

洋奶粉涨价 国产奶粉却想降价

民生商品调价越来越频繁,谁在幕后搞鬼?

孩子吃的奶粉、烧菜用的油、常备的方便面,最近这三样东西出现价格波动,或涨价或降价。记者昨日就此对南京市场进行了一番调查发现,以奶粉、方便面、食用油这三种民生商品为代表的价格波动背后,大品牌对行业的操纵欲、行业内部的竞争与呼应,正呈现出越来越明显的趋势。

洋奶粉:

惠氏不怕“步金龙鱼后尘”?

各大超市崭新的标价签,意味着惠氏奶粉新一轮涨价计划到昨天已基本完成,宝宝们开始面对“口粮”涨价的现实。记者在苏果、家乐福等超市看到,家长们在挑选奶粉时,通常都要对专柜的理货员不满地发两句牢骚:“一罐就涨十几块,十天吃一罐,一个月就得多花将近50块钱!”在各标段惠氏奶粉中,涨得比较“狠”的3段幼儿乐从每罐163元涨到了179元,1段金装幼儿乐从每罐189元涨到了198元,涨得稍低的也有5~6元。

惠氏涨价后,洋奶粉会出现新一轮“跟风涨价”吗?记者走访发现,目前唯一跟进的是雅培奶粉,其婴幼儿奶粉价格涨幅在8%~10%之间。而最有竞争力的多美滋、雀巢等奶粉品牌,到昨天为止仍然维持原价。多美滋中国区对外事务部总监浦家彬告诉快报记者,目前的确没有调价计划。雀巢南京办事处有关人士同样对记者表示,“目前没有调价计划。”据介绍,雀巢在全国实行总部统一定价,“一般我们只根据原材料成本、市场变化等情况决定是否调价,不会盲目‘跟风’涨价。”

此外,一些国产奶粉非但

没有涨价,而且出现了降价苗头。某国产奶粉品牌促销员说,“三鹿”事件后国产奶粉就一蹶不振,就算降价也没能完全恢复元气,哪里还敢随意涨价……

从目前的奶粉市场情况看,让人很容易联想到前不久的食用油市场,“惠氏喊涨”的反应跟“金龙鱼喊涨”颇有几分相似。同为行业“大牌”,本以为“一呼百应”,实际结果却应者寥寥,转而不得不再放下身架,或者“降回来”或者搞促销。

而一些行家已从中发现该行业的调价特点与“默契”:2008年10月,三鹿事件发生一个月之后,众多洋品牌顶住国家发改委的“禁涨”压力开始暗中涨价,涨价幅度约20%;2009年3月前后,一些洋奶粉再次提价,幅度在10%左右;2009年7月,惠氏、雅培开始涨价。值得一提的是,在这几次涨价中,各品牌之间通常都有一定的时间差,很少出现“整齐划一”开始涨价的现象,这样做的最大好处就是规避了“价格联盟”的嫌疑。而这一次会不会再出现“你先我后”、“遥相呼应”的现象还有待观察。

方便面:

康师傅袋装面“升级”并提价

“这种袋装方便面不是1块8嘛,怎么变成2块了?”一些爱吃袋装面的消费者发现,康师傅的价格“小涨”了一下,虽然每袋只是涨了2毛钱,但是按比例算下来涨幅也超过了10%。而碗装面的价格相对稳定,但是不同的超市价格差比较明显,例如康师傅红烧牛肉面有的是每桶3元,有的是3.5元;同一个门店,价格今天是3.2元,明天又变成了3.5元。

当记者就此联系厂家时,康师傅控股有限公司公关部部长陈彦佑表示,上述价格变化并不是“涨价”,而是正常的产品升级换代。随后他给记者传来了一份“康师傅”的新闻发布稿,其中称,康师傅从7月1

日开始推出全新升级版的经典袋面,不仅料包更丰富,分量也加大。其中,经典袋面的面饼从90克增加到95克,建议售价2元,原有1.8元每袋的品种售完以后将停产退出市场。另外珍品系列袋面仍然维持每袋1.5元的售价。至于碗装面的价格变化,陈彦佑表示康师傅方面并未调整。

如果说洋奶粉是为了“避嫌”,那么方便面则更要对“价格联盟”这一雷区小心翼翼。2007年方便面行业的联手涨价基本已经成为近几年来国家查处价格联盟的典型案列,用“一朝被蛇咬,十年怕井绳”来形容方便面行业也并不为过。“康师傅”袋装面的价格变动虽然是“产品升级换代”,但是并没能封住“悠悠众口”,对其“变相涨价”的质疑声不绝于耳。有消费者提出,既然是产品升级换代,也可以“增量不加价”,那才是真正的“优化”。而业内人士则认为,康师傅此举其实是为了试探一下市场的反应与接受程度,以便为下一步的价格决策作参考。从另一方面来说,在经历过“价格联盟”这场风波过后,“先探深浅”对该行业来说也是种“成熟”。

食用油:

