

■节前探市场

# 鸡蛋连续两周涨价，一天一毛

## 赔钱养鸡半年，养殖户终于等来这一刻

“四块九?两周前我买的才三块五!”在十亩园菜市场,前来买鸡蛋的李女士问了价钱之后非常吃惊,“这才几天工夫,鸡蛋涨了一块多钱!”作为家庭主妇,李女士定期每两周采购一次鸡蛋,可这两周的时间居然涨价这么快,李女士很后悔上次没有多买点。



在历下大润发超市,顾客排队购买特价鸡蛋。 本报记者 林媛媛 摄

本报记者 林媛媛

### 卖了多年鸡蛋 这样的涨法很少见

6日上午八点多,历下大润发超市才开门营业不久,因为是在工作日,超市内顾客并不算多,但是在鸡蛋售卖区,却已排起长队。记者看到,价格表显示,最便宜的普通鸡蛋4.8元一斤,会员限购价4.5元。排队的顾客大部分是来抢购特价鸡蛋的。

“这里的鸡蛋便宜啊,四块五一斤,比外头便宜四五毛钱呢!”排队的孙阿姨告诉记者,因为超市的特价鸡蛋是限量供应,所以她早早就来排队了。

“每人凭会员卡只能买一份,也就两斤多点,我已经连续三天一大早就来排队买鸡蛋了。”孙阿姨说,她家里五口人,每天早饭就吃5个鸡蛋,鸡蛋吃得很快。“以前我都是在家门口菜市场买,半年了一直三块来钱,没想到最近涨得这么厉害。”听说大润发有特价鸡蛋,她和小区好几个邻居每天都坐大润发班车早早来买。

在十亩园菜市场售卖鸡蛋的李大哥说,卖了多年鸡蛋,这样的涨法真是很少见。“就是涨得太快了,去进货的时候恨不得一天一个价。”李大哥也说有点后悔:“早知道多存下点,没想到啊!”

### 开学加双节 是涨价主要原因

“其实我料到鸡蛋会涨价,但是涨得这么快确实很意外。”售卖鸡蛋的李大哥介绍说,每年入秋的时候,鸡蛋涨价是常规。“鸡蛋的价格受节日影响很大,中秋节和国庆节马上就要到了,鸡蛋需求量大了很多,最近我自己感觉也是很明显的,鸡蛋销量比夏天的时候多了不少。”

从事鸡蛋批发的王先生告诉记者,鸡蛋涨价很正常,“供需关系决定的嘛!”王先生介绍说,除了菜市场的零售商之外,学校也是他很重要的客户。“暑假期间大学放假,对鸡蛋市场来说影响很大。”王先生坦言,暑假期间,他的日销售量比平时少四五成。“现在学校开学,需求量一下子大了,鸡蛋有点供不应求,涨价就很正常了。”

此外,王先生还分析说,从农历七月十五开始,月饼就进入了一年一度的制作高峰期,而各种点心跟着迎来销售高峰,这对鸡蛋的需求量也非常大。“不过据我了解,很多食品生产企业已经在涨价前购买了不少鸡蛋,所以只能算间接影响了鸡蛋涨价。”

### 去年前年此时 蛋价都突破了5元

虽然市民直呼蛋价涨得受不了,但养殖户终于松了口气。“要是再不涨价真撑不住了。”山东俺乐蛋鸡养殖合作社总经理韩增荣介绍,春天起,蛋价就一直低迷,持续半年了,大部分养殖户都在赔钱养鸡,现在终于等来蛋价上涨。

“市民觉得蛋价涨得厉害,并不是蛋价高,而是因为蛋价涨得快。”韩增荣说,“虽说蛋价这几年波动大,但像今年连续半年持续低价也确实很少见。”韩增荣分析,近年养殖规模不断扩大,而且连续高温使鸡蛋难储存,这些都造成低价。7月,济南零售市场鸡蛋最低约三块二,大部分养殖户都赔钱。

现在零售价已达四块八九,韩增荣表示与往年相比,并不算高价。“去年和前年这个时候,鸡蛋零售价都已突破5元,所以估计鸡蛋价钱还得涨。”记者采访了几个菜市场的鸡蛋零售商,他们也都表示按往年规律,鸡蛋应该还会继续涨钱。

“鸡蛋每天都离不开,既然价钱涨得这么快,我今天打算多买点存起来。”前来买鸡蛋的市民李女士说,反正天马上就凉快了,打算买上一个月的量存起来,省得涨价又后悔。

# 本土领航 华彩绽放

## ——华联商厦21周年华诞,本报专访济南华联集团董事长、总裁李茂年

□孙慧平

采访一位执掌年销售额84亿元,利税总额过2亿元,蝉联市属商企“冠军”的老总比我想象中要轻松许多,谈战略,说文化,讲管理,李总如数家珍,娓娓道来。

### 依靠战略,华丽转身

“一个企业与一个国家一样,决策者制定正确的战略和建设一支强有力的团队是第一重要的。”

