

# 市民建议评选结果要细化

“市民最喜爱的饭店”活动将评出“高端餐饮名店、最佳特色饭店、最佳婚庆饭店”等奖项

□记者 任富强

本报讯 “‘市民最喜爱的饭店’评选活动很不错,但我认为在评选中应该再细化些,不能全评一类奖,比如应当设立‘高端餐饮名店’、‘最佳特色饭店’、‘最佳婚庆饭店’等奖项。”抢先拿下本次活动冠名权的周口华商实业有限公司总经理马静向组委会表示。和马静一样,近日,许多市民也纷纷提出类似看法。

“市民最喜爱的饭店”评选活动启动以来,受到业内外人士的广泛关注。目前已有 2000 多热心市民表示有参与意愿,有的直接投票,有的不忘为组委会提出建议和看法。手机尾号为“8257”的市民向组委会表示,“候选饭店名单很全面,基本反映了周口中端以上餐饮店的概况,请问能不能给市民提供这些饭店的订台电话?”还有市民对活动评奖细化提出建议,“能不能评出‘周口园林饭店’、或者‘用餐环境最美饭店’”?至此,活动的投票阶段已全面掀起高潮。

网友“神仙乐游”说:“要说周口的高端餐饮名店,我看还是五洲假日酒店,这里的饭菜味道鲜美,服务态度好。”手机尾号为“006”的市民推荐位于市区文明路的王婆大虾饭店,他在短信中说:“这家的虾味道很独特,价格适中,适合百姓消费。”手机尾号为“997”的张先生说:“我推荐九弟生

蚝城和农家大院,这两家饭店环境优美,饭菜有特色,价格也不贵,就像到了自己家一样亲切。”

活动组委会推荐平台显示,夏威夷生态园大酒店、周口粤海餐饮公司旗下酒店、邻里间、云南石锅鱼、国秀酒店、新品海楼、信阳私房菜、道和商务酒店、陈记信阳人家、锦绣花园酒店、大别山风味城、周口饭店等饭店呼声较高,市民对这些饭店的推荐频率和喜爱程度暂时领先。

作为主办方的周口日报社、周口酒店餐饮行业协会提醒市民:即日起,全面接受市民投票和复评,饭店可同时自行选择自我形象展示。组委会会慎重考虑市民的建议,届时将设立“高端餐饮名店、最佳特色饭店、最佳婚庆饭店、知名清真饭店”等奖项。市民、商家、饭店参与本次活动的具体联系方式请关注《周口晚报·时尚消费周刊》相关报道和通知。



11月8日,河南四五酒业举行厂商联谊暨新品发布会,300多名省内经销商欢聚一堂,品美酒,谈销售,话未来,气氛热烈。据了解,为喜迎党的十八大胜利召开,公司特推出“献礼版”小窖原浆。该酒包装时尚华贵,简洁大气;酒质窖香独特,醇和爽净,余味绵长,是该公司明年主推的一款高档核心产品。图为抽奖现场。

记者 付永奇 摄

## 14 家白酒企业业绩同比增长 62%

今年前三季度上市公司整体业绩继续下滑,从刚刚披露的第三季报来看,业绩增长的行业只有食品饮料、公用事业少数几个行业,食品饮料行业业绩增幅最高,主要是因为 14 家白酒公司业绩同比增长 62%。

由此说说白酒龙头企业——贵州茅台,显然已经成为沪深股市最好股票。从股价看,贵州茅台是沪深股市第一高价股,是目前两市唯一股价超过 200 元的股票;再看涨幅,复权计算,从 2001 年 8 月上市至今,11 年上涨了 50 多倍,是两市涨幅最大的股票之一;而股东名单显示,这是基金等机构投资者最爱的股票,11 年来始终被机构持有。

当然,股价有这样的表现,离不开公司业绩的高增长。到去年底,贵州茅台 10 年净利润增长 25 倍,是 10 年来业绩最好的公司之一。2001 年贵州茅台上市的时候,净利润为 3 亿元,今年前三季度净利润首次超过百亿,比去年同期增长 58%。

此外,贵州茅台是 10 年来业绩

年年增长的公司,有些高速增长公司在今年宏观经济下滑的背景下,增长止步了,另一家 10 年高增长的公司——三一重工,今年前三季度业绩同比下降 23%,而贵州茅台在高基数情况下业绩继续高增长,由此,说贵州茅台是中国最好的上市公司并不为过。

然而,一家生产白酒的企业,成为 2000 多家上市公司中最好的公司,总有点不是滋味。生产万宝路香烟的菲利普·莫里斯公司曾经也是美国的优秀公司,如今逐渐淡出。当然,酒和烟是不同的,但无论如何,一家酒的企业再好,总归不是推动国家经济发展的龙头。如今美国股市最好的公司是苹果、谷歌……这些公司推动着社会经济发展,不仅为投资者创造价值,也为整个社会创造财富。

可惜,A 股目前没有这样的公司,希望能出现更有创造力的公司取代茅台的地位。

(新民)

## 进口葡萄酒或将告别暴利时代

据了解,目前全球葡萄酒传统生产国都出现产能严重过剩局面,而中国快速成长的葡萄酒市场吸引了全球葡萄酒公司的重视。由于对此消费领域的陌生和一些崇洋习俗的心理,无论价值几何,进口葡萄酒都曾披上“高身价”的光环。

“以一瓶进口的低端葡萄酒价格为例,”广东中外名酒连锁有限公司董事长王惠东向记者透露,原瓶进口到国内的葡萄酒以到岸成本计算,最便宜的约 1.3 欧元,再加上仓储、运输、人工成本等,零售价只需卖到 40 元人民币左右,酒商便能获得超过 20% 的合理利润。但现实情况却是,很多信息相对缺失的内地,特别是三四线城市,价格卖得很乱,存在一些暴利。

另一位多年从事进口葡萄酒贸易的经销商也称,在国外的超市里,便宜的葡萄酒每瓶才 1 欧元多,稍好一点的才能卖到五六欧元,折算起来也就几十元人民币。而国内市场上买到的进口葡萄酒部分为海上勾兑酒即垃圾酒,成本才十几元。他们通过经销商的转手包装,成了餐桌上的高档酒,身价暴增七八十倍。

但上述现象似乎开始出现转变。随着进口的葡萄酒消费越来越多,本土消费者开始对产品有更多的了解和认知,葡萄酒的消费结构也有所转变。记者采访时了解到,与往年只注重拉菲、白马等名庄酒炒作的现象相比,现在消费者挑选进口葡萄酒时更显理性。有经销商调查发现,与去年中秋节相比,名庄酒

的销量下降了至少 60%,而价位在 100 元到 300 元之间的红酒极大地填补了空出来的市场,销量比去年至少翻番。

“随着区域性大经销商的成长和全国经销商的成熟,进口葡萄酒的价格逐渐透明,正在告别暴利时代。”王惠东表示,所谓价格合理,是指通过一些资源优势,采取减少中间环节等措施适当降低经营成本,让利给消费者。例如,进口葡萄酒都是原瓶原装从国外酒庄进口,缩减了传统模式下从国外采购到进口商、一级代理、省级代理、地区经销、二级批发商,再到消费者的多个中间环节。专家认为,低端葡萄酒的微利经营将是顺势所趋。

(羊晚)

广告