

进入12月,南京肉、蛋、油等价格依然坚挺,市物价局已实行“每天一报” 平抑价格,靠政府还是靠市场?

南京市主要农副产品价格对比表 (计量单位:元/500克)

品种规格/日期	11.1	11.5	11.8	11.15	11.22	11.25	11.29	12.5
面粉(标准粉)	1.30	1.30	1.30	1.30	1.40	1.40	1.40	1.40
面粉(富强粉)	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50	1.60	1.60
晚籼米(标一)	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30
粳米(标一)	1.55	1.55	1.55	1.55	1.55	1.55	1.55	1.55
菜籽油(一级散装)	3.50	3.50	3.50	4.00	4.00	4.20	4.20	4.30
大豆油(一级散装)	3.60	3.60	3.60	4.10	4.10	4.20	4.20	4.20
鲜猪肉(精瘦肉)	8.00	8.00	8.00	8.20	8.20	8.50	8.50	8.50
鸡蛋(新鲜完整)	3.10	3.20	3.20	3.20	3.30	3.40	3.40	3.50

【行情】

油:超市大豆油涨了20%

“家里吃什么油好?”如果以前你主要是从营养或口味来考虑,如今可能还得比比价格。南京市物价局价格监测中心的数据显示,至12月5日,散装菜籽油每斤从4.10元上涨到4.30元,豆油每斤从3.60元上涨到4.20元。与11月中旬相比,涨幅分别达4.9%、17%。

专家分析:今年国内大豆产量、油菜籽产量下降,供应量随之减少;与此同时,国际油脂市场上期货价格又在下降。这两个原因客观上都造成食用油生产成本增加,价格上涨。

肉:半月内均价涨了7%

新一轮主副食品涨价行情中,猪肉颇有“领涨”的味道。先抛开8月份五六元一

斤的价格不论,11月中旬,农贸市场去骨猪腿肉每500克零售价从7元上涨到7.50元,与月初相比上涨7.1%。

专家分析:猪肉价格上涨的原因是多层次的:夏季为避免生猪病害,养殖户短期内将生猪出栏,又没有及时补栏;另外,去年底到今年初生猪价格持续下跌,部分养殖户退出,导致生猪存栏量减少;再加上饲料价格持续上升,导致饲养成本提高。

蛋:一斤鸡蛋多花4毛钱

“花同样的钱,少买了两只鸡蛋。”与11月初相比,鸡蛋每500克从3.10元上涨到3.50元,涨幅达11.4%。

专家分析:上半年来,南京的蛋价一直在低位徘徊,养殖户的积极性很小。而新补栏的蛋鸡至产蛋高峰期要到明年春节左右。

【走势】

价格“异动”仍将持续

“这波上涨行情确实有些特别。”一位从事价格监测多年的专家说,“通常一个多月价格就能平抑下去,但这波走势却已经持续了好几个月。虽然不算‘大起’,却相当坚挺。”在价格监测工作中,专家们将这种非正常的价格波动称为“异动”,结合这次主副食品涨价,“已经可以称得上是‘异动’。”根据江苏及南京价格主管部门的规定,当主副食品价格“异动”的影响达到一定程度时,应该出台相应的应急预案。专家认为,根据现行数据预测,随着元旦、春节的到来,这波行情仍将持续一段时间。

【分析】

政府调节:两难

在全国范围内,主副食品涨价现象同样存在。从上月末开始,国家粮食局在7天内,连续2次抛售临时储备粮以缓解供应不足,平抑上扬的粮价。由此,一些专家、业内人士等不免产生了同样的想法:呼吁政府出手干预其他主副食品例如鸡蛋、猪肉、食用油等的价格异动。

记者调查发现,各相关部门如物价、农林等的应急预案早已备好。然而,值得关注的是,省内除了部分地区如徐州先行启动主副食品价格预警方案外,还很少有其他地区正式出手。

“其实地方政府面对这轮行情的波动也是有些‘两难’的。”相关部门一位专家表示,目前政府的态度主要仍然是“观望”,不会轻易出手,“原因即在于,花出去的钱很容易打水漂。”

几年前,南京在一次主副食品价格异动行情中,政府动用了“菜篮子基金”,在春节前给菜贩子补贴,向市民出售低价的“调控菜”“调控肉”……然而,菜贩子拿到了补贴后,有的照样卖高价,有的依赖补贴,甚至干脆让菜烂掉,“好几百万拿出来就像打了水漂,响都没响一声。”

