

今年过节白酒不敢涨价了

需求减少、负面新闻多,有些商家连去年同期的1/3都卖不上

□本报记者 孙芳芳
qlwbsff@vip.163.com

元旦春节即将到来,白酒市场迎来传统销售旺季。但在塑化剂风波等利空消息冲击下,整个市场行情发生逆转,往年动辄涨价的白酒风头不再。目前一些大型商超和白酒专卖店里茅台、五粮液未见节前涨价迹象,销量也未随着旺季的到来而增长。一些商家的销量连去年同期的1/3都赶不上。

探访⇒“卖不动,赚回房租就不错”

“根本卖不动,一上午的时间卖了4瓶酒,都是比较中端的。”25日,三站酒水批发市场上经营酒水的姜保旭叫苦不迭,年底本来应该是白酒消费的旺季,但是他丝毫看不到起色。

“今天还属于不错的了,有时候一整天都不开张。”姜保旭介绍,他在这个市场上经营酒水批发有13年时间,之前从来没有碰到过这样的市场情况。“现在都不敢指望赚钱,能把房租赚回来就不错了。现在平均一天的销量连去年的1/3都赶不上,我们也不知道该怎么办了。”

往年到了年底都会迎来一波白酒涨价潮,但是今年没有什么大的变动。“降价都卖不出去,哪还能涨价啊?”姜保旭说,去年年底的时候,他店里的茅台酒进价从每瓶1300多元涨到1800多元,今年却一直降到1400多元。“现在都卖不动,我们基本不敢进货,就怕价格降了砸在手里!”

记者又走访了该市场多家商户,白酒生意都不景气。沃尔玛、大润发等市区几家大型超市内,白酒选购区也是冷冷清清,白酒的销售并没有因为元旦的临近而有所起色。

原因⇒ 婚宴不愿喝了,塑化剂也来闹

原本的销售高峰期为什么迟迟没来?“婚宴酒水是我们市场上的一个大头,但是查酒驾以后影响非常明显。”姜保旭介绍,之前一场婚宴消费个十箱八箱白酒是很正常的一件事,但是现在都是按瓶算。“昨天还有个过来退酒的,本来婚宴订了4箱酒,没想到只喝了4瓶,剩下的都退了。”

“前段时期的塑化剂风波影响也挺大的。”三站酒水批发市场经营酒水的老李说,之前酒鬼

酒销量不错,但是自从塑化剂的新闻曝出后,酒鬼酒几乎没了销量,其他白酒品牌也被波及到。

“确实是受了塑化剂风波的影响,很多消费者买酒都会提到。”一家超市工作人员说。

白酒受影响卖不动,其他酒类并未因此沾光。“冬天本来就是啤酒的淡季,红酒喝了上路也能测出来,所以卖得也不是特别好。”姜保旭说,现在反而是一些不含酒精的饮料在婚宴上喝得比较多,卖得也不错。



消费者正在三站酒水批发市场内选购。记者 孙芳芳 摄

新款Jeep指南者“酷炫”上市

进口全能SUV
售价22.19万元起

□记者 宿珊珊 报道

本报12月25日讯 近日,记者从富嘉莱斯4S店了解到,进口全能都市SUV——2013款Jeep Compass指南者正式上市,指南者2013款新增2.0L炫黑豪华版和2.4L炫黑导航版,售价22.19万元起。

2013款指南者仍采用了都市黄金排量的2.4/2.0L D-VVT铝制发动机配合6速手自一体CVT无极变速箱,不仅带来一触即发的强劲动力,还消除了换挡顿挫感,提供更顺畅的操控感。更重要的是,这样的搭配将动力和燃油损失降到最低,综合油耗低至8.7L/100 KW。

2013款Jeep指南者的新型前麦弗逊及后多连杆独立悬架,更大的阻尼力和弹簧力最大程度降低了行驶中的颠簸。同级最智能的Freedom Drive主动式全时四驱系统,拥有都市常规两驱、特殊路况四驱、极限路况四驱锁定3种模式,实时监控,及时调整,在遇到突发情况或是恶劣天气时能将扭矩传达到具有最多牵引力的车桥上,确保同级最强的行驶稳定性和路面通过性。

Jeep的安全性可谓有口皆碑,超过30项领先安全配置让指南者在NHTSA(美国国家公路交通安全管理局)组织的新车评估试验中获得满分5星评级,轻松应对一切城市突发状况,足以消除驾驶时的任何担心与顾虑。

