

烟台港口吞吐量过两亿吨

成为全国第十个过两亿吨的沿海港口

本报12月15日讯(记者 张琪)记者从烟台市港航局获悉,截至12月14日,烟台市港口吞吐量首次突破两亿吨大关,达2.006亿吨,成为全国第十个过两亿吨的沿海港口。

烟台是典型的港口城市,城市的发展是“由港而立、依港而兴”。全市拥有海岸线909公里,10个港区,生产泊位168个,其中万吨级以上泊位65个,

年设计通过能力8427万吨。“十一五”以来,烟台市把港口作为全市经济社会发展的平台和对外开放的窗口,积极实施以港兴市战略,以调整和优化港口结构为主线,调动各种生产要素向港口聚集,突出深水、大型、专业化和集装箱码头建设。

港口生产实现了历史性跨越,物流体系日臻完善。今年前11个月,烟台港集团化肥吞吐

量完成339万吨,同比增长157%,占全国化肥吞吐量的四分之一;龙口港区配煤中心一期工程建成投入使用,今年全市进出港煤炭达到2180万吨,同比增长49%,其中龙口港区煤炭吞吐量可突破1000万吨,液体化工产品达到1600万吨,同比增长18%,名列全省第二;木材预计完成290万方,同比增长74%。特别是渤海湾滚装运输业

务已经发展成为我国规模最大的集公路滚装、铁路运输为一体的地区,吞吐量占全市港口的三分之一;龙口港的中非班轮航线在全国市场占有率达到40%,稳居中国对非出口贸易口岸首位。

海上运输实现了新发展,运输能力大幅度提升。目前,全市船舶运力达到74.7万载重吨,是“十五”末的2.5倍。预计

今年全市港口旅客吞吐量将达到980万人次,同比增长2%,航运企业实现货物周转量410亿吨公里,同比增长10%。

“十二五”期间,烟台将全力建设东北亚大型枢纽港口和物流航运中心;打造黄河三角洲龙头港;进一步挖掘和发挥保税港作用,参照自由港模式,推动港口更加开放,向综合物流中心转变;

积极推动中韩陆海铁联运建设,打造新欧亚大陆桥的北桥头堡;加快邮轮港、黄金海岸和国际休闲度假岛建设,打造中国北方“维多利亚湾”。全市港口建设计划投资230亿元,新建港口码头55个。争取到2015年,全市港口货物吞吐量达到3亿吨,集装箱吞吐量300万标箱,实现港航事业的新跨越。

临近元旦,为啥迟迟不见火爆促销

商家看似不动声色 暗战其实早已打响

文/片 本报记者 李娜 李园园 吴永功

每逢节假日,众商家都会抓住时间节点,做足假日经济,纷纷施展各种招数,想方设法推销自己的产品。如今,距离元旦还剩下半个月左右,商家们是否如往常一般高调宣战了呢?15日,本报记者兵分多路,对港城的商场进行了采访,实际上已经暗流涌动,商家暗中角力,早已打响“双节”战役。



暗中斗狠低调宣战,商家玩起心理战

与往常假日来临前热闹的场面不同,今年年末的烟台商圈,悄然搞起了暗中角力,大家彼此心照不宣地玩起了心理战。

记者在烟台市繁华的三站商业街,并没有看到条幅、拱桥等节日促销的惯常道具。在走访的市区5家大型商场中,电热器、电视机、冰箱、洗衣机各个产品区标签还未看出明

显变化,似乎任何元旦、新年优惠的提示都没显现。转了好几圈,记者在某商场二楼右边,看到一个展柜上贴着一张“元旦特惠”的小海报,“预存30元可得590元代金券”,同时获赠炒锅一个。

“为什么不在外面挂条幅呢?这么小的海报进商场都看不到。”面对记者的疑问,一

位商场工作人员说,“现在还早,挂条幅要等到元旦前两天。现在其他商场也没有人挂条幅出来,挂出优惠条幅很容易被别的商家作为标准降价,到时候就比较被动了。”

通过走访,记者了解到,元旦的优惠幅度基本上已经在工作人员内部公布,不过只有当顾客询问的时候,销售人员才悄悄地告知。

预交押金享优惠,商家“抢订”消费者

“如果今天交上200块钱订金,就可以在元旦时享受元旦特别优惠价。”15日下午,青年路一家大型电商场工作人员,面色神秘地对前来“踩点”的顾客抛出了底牌。

记者走访发现,为了迎接圣诞节和元旦到来,打响节日销售战,不少商家打出预交押

金享受元旦优惠的招牌。比如青年路某大型电商场打出了“预交200元,两节期间5折抢购”优惠,提前锁定消费者。

14日下午,记者在五星电器城一某品牌电器专卖前,销售人员李女士向记者推荐到,“我们牌子的电视到有优惠活动,如

果你看了款式,想买的话,先交上200元,加入我们的团购,到了圣诞节和元旦,就可以5折的价格卖给你,团购的越多就越优惠。”记者在李女士给的该品牌电器的宣传单上看到,“年末巨献5折抢购,预交200元送洗衣机一台”。