金龙鱼:领涨不成,干脆领涨

与奶粉、方便面的涨声相反,食用油降声一片。这轮降价潮从月初开始刮起,眼下正愈演愈烈。尤其是业界老大“金龙鱼”,一改不久前“喊涨”战略,“降”字当先。在某连锁大超市,5升装金龙鱼食用调和油原来是每桶57块多至60块,十天之内全都降到了55块多。很快因为多个品牌的加入,食用油的降价品种、降幅都有进一步扩大的趋势,并且还同步搞起了促销。例如,福临门天然谷物调和油5升装促销价51.8元赠送300毫升小瓶油,苏果大豆油5升装每桶36.9元,已经“探底”去年以来的最

低价;5升装豆维家大豆油在部分超市也降到了40元左右。

一位业内人士向记者透露,金龙鱼从“喊涨”到“领涨”,虽然引发了消费者的不满,却并没有影响它“赚钱”。在“喊涨”过后,一些消费者担心买油要多花钱,一下到超市连买好几桶拎回家,“光是那几天,金龙鱼就出了一个月的货!”不过,要想长期占有市场,光靠“狼来了”是肯定不行的。近期国际大豆期货价格大幅下降,大豆进口量大幅增加,夏季又是食用油消费淡季,所以食用油涨价的理由根本说不过去,顺应市场降低价格才是明智之举。

听听说法

为啥敢涨价? 因为消费者“没选择”

对上述民生商品的价格变化,南京市物价部门有关负责人表示,近期他们也在关注并加强市场监测。其中,进口奶粉的生产原料其实呈现出了明显的下降趋势,与前不久相比价格下跌将近一半。而洋奶粉之所以“敢于”涨价,关键还是利用了消费者心理:在三聚氰胺事件之前,如果洋奶粉涨价的话,可以选择国产奶粉,但是现在价格弹性和奶粉品牌的替代性明显变小,出于对孩子的疼爱,家长就算自己勒紧腰带,也舍得给孩子买价格偏高的洋奶粉。在这几轮涨价中,只要这些洋奶粉品牌是明码标价,而且没有充分证据说明其联手涨价,就不能判其违规。作为国产奶粉,如果质量过关,就应该采取有效策略争取消费者,“只要消费者不买账,洋奶粉的价格自然也就下来了。”

对食用油的价格变化,有关负责人认为是市场行情所致,有涨有跌,有跌就有涨,现在已经到了行情“底部”,但是未来一段时间也不会出现大幅的上涨。 快报记者 郑春平

求职路上 你考了多少张证?

■考证风四起,有人光秘书证就有4个
■专家提醒考证要有的放矢

“现在找工作这么难,不考几张证怎么行。”如今“考证”成了求职者的热门话题,尤其是大学生,更是狂热追捧各种证书。秘书、营销员、咨询员、营养师、规划师、插花师、保健刮痧师、宠物护理员、茶艺师……有人一下子能拿出七八个证书来。可是,证书在职场上的作用到底有多大?证书的多少和求职的成功率能成正比吗?记者调查发现,事实并非想象的那样。

大学生疲于奔命忙考证

一个班八成毕业生持“双证”

暑假还未过半,记者发现,不少口译、计算机等暑期培训早已赚得盆满钵满。南京一家英语培训公司负责人告诉记者,他们的暑期口译班几乎班班爆满,现在还不间断有人来问8月份的班。他说,每年暑假都是培训的高峰期,将要升入大四的学生、暂时没找到工作的毕业生、高中生、社会人员等都是“考证一族”。

记者对南京某大学一个文科专业生班进行了随机调查,结果发现,30个学生中超过20人参加过各种培训,除了学校自己的专业毕业证书,有80%的人还拥有另外一个“上岗证”,不少同学考了秘书等各种职业资格证书。学生小刘说,他考证是出于兴趣爱好,当然也不排除是为就业增加砝码。记者了解到,多数大学生都抱有这样的想法,有的“考证狂人”手上已经持有七八个证了,有文秘、导游、心理咨询师等,有的甚至还参加了司法考试。

证书含金量真有那么高?

究竟有多少种证?多得不说清

据了解,目前学生竞相考证的证书大致有三类,一是资格类证书,如导游证;二是英语能力测试类证书,如托福;三是实用技能类证书,如驾驶证。其中,与就业方向紧密联系的职业资格类证书近年来人气高涨。可是现在市场上究竟有多少资格证书?谁也说不清!

