

■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价。

“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，“诸葛亮一生唯谨慎，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。

经过三十多年的发展，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，全部标准化管理流程，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。