

年夜饭“转型” 改走实惠路线

刚刚过去的圣诞节,饭店纷纷放下身段;马上到来的除夕,年夜饭也不像往年那么热闹。昨天,江苏省餐饮产业发展论坛上,记者获悉,已经有越来越多的餐饮企业开始了转型之路,把目光投向中档消费。更有专家预言,明年3月以后,餐饮企业的形势会更加严峻。

年夜饭转型化解危机

明年过年特别早,如果是往年,想提前一个月预订,这年夜饭恐怕是吃不上了。一家高档餐饮企业的负责人告诉记者,一般来说,每年的“十一”黄金周过后,餐饮店就开始预订年夜饭了。“正常的话,一个多月就能订满,不会超过两个月。”该负责人表示。然而,今年的困难在“十一”之后就立即显现出来了,上述负责人透露:“到11月以后,似乎才开始有人来订年夜饭,一个月下来,订出去没几个包间。”雍福会香港精品菜去年年夜饭一桌的定价为4680元,今年则调低到2800元。当然,也有年夜饭“成绩单”比较好看的。绿柳居的一位工作人员介绍,他们目前年夜饭预订的情况跟往年相差不多。预订开始后一个月左右,包间几乎都已经订满,大

厅预订的情况也不错。

江苏天水雅居董事长吴雯玉在论坛上表示,金融风暴直接影响了一些企业的收益,随之而来的是消费水准的下降,餐饮首当其冲。吴雯玉说,天水雅居原本定位中高档,近来也推出了家常菜、地方特色菜等中低档菜单。“通过自身的转型来化解这场危机对餐饮行业的冲击。”论坛上,另一位不愿透露姓名的餐饮企业负责人表示:“年夜饭不能走奢侈路线了,要改走实惠路线。”

餐饮业好日子过完了

江苏省餐饮行业协会专家对江苏的120家餐饮业进行了一次调查,9月以后是餐饮业的旺季,可是今年的9~11月全省餐饮业实现零售总额272亿元,与去年同期相比几乎是负增长。其中以商务接待为主的餐饮企业受影响较大,而大众化消费为主的餐

饮企业影响较小。调查结果显示,9~11月餐饮企业零售总额同比下降15%以上,苏南受影响最大,而苏中、苏北地区受影响较小。

从全年的零售总额来看,江苏省达到987亿元,比去年增长9.52%,但净利润却下降了2.17%。专家组认为,这主要是由于经营成本上升、毛利率下降,可以说,江苏的餐饮业行业顺风顺水的日子到头了,进入了一个微利时代。专家在调研中发现,有30%左右的企业出现了经营困难甚至亏损。

在论坛上,餐饮行业协会的专家表示,进入12月,餐饮企业正在经历一年中生意最好的一个时期,但受经济大环境和消费观念等因素的影响,专家认为在2009年3月以后,江苏的餐饮业经营形势更加严峻,将进入洗牌期。

快报记者 张波

十几万的克拉钻卖不动

黄金珠宝旺季促销

在经历了几番大跌之后,国际金价终于在860美元/盎司上方站稳。国内金价、铂金价格也纷纷在近期做出了调整,不过面临一年中最旺的销售旺季的到来,商家们不得不通过比价格来吸引顾客。昨天,记者在各大商场发现,镶嵌珠宝的促销力度最大,而一向价格坚挺的黄金也打出“满1000收50抵用券”的海报。更有精明的商家,学会了到网上卖钻石,用低价吸引顾客。

今年以来,国际黄金价格和铂金价格纷纷大跌,前者跌幅超过15%,后者最多跌去了6成。市场上买涨不买跌的心态使得金饰销售也受到了影响。与此同时,国际金融危机在今年下半年全面爆发,对消费市场而言,这也是个致命打击。南京一家商场的相关负责人透露,黄金珠宝今年的销售业绩并未增长,反而有所倒退。e克拉钻石的相关负责人表示:“以往时不时有客人购买克拉级钻戒,一个销售额就

十多万,而今年这样的生意越来越少了,购买20~50分钻戒的客人没有减少反而略有增加。”眼下正是一年中销售最旺的时候,各个品牌当然也不会错过这个机会,都争相表现以期吸引顾客。