记者了解到,目前劳动保障部门划分的工种共有800多个,而目前进行职业资格鉴定的工种范围一般在90多个。此外,教育部门、财政部门、司法部门以及其他行业都在发证,各种各样的资格证书让人眼花缭乱。劳动保障部门的专家解释说,现在的资格证书一般有两种,一类是“职业资格证书”,这是由国家统一由劳动保障部门鉴定的,有了职业资格证,表示你有了从事该职业的能力和级别,例如营业员、车工、家政工等。另一种是“执业资格证书”,一般是由各行业自己颁发的,例如律师、记者、教师、口译人员等等,是进入该行业的“通行证”。

证书就能代表能力?那可不一定

对于招聘单位来说,证书并非他们用人的唯一标准。一家公司的人力资源经理告诉记者,他们招聘时证书只是随便看看,“一张证书代表不了什么,比如说招秘书,有秘书资格证的不见得比没有证

“考证狂人”考下4个秘书证

中文专业的小贺,明年就要加入到求职大军了,她告诉记者,现在她手上已经有4个“秘书证”了,“现在国家对秘书实行了职业准入制度,拥有秘书证书已经成为进入这一行业的必要条件。”小贺说,从大二开始就走上了“考证”的漫漫长路。“刚开始,我听别人介绍说,英国剑桥大学有个秘书证书,据说挺实用的。后来,我又听说人力资源和社会保障部、教育部考试中心都有秘书证的考试,还有伦敦工商会考试局也开设了秘书的职业资格考试。”小贺说,“有段时间,我整天泡在图书馆里,实习也不管了,最后把4个证书都拿下了!”

小赵是常州某大学计算机专业本科毕业生,为了能找到“高收入”的工作,小赵开始疯狂考证。“这两年,几乎都是在培训和考证中度过的。”小赵给自己算了一笔账,“培训费、考试费、鉴定费,几样加在一起,两年花了2万多!”

的强,当面聊几句就可以看出一个人的能力。再比如招计算机的,虽然有了证书,但可能真正干活啥都不懂,更何况现在还有各种假证书鱼目混珠,因此与其相信证书,不如相信自己的眼睛。”

哪个证书最吃香?技术工种类

对于用人单位来说,证书不能完全说明问题,可对于求职者来说,多一张证毕竟就多了一块“敲门砖”。可问题是,这么多的证书,究竟哪个证在职场上最吃香呢?

根据南京市劳动部门的统计,今年1~4月份南京有2.48万人参加了职业资格鉴定,而其中65%都属于一般的技术工种。在今年公布的一季度职业资格鉴定排名中,记者发现计算机操作、无线电、数控车工、电工、汽车维修等排在了前列,而属于服务行业的例如策划师、营业员、动画设计师等,排名都比较靠后。

“从目前来看,服务行业的职业准入还不是那么严格,就比如饭店招营业员,有证没证无所谓,人长得漂亮、能端盘子就行!”一位资深人力资源专家说,一些新职业证,什么会展策划师、首饰设计师、花艺环境设计师、网络课件设计师、室内环境治理员等,这些证书听起来很“新潮”,实际就是“花架子”,这样的证书拿在手上,再多也未必能找到什么好工作。 快报记者 郁怡文 项风华



“减压鸡”

“咕咕!喔喔!”一只玩具鸡在顾客的挤压下发出逼真的叫声,让人忍俊不禁。

最近,一种叫做“惨叫鸡”的塑料发泄玩具进入南京市场。据摊主介绍,挤不同部位,“惨叫鸡”就会发出不同声调的叫声,搞笑的同时能让人暂时乐一乐、释放压力。 快报记者 辛一摄

两个小时! 空调送货安装全搞定

持续的酷暑高温,带来空调销售井喷的同时,也给空调送货安装服务带来巨大的考验。准时的空调送货、安装服务,成为消费者最关心的问题。昨天记者从五星电器获悉,以顾客为中心,五星电器售后服务全面升级,出台3套方案:指定型号空调“即买即送即安装”,2小时准时送货安装,安装再提速全面力保空调售后服务。

五星电器售后服务中心表示,消费者购买指定型号空调享受“即买即送即安装”服务,

满足顾客应急性需求。同时,五星电器启动的清早夜市,每天10:00前100名消费者购买空调送空调券,晚上6:00后购买空调送50到100元的超市券。为保障“即买即送即安装”,五星电器成立了专项服务小分队,制定周密配送方案,从前台信息录入、到送货车辆安排、安装工人调配由专人负责,跟单到底,严格督察服务执行力度。

五星电器“2小时准时送货服务”就是分别以2小时为

一阶段,将一天的作业时间细分,在顾客约定的时间内准时上门提供服务。消费者当天选购空调后,可以在预约第二天某一时段准时送货的基础上,再预约另一时间段上门安装,最快可实现货到2小时安装,比如顾客选择在第二天7:00至10:00送货,可以同时预约第二天10:00至12:00安装。

五星电器服务中心总监张晓勇告诉记者,为了合理安排时间,在配送高峰期,五星还将采取“预检、预分、预提”的操

作,每天晚上将第二天就要派送的货物分配、装车,第二天早晨直接发车,提高时间的有效利用率。对于每天赶早购买空调的消费者,五星作为特殊优惠项目向消费者提供及时送货、及时安装,以最短时间完成空调送货、安装。消费者在每天上午10:00前购买空调享受即买即送即装服务。目前,五星物流全面增加送货车辆,在原有送货车辆的基础上增加两倍,实现快速物流送货。

快报记者 史丽君