

中秋出行

昨天,现代快报记者从上海铁路局获悉,长三角铁路中秋节、国庆黄金周旅客运输方案出台。中秋节运输期限为9月14日至17日,计4天,预计发送旅客810万人;国庆黄金周运输期限为9月28日至10月7日,计10天,预计发送旅客2100万人。为此,双节期间,上海铁路局计划增开66.5对列车,满足乘客出行。

现代快报/ZAKER南京记者 刘伟娟 通讯员 许文峰

长三角中秋、国庆增开列车66.5对

计划增开京沪高铁和管内周末线,适时增开图外临客或加挂车辆

两节开行列车总数达941对

现代快报记者了解到,中秋节、国庆黄金周期间,上海铁路局实施临时停止京沪、沪宁、宁杭、沪昆高铁、杭深线、宁蓉线、金温线等线路部分区段天窗作业,计划增开列车66.5对(含7对京沪高铁周末线和6对管内周末线),其中动车组列车44.5对。长三角开行列车总数将达941对,其中动车组列车655对。

增开列车主要方向为上海至南京、杭州、合肥、徐州、蚌埠等,杭州至温州、丽水、衢州、合肥等,合肥至黄山、安庆、阜阳、亳州、芜湖等。宁启线动车组列车开行按非施工日方案和施工日方案组织实施,开行动车组列车达14对。其中,宁启线扬州至南京自9月1日起增开1对动车组列车,扬州至南京只需51分钟,这

也是扬州站首次增开始发动车。

此外,上海铁路局还将结合中秋、国庆客运客流规律,计划增开京沪高铁和管内周末线。为应对突发客流,铁路部门还安排适当应急能力,同时根据客流情况,适时增开图外临客或加挂车辆。

36个车站提供免费Wifi

为做好中秋、国庆节期间运输组织,上海铁路局将充分发挥社会传统和新媒体平台及官方微信、微博、网站的服务功能,及时发布旅客列车运行图调整、节假日列车增开、客运服务和文明乘车温馨提示、旅客列车运行正晚点等信息。

各大车站还将全面优化旅客进出站流线,落实各项防范保护措施,抓好进站疏导,确保旅客乘降和进出站安全顺畅。上海虹桥、杭州东、合肥南、徐州东等36

个较大客站提供免费Wifi服务,方便旅客候车期间免费上网冲浪;南京“158”雷锋服务站、上海“心尚”雷锋服务站等46个“上铁雷锋服务站”联网,为老弱病残孕等重点旅客提供预约服务;上海、杭州、南京、合肥省会大站提供站内中转换乘“绿色通道”服务,旅客不出站即可换乘不同车次。

为满足旅客旅行期间购物需求,全国铁路首个统一收银平台移动支付在上海虹桥站上线,旅客可通过支付宝、微信、银联等电子支付方式在该站商户及列车上付费购物。

铁路部门提醒广大旅客,具体列车开行情况请以车站公告和中国铁路客户服务中心12306网站公告为准。中秋节、国庆黄金周期间旅客出行较集中,乘车当天适当提前出门。

中秋、国庆节放假通知

2016年中秋节假期安排为:9月15日(中秋节,星期四)至17日放假调休,共3天。9月18日(星期日)上班。

2016年国庆节假期安排为:10月1日(国庆节,星期六)至7日放假调休,共7天。10月8日(星期六)、10月9日(星期日)上班。

放假期间,请各地区、各部门妥善安排好值班和安全保卫等工作,如遇重大突发事件,要按规定及时报告并妥善处置,确保人民群众祥和平安度过节日假期。

江苏省人民政府办公厅
2016年9月7日

中秋消费

中秋、国庆临近,白酒市场迎来消费旺季,一线白酒企业刮起了涨价风。五粮液日前宣布,52度水晶瓶五粮液(普五)自中秋节起出厂价每瓶提高60元,而国窖1573则通知经销商减额限配。现代快报记者走访发现,南京市场上普五和53度飞天茅台上半年零售价一直在上涨。不过专家表示,白酒市场仍旧供大于求,后续上涨空间有限。

现代快报/ZAKER南京记者 徐红艳 王静

五粮液出厂价中秋节涨60元

一线白酒刮起涨价风?