记者昨天在新百、中央等商场看到,目前南京的黄金饰品价格保持在230元/克左右,铂金的价格也和上周一样,在388元/克左右。镶嵌类珠宝一直是价格弹性最大的,昨天记者看到不少品牌的镶嵌类珠宝满500元就抵用150元购物券,也有一部分品牌直接打折。而一直以来价格都比较坚挺的黄金饰品也开始松动,在个别商场,购黄金满1000元就收取50元抵用券。一位销售人员表示:“因为黄金饰品的价格直接跟原料金挂钩,利润很薄也很透明,因此黄金很少参加商场的活动,但今年例外。”

宝庆银楼的董事长徐巍告诉记者,一般来说,黄金从

购买原料到销售的周期在一个月左右,而铂金则要四个月左右。此前四个月正是铂金价格下跌最严重的时间段,目前,高价买入的铂金库存消耗得差不多了,所以他认为,铂金价格未来仍有下调空间。此外,镶嵌类珠宝利润相对高一些,因此促销活动自然也最大。

此外,还有商家瞄准了网上的商机。e克拉钻石的市场负责人柏经理告诉记者,公司原本也是通过专卖店来销售珠宝,可是今年销售受影响不小。因此,公司开始尝试在网上销售钻戒,“网上销售成本很低,价格要比专卖店销售便宜30%~50%。”记者看到,36分VS2级PT950钻石项链,网购只需要6850元左右,但珠宝店的售价则要超过万元。柏经理说,在现在的金融形势下,同样的东西价格低的才会卖得更好,公司就是希望能抓住这个机会。来自淘宝网的数据也显示,近期网购钻戒的数量有所增加。快报记者 张波

[公司新闻]

首方投资举牌 光华控股

光华控股被首方投资管理(深圳)有限公司举牌,公司今起停牌,核实情况。

公司于12月26日中午收到首方投资管理(深圳)有限公司的传真函,称其于近日在买入光华控股股票,截至12月26日,共持有839.566万股,其一致行动人李舟口持有89300股。由此,首方投资及一致行动人截至2008年12月26日持有光华控股8484960股,拥有权益的股份达到光华控股已发行股份的5%。公司收悉传真函后与首方投资进行了联系,由于涉及相关事项需要进一步核实,公司申请股票自29日起停牌。

快报记者 应尤佳

中海集团承诺 不减持中海发展

本月30日,中海发展唯一控股股东中海集团所持股份即将获得流通权,其持有的中海发展157850万股将解除限售条件。近日,中海集团总裁李绍德明确表态,为保障中海发展长期稳定发展,中海集团不会减持中海发展股份。

中海集团明确表示,根据国有经济应对重要行业和关键领域保持绝对控制力的要求,中海集团目前持有中海发展的股份尚未达到50%,这是不减持的最为关键的一个原因。快报记者 李锐

保险资金涉足房地产 有望明年放开

中国保监会主席吴定富上周六在全国保险工作会议上表示,2009年将加强保险资产管理,稳步扩大基础设施项目投资试点,适时开展企业股权投资试点,研究投资经营性物业政策,促进资产管理产品创新,努力扩大保险机构资产配置空间。业内人士解读说,市场呼唤已久的保险资金明正言顺投资房地产业终于得到了监管层的响应。

而且,立法也开始为保险资金正式投资房地产领域作准备。刚刚闭幕的十一届全国人大

常委会第四次会议对保险法修订草案进行了第二次审议,草案增加了保险资金可以投资不动产等规定。

业内预计,保险法修订工作明年上半年可以正式完成。也就是说,保险资金正式投资房地产领域明年下半年即可开闸。事实上,不动产投资早已通过特批形式开闸,如中国人寿、平安保险、泰康人寿、新华人寿、太平人寿等都进行过这方面投资,保险资金投资经营性物业现象较为普遍。

快报记者 卢晓平

投资宝典

谁能助你战胜CPI

股市大跌股票型基金遭遇大幅缩水,债券型基金作为较低风险的基金品种,以其较为稳定的收益和良好的抗跌性,日益成为投资者抵抗通胀压力、避免财富缩水的有效选择。

从居民理财角度来看,战胜CPI是投资理财的基本要求。从债券市场理论来说,中长期债券投资收益率应该是高于CPI的,欧美等国家上世纪50到60年代以来债券市场的表现都充分证明了这一点。而我国债券基金的过往业绩也足以说明其确是在长期内持续稳定战胜CPI的重要投资品种之一。据银河证券基金研究中心统计,过去三年(2005~2007年)债券型基金的平均收益率分别为8.89%、20.92%和22.47%,均战胜了同期的CPI指数。

