



118114 转《齐鲁晚报》
每月1000元线索大奖

中国电信 CHINA TELECOM 淄博电信
网络好才是硬道理!

50斤普通面粉元旦后涨了十元

本报1月9日讯(记者 王亚男) 近日,面粉悄然涨价一成多,连带馒头也涨了价。9日,记者了解到,小麦涨价成为面粉涨价的主要原因。

在张店区柳泉路西三巷,记者见到了正要去选购面粉的刘女士。刘女士告诉记者,她听说面粉涨价了,就想去买1袋,免得价格更高。在附近市场一家面粉经销店,记者看到各种规格的面粉摆在货架上,不时有顾客前来选购。通过询问记者了解到,5公斤装的雪花粉价格是22元,比元旦前涨了2元钱,10公斤装的普通面粉售价39元,比元旦前涨了1元钱。25公斤装的普通面

粉售价83元,涨了近10元。饺子粉、高筋粉、麦芯粉等的价格都有不同幅度的上涨。

在明清街一馒头摊买馒头的冯先生说,他一直在这家馒头摊买馒头,以前馒头一元钱3个,现在变成了4角钱一个。

“面粉从70多元涨到80多元,馒头再不涨价就赔了。”馒头店经理张女士告诉记者,涨价是无奈之举,即使不涨价,馒头也会变小。据张女士说,涨价并没有对销量造成影响,顾客对馒头涨价的做法表示了理解。

“此次面粉涨价,是受原粮小麦价格上涨的推动。”一经销商

商说,面粉厂的人工费增加也是一个原因。面粉涨上去了再想回落就难了,顶多每袋面粉便宜三五元钱。依据往年运行规律,国家会通过加大小麦投放数量增加市场供应,通过定向、低价小麦来抑制上涨预期,预计后期面粉市场价格行情以稳为主,将微幅上涨。

除小麦收购价格上涨的原因外,多年从事面粉加工的王先生告诉记者,现在是各大面粉厂的加工旺季,对



▲9日下午,市民在张店人民西路一超市选购面粉。本报记者 王鸿哲 摄

小麦的需求量增大,也是造成小麦价格上涨的一个原因。

养猪杀猪 电子监控

9日,淄川区畜牧兽医局工作人员正在监控室监控各观测点情况。当日,省首家畜产品质量安全电子监控系统在淄川区投入使用,全区19家规模养殖场和17家屠宰场全部纳入实时监控,共投资200多万元,安装摄像头195个,使现场养殖、饲料添加、屠宰加工等情况一目了然,有效保障了食品安全。

本报通讯员 闫盛霆 威鹏 摄影报道



上周验完500度,本周竟成450度

眼镜店验光度数超过规定误差范围,消费者获赔

本报1月9日讯(记者 孙慧瑶 通讯员 夏庆田) 首次配眼镜验光是500度,没过几天再去同一家店验光度数减了50度。1月8日,在沂源县消保委的帮助下,眼镜店在退还配镜费用的基础上赔偿陈先生200元钱。

据了解,去年12月底,市民陈先生带着正在读四年级的孩子到沂源县振兴路一眼镜店配眼镜。店方服务人员给孩子进行了验光,查看度数,试戴镜片等服务,最后店方为

他的孩子配了一副500度的近视眼镜。但孩子戴眼镜后发现看书仍然模糊。

一个星期后,陈先生再次陪同孩子去该店进行验光,并且再次配了一副新眼镜。陈先生在查看验光结果的时候,发现这次验光的数据和第一次验光相差了50度。询问店方后,店方告知是正常的误差。陈先生表示不接受。1月8日,陈先生向沂源县消保委反映,请求帮助。

接到投诉后,消保委工作人

员立即进行调查,在了解陈先生反映的情况属实后,便召集双方进行调解。消保委工作人员认为:根据医疗器械质监部门制定的《验光机检定规程》规定,合格验光机验1000度以下的误差范围必须在25度以内,1000度以上的误差才能在50度以上。显然,店方配的眼镜误差的度数已超过了误差范围。经调解,最终双方达成一致:由店方退还陈先生为孩子第一次配镜费用630元,并赔偿200元。陈先生对调解结果表示满意。