专家:酒企营造紧张氛围,消费者未必买账

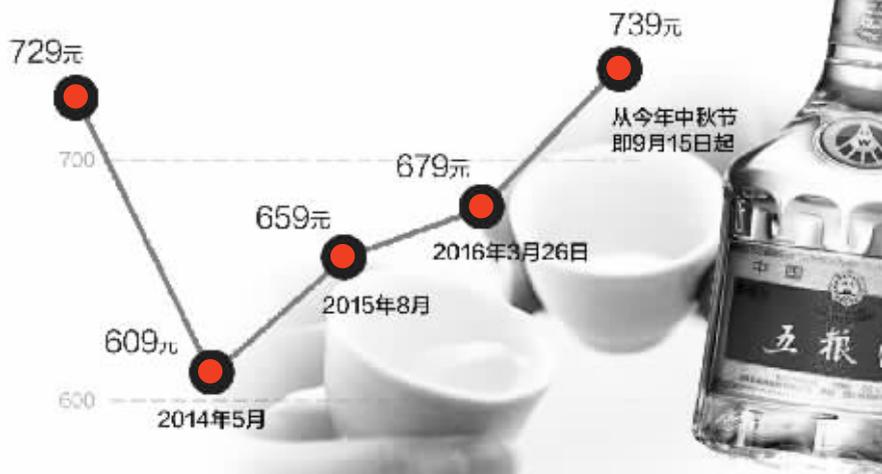
高端白酒出厂价、批发价纷纷上调

日前,五粮液全国营销工作会议在四川宜宾举行,宣布普五出厂价恢复性调整为739元,较此前上涨了60元,建议零售价格829元,9月15日起执行新价格。据了解,739元的定价,已是普五有史以来最高的出厂价。此次调价是五粮液在今年的第二次。早在3月26日,五粮液就曾将普五价格从659元/瓶调整到679元/瓶。

今年以来,南京普五的零售价格经历了“三连跳”。南京一家酒类连锁企业酒类采购负责人告诉现代快报记者,今年以来,上级经销商批发价连续调整,作为二级经销商,价格调整成为必然。年初普五零售价格在620-630元之间,到了端午前后,上调至660元,7月初再次

上调20元,零售价为680元,最后一次调整是上个月,涨到了729元/瓶。

实际上,涨价的不仅仅是五粮液,53度飞天茅台如今已经突破了1000元大关,泸州老窖也紧随其后,国窖1573涨了15%。“53度飞天茅台的出厂价已经几年没有调整过了,一直都是819元,但是一级批发商的价格最近上涨非常明显,过去几年高端白酒都卖不动,一批的价格在840元到900元之间维持了近三年,但是今年7月底8月初,不到一周的时间,一批价一下子从880元飙升到980元,并带动终端零售价上涨至1020元到1100元。”茅台酒南京地区一经销商告诉现代快报记者。



五粮液(普五)出厂价走势 制图 李荣荣

零售商:中秋节后可能跟进涨价

昨天,现代快报记者走访南京沃尔玛、金润发等超市,以及五粮液、茅台等多家专卖店发现,大部分商家的价格还维持在前不久调整的价格。超市的普五零售价格在680元左右,专卖店为720元左右。53度飞天茅台的零售价,超市和专卖店大致相同,约1080元。

对于9月15日起,普五再次调整出厂价,有经销商表示,已经接到涨价通知,厂家零售指导价也已经出来,但考虑到节前销售,暂时还不会调整。“中秋国庆后肯定会涨,普五肯定会破800

元。”新街口一家五粮液专卖店销售经理表示。

在南京长期从事酒水采购的王先生向现代快报记者表示,虽然9月15日,也就是中秋节当天普五出厂价上调,但不会那么快影响到零售终端。“现在不少经销商手里都还有存货,都准备在中秋前这一周卖出,如果突然涨价,恐怕消费者不会买账。”他认为,中秋后上调的可能性大一些,考虑到以往调价的接受程度,涨幅差不多在二三十块。

为啥涨价?
过节只是借口
实际是营销手段

此前,在限制高消费和公款吃喝影响下,高档白酒价格一路走低,五粮液普五一度跌至六七百元。去年8月开始,普五逐步提价。江苏酒类流通协会相关人士认为,调价是白酒企业人为地在“控量保价”,部分一线白酒企业刻意制造紧张的氛围,“目前白酒市场还是销售大于需求,涨价只是一种营销策略”。上述茅台经销商也表示,“双节”提价是表面现象,主要原因还是白酒厂商近两年一直在控量,白酒行业经过三年的调整,已经处于行业底部,到了反弹的时候。

还会涨吗?
消费者未必买账
二三线白酒难跟进

不过,上述经销商并不看好茅台等一线白酒价格持续上涨。“像53度飞天茅台,后期价格上涨空间有限,消费者目前能接受的心理价位就是1100元左右。”江苏酒类流通协会人士也表示,出厂价上调后,经销商和消费者是否会买账还很难说。白酒品牌有上千种,消费者的选择越来越多。此外,开车的人越来越多了,对于白酒的需求有所下降。二三线白酒是否会跟进涨价?多位业内人士表示,涨价的空间不大。经销商表示,如果二三线白酒跟进,那么去存货的压力就会更大。