理财专家表示,在波动较大的市场行情下,配置不同风险收益特征的产品,尤其是低

风险的债券型基金品种,能够最大限度地减少市场波动带来的损失,同时兼顾收益,可在一定程度上避免资产的贬值。

那为什么要选债券基金而不是直接买债券呢?因为普通投资者在投资债券时往往会面临着各种各样的障碍,比如购买渠道限制、对债券资产的风险收益分析缺乏足够的专业知识以及信息获取渠道缺乏等等,而债券基金则为投资者提供了省时省力分享债券投资收益的稳健投资渠道。

在目前CPI开始回落和降息周期愈加明显的经济背景下,债券市场有望迎来牛市格局,投资债券基金让你的资产保值增值战胜CPI,可谓正当其时。 汇添富基金

汇添富价值精选基金 (519069)
谨慎择时,把握估值, 各大银行与证券公司有售
电话:400-888-9918
网址:www.99fund.com 基金定投网

上广电小液晶,有“性格”有“价格”

一场由远在大洋彼岸的美国次贷危机所引发的全球金融海啸,正悄悄地影响着中国老百姓的生活和消费习惯。老百姓购物越来越看中商品的性价比,越来越会“算计”了。该现象在家电消费中表现为明显。据介绍,从10月份以

来,各大家电卖场国产小液晶的销量明显快速增长。其中,利用现有的上游面板资源,在中小尺寸平板电视方面重新开发新品的民族品牌——上广电(SVA)更是表现优异,成为小液晶市场的佼佼者。上广电(SVA)01系列、02系

列为19英寸的产品市场销售价格已经低于1499元,这样的价格已经与同等尺寸的传统CRT电视相当,在同类产品中也具有明显的价格优势。在消费者日趋“紧缩”的消费观念下,受到市场的青睐就不足为奇了。

新华人寿“至尊双利”万能险3个月销量突破7000万

新华保险万能险“至尊双利”12月销售额再次突破2000万。该产品登陆江苏3个月来总销量已达七千万,创江苏历史新高。

近来,全球经济危机带来银行降息、股市低迷、房地产市场进入寒冬,老百姓纷纷捂紧钱袋子,消费支出锐减。如此大环境下,新华“至尊双利”为何依然热销?中国第一代总精算师杨智呈先生以“进可

攻、退可守”六字来形容“至尊双利”。至尊双利最大优点是双重结算,也就是既有月度结算利率,又有年终结算利率。前者对应国债、金融债、国债回购、同业拆借等稳健投资渠道,避免投资风险,每月计入账户价值,复利增长;后者对应股票、基金等积极的投资渠道,在资本市场良好时帮助客户及时分享市场收益。月度结算一年12次,复利利息,

此外还有终了结算,此谓“进可攻、退可守”。

市民关心利息下调了,万能险分红利率怎么样呢?笔者从新华公司官网上查到,就12月4日所公布的当月两个结算利率之和来看,“至尊双利”年化利率依然达到4.75%,居于市场前列。

在此提醒投资者,万能险收益有波动,需善于选择公司和产品。

Bank 中国光大银行 信用卡 CHINA EVERBRIGHT BANK

阳光2009,光大信用卡,新年巨献!

巨献一:“光大-苏宁电器迎新家电节”
2008.12.29-2009.1.23
持光大银行信用卡在苏宁电器新街口店、南茂广场店、山西路店进行分期POS消费结算(仅12期),消费满2000元可获赠一张100元苏宁现金抵用券,每卡每日限赠一张;分期消费达到其他相应金额另有好礼相送;进行非分期消费结算满3000元可获赠一张100元苏宁现金抵用券,每卡每日限赠一张。

巨献二:“光大-金鹰名表节”
2008.12.31-2009.1.3
持光大银行信用卡在金鹰国际购物中心(新街口店)购买指定品牌手表时,刷卡购单只手表单卡消费达到10000元,即可获赠1000元金鹰积分卡一张,每卡每日限赠一张。

巨献三:“光大-苏宁银河迎新促销”
2008.12.31-2009.1.3
持光大银行信用卡在苏宁银河百货消费累计满10000元可获赠瑞士威戈拉杆箱一个,每天限赠一个,先到先得;累计消费满800元,可获赠瓷碗三件套一份。

光大银行与以上商场共同享有本次活动解释权 详情请致电咨询:025-84787645