

“破烂王”集体拒收啤酒瓶

记者调查发现,运输麻烦、利润微薄是主因

文/片 本报记者 李娜



▲因无人收购,市民只好将酒瓶扔到了垃圾箱里。



▲回收站的工作人员要将酒瓶打包,以减少占用的空间。

1. 市民:啤酒瓶扔进垃圾箱

13日早上,胜利油田疗养院居民区的一个垃圾箱里,横七竖八躺着十多个空啤酒瓶。夏天的时候,这些空酒瓶如果论个卖,每个能卖到两毛钱,可现在为什么被人丢弃了呢?

小区内的一位居民告诉记者,现在收废品的都嫌麻烦,已经不要

2. 回收站:利润太低不值得收

针对这个疑问,记者走访了芝罘区3家小型废品收购站。结果,两家答复不收啤酒瓶,另一家虽然说收,但是要按照碎玻璃的价格回收,每斤6分钱。只有莱山区一家大型废品收购站收,但他们需要挑选酒瓶。

在碧海大厦后面的一家废品收购站内,摆有成堆的废铁、废旧报纸和纸箱,唯独不见空酒瓶。老板王玉富告诉记者,他已经有半年不收啤酒瓶了。“啤

3. 啤酒厂家:仍在有条件回收

细心的市民还发现,现在的啤酒瓶容量也在悄悄发生着变化。早些年那种“水桶腰”啤酒在市面上已经见不到了,取而代之的多是500毫升和600毫升的酒瓶。有些市民猜测,是不是啤酒厂要更换新包装,不愿再回收酒瓶了?

记者电话咨询了一家酒厂的销售人员,他说,酒

啤酒瓶了。“在家里放着太占地方,只好扔到垃圾箱里面了。”

住在这个小区的王先生对此也很苦恼。从今年夏天开始,他在附近的海滨小区和金沟寨小区陆陆续续买回很多啤酒,现在家中已经攒了300多个空酒瓶,空酒瓶几乎摞成了一面玻璃墙。年底快

4. 啤酒瓶回收现状

酒瓶现在只能当碎玻璃卖,一斤才卖五六分钱,赚不着钱。”王玉富说,酒瓶占据的空间大,运输也不方便,所以同行几乎没有收购酒瓶的了。

文化路废品收购站的老板神秀强也有同样的体会。虽然他没有明确告诉记者不收啤酒瓶,但他一口气说出了“麻烦、费事、不赚钱”几个词。

红旗东路上的第一家大型废品收购站是按照啤酒瓶的年份定价的,2010年

到了,他本想找收废品的一下子拉走,没想到问了好几个破烂王,人家都不愿意要。“当初买啤酒的时候,商店说每个空瓶按两毛钱回收,现在是一毛钱了。收废品的不收,拉到商店又不值,实在不行我也得当垃圾倒了。”

记者在海滨小区、金沟寨小区走访了5家商店,

5. 啤酒瓶回收现状

以及以后生产的酒瓶每个1毛钱,2010年以前的全都视为碎玻璃,8分钱一斤收购。“你看看酒瓶的底部写着B2010或者B2011,这是国家规定使用的酒瓶,超过这个年限的就当碎玻璃收。”

记者调查发现,现在不仅废品回收站大都不愿收酒瓶,收废品的小贩更不愿收。

在华茂街,记者遇到了收废品的廖女士。她说,主要是因为啤酒瓶没

每个商店都说只回收自家卖出的啤酒瓶。对于不同的酒瓶,每个商店回收的价位也不一样,低的5分钱一个,高的也有两毛钱的。金沟寨小区一位商店店主告诉记者:“一箱酒一共12瓶,一箱酒瓶也就是6毛钱,放在这里占我的空间不说,还碍事,还不如不收。”

6. 啤酒瓶回收现状

有利润,大家才不愿意干。“你算算就明白了,我的脚踏三轮车拉100斤酒瓶的话,只能卖6块钱,我只能赚两三块钱。要是拉100斤废纸箱的话,我能卖45块钱,赚十来块钱呢。”

在红旗东路一带收废品的老张还道出了另一个原因,他说:“酒瓶特别容易碎,我按个收的话,每个挣3分钱。拉上一车一旦碎掉几个,基本上就白干了。”

7. 啤酒瓶回收现状

1996年,国家出台了《啤酒瓶GB4544-1996强制性标准》,要求啤酒生产厂家必须使用B型防爆酒瓶。该标准建议,“B”瓶的回收使用期限为两年,这就是啤酒瓶的“保质期”。红旗东路废品收购站的一位杨姓负责人告诉记者,今年下半年开始,废品价格都有所回落。不仅啤酒

8. 啤酒瓶回收现状

瓶降价了,废报纸也从每斤9毛钱降到7毛钱,纸箱从每斤5毛钱降到4毛钱……在这种情况下,破烂王们都开始有意识地减少收购低利润的废品。另外,由于利润越来越薄,很多破烂王现在都开始转行去打零工了。破烂王之间的竞争减少了,大家也就开始对破烂“挑三拣四”了。

