

台湾游排队到5月底,家庭聚餐“牵手”婚宴 省城五一商战“硝烟四起”

市场
脉动

“这件衣服‘五一’会不会有折扣啊?”在省城一家大型商场,某品牌服装专柜前,一位顾客这样询问销售人员。

与市民一样等待着“五一”的还有不少商家,记者昨日从省城各路商家了解到,有的商家早就摩拳擦掌酝酿着在“五一”蛋糕中“抢”一块。

谢挺 记者 宛月琴 沈娟娟



五一商机

租车 省城租赁市场不太热

“相较于前几年火热的租车行情,今年‘五一’租车市场不太旺。目前‘五一’期间私人出去旅游租车的还没有,主要还是婚庆租车。”昨日,合肥市明业汽车租赁公司负责人胡经理介绍。合肥徽宏租车公司耿经理也透露今年租车不如往年。

对于合肥最近汽车租赁市场不给力的现象,胡经理分析,现在合肥私家车普及速度太快,很多原来租车的现在已是有车一族。耿经理则认为,今年“五一”租车市

场有点冷,主要还是“五一”长假严重收缩,出去旅游的人少了,当然来租车的人也少了;另外,今年油价涨得厉害,自驾游成本提高了,可能也影响了今年的汽车租赁市场。

也有业内人士认为,现在一些汽车租赁公司生意难做了,并不是汽车租赁市场萎缩了,相反汽车租赁市场仍然巨大,而是因为近几年合肥汽车租赁业发展很迅猛,多家连锁汽车租赁公司落户省城,蛋糕虽然大了,分蛋糕的人却多了。

旅游 台湾游排队到5月底

“今年‘五一’出游人数比往年有所上涨。”昨日,安徽中青旅市场总监张广辉表示,在国内游方面,除了常规的海南游、云南游、后世博之外,西安因举办“园博会”而成为今年的“一匹黑马”,近期报名去古都西安的游客人数比往年有大幅提高。

而在出境游方面,台湾游是今年“五一”亮点中的亮点。张广辉介绍,台湾游市场放开已经2年,旅游产品渐渐成熟和丰富

起来,“五一”去台湾,3月底就已经爆满,现在预订,起码要排到5月底才能成行。

采访中,省内不少旅行社也对今年“五一”旅游市场比较看好。据悉,合肥到武汉、成都新近开通了动车,使得今年“五一”动车出游成为不少游客的首选,也拉动了旅游市场的繁荣。在“五一”旅游报价方面,各大旅行社均表示,与去年同期相比,受物价因素影响,旅游价格均有所上涨。

餐饮 家庭聚餐“牵手”婚宴

“3月份,就有一个台湾朋友在我们酒店预订了定亲宴。”省城徽宴楼北一环凯悦酒店店长李道明介绍,今年“五一”餐饮市场比去年启动得稍早一些,到目前为止,该店40个包厢已经预订过半。

昨日,记者从省城几家大型酒店了解到,婚宴和家庭聚餐几乎将“五一”的婚宴市场挤得满满当当,甚至少数酒店已经

“满员”。

省城徽颐安港大酒店办公室主任王莉表示,除了婚宴,“五一”来订餐的以家庭聚餐为主。

“五一”的餐饮市场为何火爆?业内人士分析,小长假家庭团聚,加上第六届中国徽菜美食旅游节在合肥“开锣”,无形中增加了很多流动人口。

皖北3000万斤包菜“无人问津”引关注

省城一大型超市 想联系进行集中采购



菜价“跳水”,牵动着不少人的心。本报昨日报道的皖北最大蔬菜基地大量包菜“无人问津”的消息引起各界关注。省城一大型连锁超市看到报道后,想要联系集中采购;当地商务部门也正密切关注事件进展。而实际上,不光是在皖北,“包菜待嫁”的故事也正在南陵县上演。昨日,南陵一蔬菜种植专业合作社的负责人拖着4000斤包菜直奔合肥,准备在各大超市、菜市场“甩卖”。

记者 沈娟娟 宛月琴

省城超市想要去皖北“贩菜”

“看到蔬菜基地大量包菜‘无人问津’,我们寻思着能不能去采购些。”省城某大型连锁超市的负责人昨日在看到本报报道后,致电本报能否在超市和合作社之间“牵个线”。

昨日,记者联系了蒙城马店蔬菜基地所在的蒙城县和亳州市商务局,他们均

对超市上门采购“拍手”,并表示将全力做好服务工作。

记者从蒙城县商务局市场科获悉,超市去农民专业合作社收菜有两种途径,一种是上门直接收购,另一种是合作社运到合肥,“两种价格肯定有差别,需要双方洽谈。”

4000斤南陵包菜拉到合肥“甩卖”