务实,严谨,勤思是李总的风格,也是华联战略发展的风格,坚持“先做强,后做大”,“宁可少赚钱,不去冒风险”,“不设硬性的开店指标,成熟一家开一家”,抵御盲目做大的表面诱惑,与当下许多行业一味追求开店数量,略显浮躁的经营方式不同,“诸葛一生唯谨慎,吕端大事不糊涂”似一股清流,引领华联在自己的行业里稳健前行。

相较于整日与报表数字为伍的老总来说,李总说得最多的还是企业的文化,团队的建设和科学的管理。几十年不间断的学习,改掉老国企的诸多弊端,与国内外数十家知名管理公司合作,规范管理流程,接轨国际先进水平,成立商学院,自上而下,不断“树标杆,找差距”。正是凭借这股韧劲,在当前不容乐观的商业环

境下,济南华联逆势上涨,一枝独秀,2015年实现了销售额84亿元,利税总额过2亿元的骄人战绩。

经过三十几年的发展,济南华联集团从一间面积仅有6000平米的百货店发展到现在拥有大型百货3家,超市大卖场23家,“华联鲜超”便利店36家以及三星级大酒店1家,门店范围辐射市内五区、章丘市、德州及济阳,总经营面积近50万平方米,集购物、休闲、餐饮、娱乐、住宿为一体的大型商业集团。

### 诚信为本,细节至上

“先做人,后做事,德要放在第一位,这是我们华联的底线”

自1995年华联商厦开业以来,就提出了“价格以平取胜,商品以真取胜,环境以雅取胜,服务以情取胜,管理以严取胜”。在“商品以真取胜”、“价格以平取胜”方面,华联超市也都兑现了。比如茅台酒,华联卖真茅台这都是有名的,2014年开始茅台酒厂直供。到货后开箱一瓶瓶登记,验真假,登记入库,出库后还有一套严格流程,上柜后还要抽样检测,全部标准化流程,就是为了保真。

做企业讲诚信,做人同样也要讲诚信,“先做人,后做事”,诚信被李总放在华联文

化的第一位。“不是有一个词叫德才兼备嘛,为什么不叫才德兼备呢,就是德要放在第一位,要有道德底线。现在电商热,但经常有消费者给我们反映,为什么网上买的和商场买的不一样呢?像包和鞋子,乍一看差不多,用上一段时间就发现问题了。我们华联也做电商,主要是将其作为实体业态的延伸,定位‘保真’,突出‘便利’,让消费者真正体会到‘互联网+’的好处。”

### 自筹资金1.2亿

#### 建造停车楼

“把方便让给顾客,把问题留给自己,这一直是我们华联的行事准则。”

现在消费者的需求和要求都有了很大的变化,社会需求决定社会进步,与时俱进,怎样让消费者感到便利和满足是我们一直在研究的课题。如今随着汽车保有量上升,停车越来越成为刚需。历时2年,自筹资金1.2亿元的“嘉华二期停车楼”已于9月1日投入使用,楼体共设9层,8层用于停车。据介绍,这是济南首个企业自行出资建设的公共停车场,“如果市民在这里消费,就可以免费停车。”李茂年要求停车楼的硬件必须是一流的。据悉,嘉华二期停车楼工程启用后,华联嘉华的停车位将达700个,这将大大缓解顾客的停车压力。



同时,在嘉华业态内部,新增了一万多平米的餐饮区,还有新增设的儿童活动区,以及新世纪电影巨幕厅的落成,宣告嘉华正式由“单一百货店”向“区域型购物中心”迈进。

### 扎根主业,丰富业态, 稳健前行

“零售还是我们的根,做好主业就是对当下国家经济最好的贡献,对消费者最好的回报。”

近年来,在零售业整体遭受冲击和压力的外部环境下,华联不断丰富自己的业态,除了主力百货店,从3万平方米的华联生活广场,到单店面积在1万平方米左右的标准超市以及几百平米的“华联鲜超”便利店,依托华联品质,在新

形势下为适应消费者多层次需求而开辟一条崭新的道路。

特别是“华联鲜超”,在当前的商业状况下,社区商业依然保持了良好的发展势头,逐渐成为传统零售业中新的销售增长点,尤其是便利店愈发受到顾客青睐。经过两年的摸索,截至目前“华联鲜超”店面数量达到36家,除了增加数量,华联考虑更多的是如何丰富它的功能,打破常规,在提供丰富商品的同时,精研细节,持续完善各种缴费配套功能,开通支付宝、微信支付、银联钱包等新的支付渠道,方便购物,同时构想在宝贵的空间中增设为社区内的老人和孩子服务的区域,更好地发挥社区便利店的功能,真真正正贴近消费者的需求,为周边社区居民提供更好的服务。