至于今年圣诞晚宴的价格,据各酒店工作人员介绍,由于每年的菜谱都不一样,所以很难作比较。不过从目前的报价来看,圣诞期间推出的几个消费档与去年基本持平。

记者在市区一家四星级酒店看到,今年圣诞晚宴的报价最便宜的为168元每位,最高的为458元每位。

A股市场“绿油油”一片 本地股仅张裕A勉强飘红

本报12月13日讯(记者 李园园) 继12日上证综指失守2300点整数位,创下32个月来的收盘新低后,13日股市继续一路下跌,板块几乎全军覆没。烟台23只上市交易股票中,除*ST九发继续停牌外,只有张裕A飘红,但涨幅仅0.21%。

13日,沪深两市单边重挫,再创新低。上证综指报收2248.59点,跌42.95点,跌幅1.87%,成交515.9亿元;深成指报收9190.88点,跌185.40点,跌幅1.98%,成交

457.7亿元。个股跌停潮翻涌,各板块几乎全军覆没,盘中股指最低下探至2245.87点。

在跌潮中,烟台本地股也未能幸免,一片绿色,21只股票下跌。其中,正海磁材下跌5.26%,恒邦股份跌幅达4.79%,龙源技术跌4.04%,兴民钢圈跌7.54%……当日跑输大盘的多达17只。

13日,烟台本地股只有张裕A孤独飘红,开盘价为110.30元,以111.61元收盘,涨幅仅0.21%。

汽车商瞄准农村市场 10万元以内高性价比车最吃香

本报记者 孙芳芳



几年前,不少有眼光的汽车经销商开始将“触角”伸向县级市。如果说当时还显得时机稍早的话,那么眼下,便是他们收获的好时节。

年底将至,不少人都会有购车的冲动。随着市区购车热潮趋于平稳,县市区的购车人群成为年底车市主力军。

忙完农活开忙考驾照 不少农村掀起考证热

“周围的邻居都开上小汽车了,看着别人美滋滋地开着,自己心里也痒痒。”栖霞蛇窝泊镇果农刘名今年50岁出头,最近正在忙活考驾照。刘名告诉记者,今年春天他就到驾校报了名,11月上旬一忙完地里的活,他就开始学车了。

“岁数大记性也差了,好多东西看上三遍五遍才能有个印象。”考驾照虽然挺费劲,但刘名从没打过退堂鼓。

“最多的是20多岁的小年轻,不过四五十岁的也挺多。”刘名告诉记者,忙完农活,他村庄里不少人都在忙着考驾照,“我想买经济实用的车,没事拉着老伴、孩子到城里逛逛。所以车得省油,内部空间还得宽敞点。”

汽车商瞄准农村市场 高性价比车型最吃香

县市区居民趁岁末进城买车,汽车商们对此感触最深。不少汽车经销商说,现在县市区的汽车保有量正在逐步提高,价格在10万元以内的高性价比汽车最吃香。

“我们的车性价比比较高,而且价位多在十万元以内,符合县市区居民的心理承受能力。”烟台市钦海汽车销售有限公司销售经理王洪志告诉记者,“就拿前几天的岁末车展来说,我们力帆汽车卖出了20多辆,客户中县市区的居民占了相当比重。”

“东风风神品牌从2009年7月份进驻烟台以来,凭借高端的品质,得到了不少烟台消费者的青睐。”东风风神烟台达盛昌专营店销售经理孙飞说,自进入烟台市场以来,东风风神汽车在烟台的保有量不断上升。最近店内推出了2012款全系新车,超高的性价比受到了众多市民的关注。

“上午刚来了两个栖霞的果农,说是周围邻居买的我们家的车,他们也想过来看看。”孙飞告诉记者,目前越来越多的汽车经销商瞄准了农村市场,激烈的竞争迫使车商们不断在服务上下功夫。“随着经济水平的提高和消费观念的更新,周边县市区居民的购车需求高涨,蕴藏着很大的潜力。”

酒店纷纷推出圣诞节订餐计划

圣诞晚宴现在就能开始订

本报12月13日讯(见习记者 齐金钊) 虽然距离圣诞节还有一段时间,但港城各大酒店已推出圣诞晚宴的预订计划,市民现在就可以在酒店报名预订圣诞大餐了。

“平安夜和圣诞节的订餐报价出来了。”13日,记者在南大街一家酒店里看到,圣诞节订餐的宣传牌已经摆到大厅里。酒

店工作人员告诉记者,酒店从上周开始推出圣诞节专场晚宴计划,并开通了订餐热线,市民现在就可以预订24日、25日两天的圣诞晚宴。

“很多人聚在一起吃圣诞大餐的情形很热闹,气氛特别好。”市民刘女士说,她去年收到朋友送的两张圣诞餐票,在平安夜和丈夫一起到酒店吃

了顿圣诞大餐,感觉非常好,所以今年还准备预订几个位置。

记者走访港城部分酒店获悉,最近几年来,选择到酒店享用圣诞晚宴的人越来越多。为此,许多酒店陆续推出圣诞节专场晚宴。圣诞大餐除了一些传统食物外,往往还会有火鸡、牛排等西餐登场。