“我们种植基地现在主要上市的甘蓝(注:包菜的一种)也不好卖,现在已跌到7分钱一斤了。”不光是皖北菜难卖,南陵县笔架山种植专业合作社社长郭东风昨天表示,今年他们种植基地里的蔬菜价钱一直在跌,很多菜农干脆直接翻耕下一季菜。

郭东风介绍,因为天气的原因,甘蓝比往年推迟了半个月,导致集中上市,菜

价自然要跌。心急如焚的他,想尽办法想要减少一些菜农的损失,最终,他决定直接运一部分菜到合肥。

“想在超市做特价,或者直接拉到菜市场甩卖。”郭东风表示,批发市场不要这个菜,因为太多了,即便他以0.15元/斤的价格卖给超市做特价,赚到的钱最多只够人工费和油钱的。

政府将搭起“农超对接”舞台

一边是蔬菜合作社的负责人拖着4000斤包菜来合肥“甩卖”,一边是超市想到皖北采购,农户和经销商之间似乎一直在“隔岸观火”。

而记者了解到,为了让我省农产品搭上“直采”快车,省商务厅早已“试水”农超对接这一新的农产品流通模式。

“提供一个平台,对农产品种类、价

格、品质等互通有无,我们是牵头者。”省商务厅相关负责人介绍,之前也举办过大型的“农超对接”活动,但买卖归根结底是市场行为,如果超市方面可以获得相关蔬菜基地的信息,完全可以直接联系。

事实上,农超对接可以节省农产品的采购成本,压低终端零售价,为普通消费者提供真正新鲜、低价高品质农产品。

合肥蔬菜价或继续下跌

星报讯(李涛 记者 王玉) 进入春季,合肥市场上的菜价一直较平稳,近几周,菜价明显下跌。尽管这样,市场分析员表示,目前周边的茄果类蔬菜仍未大量上市,届时还将出现价格继续下跌的局面。

昨日记者从合肥市周谷堆市场了解到,目前合肥市场上的菜价整体出现明显下跌,在这周之前,已连续三周出现菜价整

体下跌的现象。周谷堆市场的分析员表示,连续三周菜价下跌,主要原因除了受南方精品菜价小幅下跌的影响外,地产菜上市量持续增加,也有效拉低了外埠菜价。

未来一段时间,预计合肥市场上的菜价仍将继续下跌,这主要是因目前茄果类蔬菜合肥及周边产地还未到上市最高峰,一旦这些蔬菜大量上市,菜价还会继续下跌。

蒙牛2010年报发布

3月31日,中国乳业迎来了最受期待的一份年报。连续多年位居中国乳业龙头地位的蒙牛乳业(股票代码:HK2319)发布了2010年企业年报。年报显示,蒙牛2010年全年实现主营收入302.65亿元,同比增长17.7%,实现净利润为12.37亿元,同比增长10.9%。分析人士认为,这份年报的出炉标志着中国乳品消费市场的升级和消费者信心指数的攀升,蒙牛年报的各项数据也将成为今后行业迅猛发展的风向标。

年报数据显示,这样业绩取得背后原因是

该集团积极优化产品组合、高端功能性产品的比例进一步提升,再加上成本精准化控制,所以能有效抵消原奶等原辅料价格上涨的影响。从产品层面看,蒙牛液态奶及酸奶产品均继续稳居市场占有率第一位。其中液态奶销售额为268.72亿元,继续领先中国市场,连续五年排名第一。酸奶业务因成功收购君乐宝而巩固了国内酸奶市场的领导地位,营业额增至27.45亿元。

分析称,一方面,蒙牛的良好市场表现得益于中国经济的高速发展。2010年,中国GDP

各项数据成行业风向标

超越日本成为世界第二大经济体,内需市场潜力巨大,中国乳业迎来了消费升级和产业结构调整的新局面。

另一方面,蒙牛自身的“绿色战略”推进和企业研发创新能力也成为企业发展的关键因素。根据年报介绍,蒙牛去年在奶源建设方面投入超过了7亿元,牧场奶源和养殖小区规模化奶源比例提至70%以上,去年产能提升至650万吨。同时,针对中国消费市场的不断升级,蒙牛在保持奶源品质的基础上,不断开辟

细分市场,逐渐形成五大类400多个品种构成的全方位、立体化牛奶矩阵,在开拓中国乳品市场更大空间的同时,最大程度上满足消费者更细分、更营养的乳品需求。

今年,随着国家“十二五”规划的开展,国家政策对乳业行业大力扶持,居民对奶制品的需求量也将大幅增加,乳业消费将迎来井喷。作为行业中坚力量,蒙牛年报的出炉不仅显示了领军品牌的突出业绩,也代表了中国乳业整体实力的增强。