□消费提醒

沂源县消保委提醒:由于眼镜店是集卫生、制造、销售于一身,因此消费者在配眼镜时,一定要查看眼镜店是否有工商执照、税务登记证明,还必须具备质监部门颁发的生产许可证。如果眼镜店出售隐形眼镜,还必须具备药监局颁发的医疗器械经营许可证,同时眼镜店的验光定配人员必须经过专业培训,具有职业资格。同时,由于眼镜与人们用眼健康密切相关,市民配镜最好选择正规的医院或证件齐全的眼镜店,避免配镜出问题伤害眼睛。

9日,淄川区金地花园一栋楼上的太阳能热水器出现故障,一夜之间,太阳能热水器的漏水滴成冰瀑,封住了半个窗户。近期天气寒冷,市民要注意关好水阀,防止冰冻。(奖励线索提供者孙先生话费100元)

超期食品下架



近日,高青县工商局在全县范围内开展流通环节食品安全专项检查,重点排查食品安全隐患。截至目前,共出动执法人员263人次,检查经营业户712户,对标识不清、超过保质期的食品一律予以下架处理。

本报通讯员 于光志 摄影报道

伟丰国际:载誉2012 唱响2013

2012年春节伊始,伟丰国际在报纸上登了这样一句广告语:“4年卖了8848m!”。伟丰人自己算了一道数学题,如果将其累计销售各国顶级葡萄酒达数万瓶,瓶子连在一起的长度,就是一座珠穆朗玛峰!这不只是对伟丰国际快速发展的写照,更蕴含了伟丰国际一直在践行的发展理念:更高,才会有更广阔的视野;更快,才能有更大的市场。

“1个会所+3家直营店+9个城市+10大专柜”,让您不经意间就与伟丰国际发生关联。

经过5年的发展积淀与经营战略布局,伟丰国际在2012年初步完成了“1家会所+3家直营店+7个城市+10大商超专柜”的战略布局。伟丰国际先后将葡萄酒经销业务覆盖张店、临淄、淄川、周村、博山、桓台、邹平、青州、滨州等9个城市,形成了鲁中市场布局;于世纪路开业淄博首家葡萄酒文化主题会所—元氏公馆,规模达2000m²,为主流高端人士提供定制西餐宴会、多功能会客厅、酒窖等多元化服务;分别在张店、周村、临淄设有3

家葡萄酒直营店,在淄博商厦、银座、惠仟佳、齐林超市等知名商超中均设有“伟丰”名酒经销专柜、专厅,累计数量达10家,以此构建了全面致力于为淄博市民提供葡萄酒文化体验的一站式平台。

和7000瓶冬眠的葡萄酒打招呼,为淄博“建一个顶级品牌葡萄酒的博物馆”。

伟丰国际专业致力于国内外高端酒水品牌营销,其所营销葡萄酒涉及11个国家200多个酒款,令人印象深刻的是:在元氏公馆的酒窖里,

7000多瓶顶级品牌葡萄酒赫然冬眠于期间,有位记者在参观过酒窖后赞叹:伟丰国际不是在卖葡萄酒,而是在为淄博“建一个顶级品牌葡萄酒的博物馆”。

伟丰国际2012年期间先后组织多次名酒考察团,考察团由普通消费者与消协、卫生等职能部门工作人员组成,先后赴北京、上海、深圳、杭州等地甄选葡萄酒品牌,先后携手浙江商源国际等集团公司,引进多达30个国际品牌,玛歌度韦酒庄在淄博地区的唯一经销商;2012年末,更与塞浦路斯一线品牌

达成战略合作意向,成为其在中国区总经销商,让中国人有机会品尝到来自葡萄酒发祥地的顶级品牌葡萄酒,在一杯美酒佳酿中回味7000年历史渊源……

不止是卖酒,探求葡萄酒文化主题下的多元化发展模式!

不止步于葡萄酒营销,随着上海交大校友活动基地、“金融之家”俱乐部活动基地落户元氏公馆,2012年伟丰国际与国内一线投资专家、投资公司形成了紧密地合作伙伴关系,先后就沂源生态农

业及葡萄酒地下酒窖会所、淄川葡萄酒主题文化生态旅游度假村等项目初步达成合作意向,同时与玉器、家具品牌、书画艺术家等达成合作服务意向,为葡萄酒消费者提供多元化增值服务,多元化发展的脚步。

伟丰国际就是一座不断生长的高峰,8848m只是过程中刻度,数字只会被一直超越。2013年已经来了,伟丰人将会坚持葡萄酒文化主题下的多元化产业发展,正在准备唱响一曲新凯歌,再造一个新的高度!