专家认为,现在已经是市场经济的手段进行调控,就容易陷入“越干预越糟”的怪圈。

市场调节:期待

那么,什么才是“市场的手段”呢?这波涨价行情真的能够依赖“市场之手”来平抑吗?当记者就此采访南京市物价局价格监测中心时,有关负责人给记者举了个例子。他说,南京交通四通八达,主副食品几乎不愁货源,以往在出现价格“异动”时,通常只要媒体一报道,就会有源源不断的货源从周边向南京积聚,很快就平抑了南京的主副食品价格,“这就是市场之手的一种表现形式。”

“不过这次情况有点特殊。”该负责人称,这次似乎并未出现以往那种大批货源涌入南京的现象,市场价格仍然在缓慢持续地上升。“这是由于这一波行情影响的范围特别广,南京的主副食品涨价了,周边各地也在涨,货源的流动性也因此变弱。”

这是否意味着“市场之手”也即将“失灵”呢?该负责人没有正面回答,但他仍然举了个例子:猪肉价格去年最低时只有5块多钱一斤,养殖户年底都缩小了养殖规模,猪肉存栏量明显减少;今年猪肉价格大涨,预计春节前后扩大养殖规模的养殖户会大量增加,明年的猪肉价格一定会下降,“这又是市场之手的另一种表现形式。”快报记者 郑春平

五星电器八年缔造连锁业奇迹

门店横跨7省市,首创家电顾问营销模式

8年,从两个品牌空调的代理开始,到横跨大江南北7个省份的庞大集团,覆盖全球的强大采购体系、遍布全国的近140家家电连锁大卖场,涵盖8大品类家用电器的超强品牌阵容、拥有全中国1亿消费者的信赖和支持,五星电器缔造了中国家电连锁行业的奇迹。8年,五星电器用同行业中领先的发展速度缔造了一个又一个发展的神话。

8年 五星旗帜插遍7个省

从2001年开始,五星电器迈出走向零售的第一步至今,在全国范围内掀起一场“城市包围农村”的家电连锁渠道终端革命,将五星旗帜插遍了苏、皖、鲁、豫、川、浙、滇等省市。在无限强大的复制能力下,五星电器辗转于中原、华东、西南,把所有人的目光都聚集到了五星电器这个后起之秀身上。

家电顾问 想顾客所想

2004年的7月,五星电器

开始把“体验营销”、“集成家电”等概念首度引入家电连锁业,家电样板房的面世令各界耳目为之一新。国内也首次出现家电零售业以“服务新形象”带动销售的现象。2005年,五星又率先在业内提出4C概念,此举填补了中国电器连锁营销史上的空白,也标志着连锁业态已经从单纯的商品销售模式走出来。

2005年12月,五星电器独创性的首次提出“家电顾问”概念,在业内掀起又一场轩然大波。家电顾问通过对核心消费人群的个性化免费咨询,来降低消费人群的选

购成本,同时对高额消费人群进行会员制管理,他不只是简单的一项服务模式的变化,而是对家电连锁卖场的销售模式有一个彻底的变革。消费者进入五星店堂,就会有专门的家电顾问为其进行一对一的跟踪服务,在为消费者“量身”设计好家电购买方案后,还帮助消费者向促销员“讨价还价”。家电售出后有任何问题,消费者都可以打电话给专职的家电顾问。

精英 纷纷加入五星

8年,五星引进了一批又



从03年五星大规模招聘应届毕业生,导入大学生强迫成长计划

一批的优秀人才,也有效地缓解了就业压力。与百思买合作后的五星电器是第二次创业

阶段,管理、质量都要求提高,从而形成新职位、新岗位。五星通过内部重点培养的方式,

竞聘上岗;外部广为吸纳的方式,对高端人才不断引进,一些有跨国公司工作经历、英语能力较强的国际化精英也不断加入到五星团队中。

从2003年五星电器开始大规模的招聘应届毕业生,针对大学生,五星有计划的导入“大学生强迫成长计划”,制定个人职业生涯发展计划,实施“导师制”,提供多方面的培训机会,给予大学生快速成长的体验平台,促使他们在较短的时间内迅速成长为企业的骨干员工,从而达到企业和员工共同进步的目的。

方乐

厨卫联盟 贺五星电器八周年庆典盛大开幕

Advertisement for Wuxing Appliance 8th anniversary featuring various brands like Midea, Dandy, GOMON, Vanward, ROBAM, FOTILE, and Sacon.