

# 中秋国庆,别担心菜价“逢节必涨”

马王堆蔬菜批发市场每天调度650万公斤蔬菜确保双节供应

## 长假Happy 全攻略 菜篮篇

中秋连着国庆,又到了在餐桌上大快朵颐的时候。为了确保双节市场物资供应充足、生活必需品不出现断档脱销,长沙市商务局9月24日召开专题调度会,对马王堆蔬菜批发市场等市内多家“菜篮子”工程做了重点部署。

据悉,双节期间,马王堆蔬菜批发市场将每天调度650万公斤蔬菜满足百姓需求,市民担心的菜价、肉价“逢节必涨”将得到有效缓解。

### 【现状】蔬菜日均供应增长15%

为了保障市场供应,长沙市商务局建立了以马王堆蔬菜批发市场、家润多、步步高、新一佳等近60家大型流通、生产企业为骨干的应急物资保供网络和相应的应急物资调运工作机制。

以马王堆农产品股份有限公司为例,它承担了长沙市85%以上的蔬菜和90%的海鲜水产供应任务,保障了全省60%的蔬菜和80%的海鲜水产供给。该市场总经理王定邦说,近期蔬菜、海鲜水产品、水果等农副产品总体供应比较充足,蔬菜日均上市供应量已达593万公斤左右,较去年同期日均供应量515万公斤同比增长了15%。

王定邦透露,双节期间,平均每日将从外省增加调运50万公斤蔬菜,供应量将达到650万公斤左右,以满足市民需求。

### 【观察】节前蔬菜价格稳中有降

菜价、肉价逢节必涨,在消费者眼中似乎已成规律。不过,近期我省主要品种蔬菜的批发价格已连续三周下跌。根据省商务厅的监测,9月12日-18日,我省蔬菜批发均价3.05元/公斤,下降2.87%。监测的18个品种12降6涨。

省商务厅相关负责人分析,近日天气逐渐凉爽,有利于蔬菜生长和采摘,蔬菜上市量进一步增加,加上目前市场上外运菜大量涌入,从而拉动了菜价的下滑。不过,他预测,随着中秋、国庆双节临近,蔬菜需求量增加,预计蔬菜价格将会有所反弹。

■记者 未晓芳 实习生 欧小雷



9月24日,马王堆蔬菜批发市场,专家现场教市民如何鉴别放心蔬菜。

### 提醒

#### 买菜切忌“以貌取菜”

9月16日起,马王堆农产品股份有限公司启动了为期14天的“海吉星食品安全日”活动,对市场上蔬菜、水产品进行专项整治的同时,还邀请消费者参观农产品检测流程,有专家现场答疑解惑。

长沙市农产品检测中心专家建议,消费者买菜时不要盲目“以貌取菜”。拿生姜和莲藕来说,色泽艳丽、看起来干净滑嫩的往往是用焦亚硫酸钠、工业柠檬酸等非法食品添加剂浸泡过的,目的是防腐保鲜。事实上,干瘪、皮皱且沾有泥巴的生姜,有褐斑且藕节间有泥浆的莲藕才是没有沾染化学添加剂的“清白”蔬菜。

### 支招

#### 闻一闻、泡一泡

专家建议,消费者买菜时要眼睛鼻子并用。如:用焦亚硫酸钠浸泡的竹笋和土豆有一股浓烈的二氧化硫刺鼻气味且颜色偏白;用“果绿”浸泡的豌豆和青皮豆一半呈深绿色,胚芽和烂果粒呈浅绿色,由于浸泡时间过长往往有一股酒味,用温开水浸泡几分钟水会变成亮绿色。



美美运达第三届会员节亲子课堂沙龙活动现场。曹畔摄

## 美美第三届会员节 打造高端温馨亲子课堂

本报9月24日讯 孩子们在音乐课堂与妈妈合跳“拉手”舞、在手工DIY课上完成一幅色彩斑斓的加拿大枫叶画作;而爸爸们则聚精会神地上着“亲子课堂”。

9月22日,香港凯恩国际幼儿园,美美运达第三届会员节“小孩初长成——亲子课堂沙龙”如期举行,共20个会员家庭欢聚一堂。

“美美的会员以女性、家庭为主,平时工作很忙,没有时间和孩子做互动,所以针对会员的需求,美美量身定做了这个活动,也是体现我们商场的精神,更加关心与注重和会员之间的一种情谊。”

至今,美美已经开展了包括“亲子夏令营”、“高尔夫球迷会”等一系列会员沙龙活动。

十一临近,美美百货也将联合喜来登、运达中央广场等为消费者打造“商场国庆吃喝玩乐特别指南”,并推出一系列优惠促销活动。

9月24日-30日,消费者在美美运达购物消费满3800元,VIP满2000元及以上,即可获得中秋定制香薰礼兔围脖一个,每天40份,送完为止;9月30日,中秋节当天,会员于商场一楼购物即可尊享双倍积分、二楼及地下一楼三倍积分,LV、B&O不参与积分;9月24日-10月7日,在美美运达购买“礼尚卡”10万元以下即返利1%,10万元以上(含10万元),即返利1.5%,均以礼尚卡或同等价值礼品兑现。