装修开业庆周年,只为双节做准备

最近重装修的商店,准备在两节前开业的店和庆周年的商店越来越多,而这些也无非是想在“两节”之时搭起销售舞台,猛赚一把。

那边“庆周年让利百万元”、“24日开业优惠多多”等出现在很多商场,这边五星电器重新装修刚开业,优惠活动还在进行中,

国美家电15日开始也重新装修迎新春,此外还有其它几家商店也在加班加点,要赶在节日前夕开张。“我们都希望迎个开门红啊!”

国美家电某品牌专卖店的郑经理向记者介绍,重新装修迎开业也是我们的

一种销售策略,重装修的店面更迎合了消费者的喜好,家电的位置也发生了变化。在很多消费者心里,开业必会有打折优惠、送礼等活动,一看到开业消费者也自然而然进来看看,这样回赢得很多消费机会。

○相关新闻

现车紧张 年底车市波澜不惊

本报12月15日讯(记者 何泉峰)年关将至,汽车经销商之间都会掀起一场“岁末巨惠”的商战。15日,记者走访了多家汽车经销商,由于现车供应不足所限,未发现大量让利促销的现象,部分汽车品牌不仅没有优惠,还以原价出售。

15日下午2点,记者来到机场路上的雪弗兰4S店。“目前我们店不会有优惠活动,现在很多款式都处于缺货状态,比如11.5万的科鲁兹现在全是订单货,目前店里的几辆车,都已经被订出去了,现在我们不敢让客户交定金,因为很难

确定有货的时间。”市场部刘经理告诉记者,现在不少客户都买不到车,不可能降价。“去年这个时候,我们做过优惠活动,当时是为冲业绩量,提高星级,今年11月份就提前完成了业绩。”

记者走访中发现多家4S店已经提前完成了年业绩量。“我们在11月中旬完成了1700台的业绩,9月到11月厂家有过优惠政策,但到了12月初店里的汽车数量开始不能达到客户的需求,订单从11月份就开始了,都得等到明年的1月份能拿到车。”雪铁龙4S店的工作人员告诉记者。

并不是所有的4S店都没有优惠的活动,记者在上海通用别克店里看到,主要是圣诞节优惠,但每款车型只有一两辆,并且优惠力度并不大。“现在优惠主要是库存车,只有100辆,目前店里不少型号也缺货了。”曹经理告诉记者。

业内人士推测,今年多家汽车经销商没有像往年一样掀起优惠潮,主要是商家的年业绩量均提前完成,如果明年购置税恢复或者节能减排补贴取消的话,估计还会出现多家4S店同时让利的情况。

“携手威麟—感悟达喀尔发现之旅”活动第二季精彩升级 限时购威麟品牌旗下指定车型 万元豪礼送不停

近日,笔者从麒麟汽车销售公司了解到,“携手威麟—感悟达喀尔发现之旅”活动首战告捷,获得了众多消费者的广泛参与,对威麟品牌推广达喀尔文化和提升品牌知名度起到了很好的作用。近期,为回馈消费者对威麟品牌的关注和热爱,威麟品牌再掀促销热潮,重磅推出“携手威麟—感悟达喀尔发现之旅”活动第二季,精彩不断,激情升级!

据悉,随着2011达喀尔拉力赛开赛时间的日趋临近,“携手威麟—感悟达喀尔发现之旅”活动也迅速升温,迎来了第二季的火爆促销。这对于关注和热爱威麟品牌的消费者来说,可谓是惊喜不断。笔者在威麟经销商处了解到,为答谢消费者对威麟品牌一直以来的关注和支持,主题为“指定车型限时购,万元豪礼送不停”的活

动为消费者定制了四重惊喜:一重惊喜——来店即送价值80元达喀尔精美车贴;二重惊喜——试驾即送价值200元达喀尔纪念大礼包;三重惊喜——购车即送价值1999元达喀尔越野大礼包;四重惊喜——12月31日前购买指定车型,额外获赠价值1999元的笔记本电脑。其中,前三重惊喜可另外延续至2011年2月28日,在这段时间内消费者到店看车、试驾或购车均可得到相应的惊喜。

在年底汽车销售旺季到来之际,威麟品牌接连推出重磅豪礼回馈消费者,为消费者提供了一个不可多得的出手机会。随着威麟“达喀尔效应”的扩大,此次活动势必吸引更多消费者的广泛关注,为威麟品牌迎来新一轮的销售热潮!

(宋莎莎)