新增的2013款Jeep指南者炫黑版在整体设计上凸显熏黑元素,主打酷黑运动都市风格,细节的处理在兼顾视觉美感的同时兼顾实用价值。

满足家庭日常出行的精湛舒适化内饰和配置,更是Jeep指南者独特的标签之一。进口全能都市SUV——2013款Jeep指南者为真正懂得生活的都市年轻家庭打造,基于Jeep独步全球的全路况智驱体系,携都市黄金级动力总成系统,集成同级最智能主动全时四驱系统的运动型底盘技术,以及应对一切城市道路突发状况的越级安全技术,带来同级中最全面完备的都市驾控力,让年轻家庭能够随时享受都市精彩生活。

此外,任何品牌旧车均可到店置换该车。详情请咨询幸福南路克莱斯勒富嘉4S店。

买了件上衣 怎么俩标价

原来商家在“全国统一价”上又贴上一个更高的价

□通讯员 姜学萍
□记者 秦雪丽 报道
qlwbqxl@vip.163.com

本报12月25日讯 近日,市民刘女士在芝罘区一家商场买了一件上衣,拿回家一看,这件衣服竟然有两个标价,一个标了368元,撕

掉368元的标签,里面还有一个标价238元。“这不是欺瞒吗?”

刘女士在这家商场看好的是一件儿童上衣,衣服挂牌标价368元,经与商家讨价还价,最终以200元的价格买回家。回家后,刘女士发现衣服挂牌上标价368元的标签竟然是贴上去的,撕去

之后,底下露出了“全国统一零售价238元”的字样。

刘女士对商家的这种做法非常不满意,认为商家有欺瞒行为,投诉到烟台市工商局芝罘分局。

芝罘工商分局接到投诉后,立即展开调查发现,“全国统一零售价”是防止商家漫天要价,

增加商品价格透明度的手段。但这个商家受利益驱动,嫌“全国统一零售价”不够高,因此自行加价,在原“全国统一零售价”基础上又提高了55%,扰乱了市场经济秩序,涉嫌误导消费者。

经调解,商家为刘女士退还了多收款。

烟威潍三地晋商齐聚烟台话发展

十企业互签合作意向,意向合作资金2600万元

□通讯员 闫孝泉
□记者 郝鑫 报道

本报12月25日讯 23日下午,烟台山西商会联合威海、潍坊的山西商会企业在开发区金沙湾大酒店举行座谈会,来自三地的山西籍企业家代表近百人出席了此次座谈。这是烟台山西商会首次通过企业座谈会的形式联合兄弟城市的山西商会代表凝聚起胶东的晋商企业,现场达成多项合作共识。

会上分析了当前中国民营经济的形势和发展态势,认为党的十八大上提出的“两个毫不动摇”理念,为非公有制经济的健康发展营造了更加良好的制度环境、政策环境、市场环境和法

治环境,这是一个契机,围绕这一点,现场大家讨论了民营企业的发展之困和转型应对之道。

接着,大家结合自身企业的发展现状和规模,分享了晋商在新时期的发展力量和发展展望,并希望借助商会这个平台,相互支持和帮助,实现资源和人脉的共享,达到个人和企业的共荣。

烟台山西商会会长尚鹏彬指出,烟台山西商会将为晋商企业搭建平台和窗口,统一理念,为老乡企业创建良好合作机制,抱团发展,积极探索合理化的发展模式,通过相识、相知、相助,实现资源共享、共谋大业。据了解,2013年烟台山西商会将重点打造“六个一”工程,努力为百余家会员单位营造良好的合作竞争氛围。

会上,从济南赶来的书法家胡业甫先生还上台即兴为与会山西企业挥毫泼墨,写下“仁义礼智信”、“鹏程万里”、“上善若水”等一幅幅行云流水的书法作品,赢得了老乡们的啧啧称赞。

在热烈的讨论声中,大家初步达成了合作共识,现场10家企业当场互签合作意向书,意向合作资金达2600万元。

对此,烟台山西商会执行会长牛河勇说:“作为老乡企业就应该这样互相信任,抱团发展。”山东省山西商会会长梁文旭和秘书长苗建成也从济南赶来,对此次座谈取得的成果给予了积极评价,并对目前已经开始的“万里黄河颂”大型国画文化活动做了简单介绍。



三地晋商座谈会现场。