此外,美美百货部分品牌推出中秋国庆折扣。Bally9月8日至30日购买指定款系列包,品牌VIP享受8折优惠;9月24日至10月7日,藏草堂全场8.5折,特价商品除外;9月28日至10月1日,LANUAN 满5000元送价值468元钥匙扣一个,数量有限,送完即止。 ■记者 杨迪

## 羽化成蝶,舞动活色

——活色添香形象管理机构8周年品牌升级



本报讯 9月23日,活色添香形象管理(培训)机构迎来了她八周岁的生日。为了给会员朋友们提供更好的咨询环境,满足会员朋友对品位的需求,将总店乔迁至长沙最高楼盘芙蓉区CBD地标——明城国际中心,花费三个月时间进行全新的品牌升级。

“活色添香”创立于2004年,是湖南首家个人形象策划管理咨询机构。机构创始人刘源,是首批国家形象设计职业鉴定专家,性格色彩与服饰搭配关系学研究第一人,中南色彩领军人物。刘源,作为活色添香的首席,应邀担任2012年湖南新丝路模特大赛决赛评委,为参赛选手提供最权威、最专业的色彩形象指导。

“活色添香”立足湖南,着眼全国,并与国际形象礼仪相糅合,凭借“专业+创新+实效”的技术和“爱心、信心、专心、用心、耐心”的超五星服务理念,受众多政界、商界、演艺界人士及大众所青睐,不仅帮助他们解决了生活中的穿衣打扮、场合着装问题,更提升了自信心和幸福感,让个人魅力发挥到极致。

■记者 潘文秀

## 经济信息

### “2012亚太零售500强”发榜 国美电器荣获最高奖项

近日,《亚洲零售杂志》发布了“2012年度亚太零售500强”榜单排名,国美电器荣获“亚太零售500强中国地区金奖”。与此同时,国美电器还获得了亚太地区零售行业的最高奖项“最佳零售企业大奖”,这是继获得“2012亚洲品牌500强”奖项后,国美再一次获得国际权威机构认可,这意味着国美集团在世界零售舞台上占据了重要位置。

据了解,亚太零售500强榜单评选主要考量中国、韩国、马来西亚等亚洲14个国家零售企业的品牌形象、零售总

额、利润指标、增长率、经营面积和顾客量等综合指标,由专业评选专家团队经过科学分析得出。其中,“最佳零售企业大奖”是目前亚太地区零售领域的最高奖项,只有各个国家零售行业的第一名企业才有角逐该奖项的资格,而国美能够在所有参评企业中脱颖而出,充分彰显了其不俗的行业影响力。

家电产业问题专家罗清启表示,在全球经济低迷背景下,零售业普遍发展缓慢,国美电器能够连续获得国际奖项,是消费者以及全行业对国美

稳健发展状态的高度认可。在市场需求相对低迷期,以国美为代表的连锁企业能够凭借最大的线下门店体系和广泛的仓储物流体系生成行业最低价格,对加快市场复苏具有重要推动作用。

相关资料显示,目前国美在全国拥有1700多家门店,构建了覆盖全国主要城市的完善网络布局。同时,国美在行业内率先实现线上线下同价,形成“B2C+实体店”相融合的“国美模式”,打造了最具竞争力的零售发展模式,更加便捷地为消费者提供了价格低、品质好、服务优的商品。

### 白云边酒系列报道之十八

#### 白云边再获“卓越绩效模式”奖

近日,白云边被中国质量协会授予“2012年全国实施卓越绩效模式先进企业特别奖”。

白云边按照“以人为本,科学发展,回报社会”的企业核心价值观要求,坚持以顾客为中心,以市场为导向,追求顾客价值最大化和组织效率最大化,全面导入和深化实施卓越绩效模式,走质

量效益型发展道路,企业实现了由优秀到卓越的跨越,由量变到质变的飞跃。主要经济指标连续三年保持了30%以上的高速增长,实现了三年翻番;企业品牌实现了由区域性品牌向全国性品牌的蝶变;企业后劲持续增强,规模扩大了2倍,实现了跨越式发展。2010起连续三年被评为“全国实施卓越绩效模式先

进企业”,本次加冕“特别奖”。

白云边公司相关负责人表示,将以此获奖为契机,打造“百亿企业,百年品牌”,不断追求卓越,坚持持续改进,创造更大价值。(集3期原件,于10月1日前到秦皇食府各门店,兑价值18元的白云边150ml酒一瓶,共计1000份。团购热线:0731-88860399)