

马克西姆、陶然居、俏江南将“走进”合肥 高端餐饮品牌“盯上”安徽



12.68 亿元
餐饮产业大单
“敲定”，芜湖耿
福兴或有望成全
国连锁，安徽人可
可能在家门口吃到
正宗的重庆“陶然
居”……昨日，第九
届全国城市餐饮协
会工作研讨会在合
肥召开，来自全国
各地的300多位餐
饮行业精英“论剑”
合肥，22个餐饮
产业项目落户安徽，
抢占安徽市场“蛋
糕”。

记者 宛月琴

餐饮名牌“抢滩”安徽

在昨日的餐饮产业项目对接会上，不少知名餐饮品牌纷纷签约进军安徽市场。

据合肥市餐饮协会相关负责人介绍，曾被称为是巴黎上流社会年轻人经常聚会的“俱乐部”的马克西姆餐厅将登陆“合肥1912”，它的“邻居”中还将包括俏江南、祥记燕翅鲍等品牌餐饮。

此外，重庆知名餐饮品牌陶然居也将出现在安徽。去年10月，来合肥参加全国工商联会议的重庆陶然居集团董事长严琦曾公开表示，打算今年在合肥打造一座五星级的农家乐庄园。而在昨日，陶然居与合肥市有关部门正式签约，陶然居进军合肥“木已成舟”。

本土老字号“走出去”

一些外埠知名餐饮品牌卯足了劲，想要“抢滩”我省市场，本土老字号也不甘示弱，筹划如何“走出去”淘金。

位于芜湖的“耿福兴”，很多安徽人都熟悉，这家创建于清光绪年间的百年老店正在酝酿打造全国连锁餐饮品牌，把“耿福兴”的美味带到更多的地方。而“走出去”的第一步就是走出芜湖，耿福兴将第一站选在了合肥。

昨日，芜湖“耿福兴”与安徽雪霁山庄旅游管理公司正式签约，要不了多久，这家誉满芜湖的老字号品牌也将在合肥“现身”。“耿福兴”也为其他安徽老字号“走出去”提供了借鉴。

食品安全“最扣人心”

记者注意到，在这样一次全国性的餐饮企业大派对上，大家最关注的话题就是食品安全。本次会议的一大亮点是发布“加强行业自律，确保食品安全，满足市场需求联合行动倡议”，要求餐饮企业把食品安全放在生存发展的第一位。

而我省餐饮行业也正在探寻餐饮特种蔬菜配送的新模式。在此次签约的项目中，合肥餐饮特种蔬菜产业基地格外引人注目。据了解，安徽江淮园艺特种蔬菜科技有限公司与合肥市餐饮行业协会合作，在江淮分水岭杨店乡设立基地，先期主要种植微型南瓜、黄秋葵，对餐饮行业协会专供，并实行先进的食品安全追溯体系。

我省鸡蛋身价连跌十周

星报讯(记者 樊立慧) 记者昨日从省商务厅了解到，蔬菜价格下跌的同时，我省的肉类和鸡蛋价格也在跌，鸡蛋更是跌了十周了。

随着气温升高，肉类消费将逐步进入淡季，价格稳步回落。上周全省肉类平均批发价较前周下跌0.9%，其中猪肉下跌0.8%，牛肉下跌0.5%，羊肉下跌

1.7%。预计后期肉类价格将呈逐步回落态势。

随着天气转暖，鸡蛋产蛋率提高，市场供应稳步增加，蛋价逐步回落。上周全省鸡蛋平均零售价较前周下跌0.2%。预计后期蛋价有进一步走低可能，但春节后鸡蛋价格已连续十周回落，累计跌幅达10.6%，预计下跌空间有限。



农民愁卖菜 超市还喊“饿”

合肥市商务局：菜不好卖，我们带着超市去现场

星报讯(记者 樊立慧) 一边是菜贱伤农，一边却又是超市“吃不饱”。在本报接连有关菜农卖菜难的报道后，昨日，合肥市商务局相关工作人员主动联系本报，表示：“不少超市都有购买蔬菜的需求，哪里菜不好卖，我们会带着超市去现场对接！”

不少超市正在多方找“菜地”

这几日，不时传来蔬菜“告急”的消息。“上周，合肥市几个部门已经对合肥周边的蔬菜基地进行了摸底，看看是否滞销。”昨日，合肥市商务局市场运行调节处相关负责人表示，“根据我们了解到的情况，不少超市还在找‘菜地’，比如沃尔玛，只要是种植面积超过500亩以上，他们都会考虑纳入采购体系之中，我们也在鼓励永辉超市、合家福、红府超市等进行直采。”

其实，很多超市已经开始了农超对接活动。合肥市商务局表示，目前合家福已经与省内外60家农民专业合作社、农业产业化龙头企业建立直接对接合作关系，红府超市也已经与20多家建立对接。

“有更多合适的农超对接合作社，我们肯定愿意再牵手合作。”合家福超市相关工

作人员表示，前段时间，他们还特意带着消费者去合家福公司定点挂牌的蔬菜基地和提供民商商品的厂家参观，让消费者了解采摘过程。

救急重要，救长久更重要

“蔬菜如果出现了滞销情况，还是因为信息不对称。”合肥市商务局市场运行调节处相关负责人表示，农民种菜有时候比较忙碌，不会正确判断市场行情。

“哪里菜不好卖，我们会带着超市去现场对接！一时的救急很重要，更重要的是建立长效机制。”一位业内人士表示，要让农民组成经济合作组织，提高组织化程度，和超市建立农超对接，这样子双方可以共担风险。“超市也可以为市民提供更新鲜、便宜的蔬菜。”据介绍，近期合肥拟组织农户和超市进行农超对接。

记者了解到，合肥市还正在申请国家农产品现代流通综合试点城市，如果申请下来，国家也将对农超对接项目、批发市场建设等拨款进行补贴。“农超对接肯定是重要方面，这笔钱可用于检测设备、配送中心建设、冷链建设等。”

皖家电以旧换新销售100万台

星报讯(记者 樊立慧) 记者昨日从省商务厅了解到，根据“家电以旧换新管理信息系统”数据统计，截至2011年4月24日，我省家电以旧换新销售量和回收量均突破100万台。

全省家电以旧换新五大产品销售总量达100万台，销售总额35.97亿元，已

发放财政补贴2.3亿元；旧机回收总量达到106万台，回收总额达1234.52万元；拆解企业回收旧机743万台，已拆解67.6万台，拆解率达90%以上。

目前，我省家电以旧换新销售量和销售金额、回收量和回收金额均居全国推广第一。

福建超市大鳄“圈地”合肥

“生鲜”永辉发起感恩“冲击波”

一年前，它在消费者的心目中还是一个陌生名词；一年后，它在合肥的门店已达6家之多，这位福建超市大鳄永辉超市来肥“跑马圈地”的速度很快。

实际上，永辉超市几年内实现了从福建小超市向国内著名超市的“华丽转身”，于2011年在沪指主板成功上市，股票代码601933，荣膺全国连锁百强第30位，和快速消费品连锁百强第10位；发展地区遍及福建、重庆、北京、安徽、贵州、天津、河南、江苏、四川等地。

福建超市大鳄“情定”合肥

2010年4月3日，永辉超市合肥宝文店正式开业，迈出永辉超市迈开进军安徽市场第一步。时隔仅仅半月，4月18日，作为安徽旗舰店的永辉超市世纪金源滨湖店也开门迎客，到2010年底，永辉超市在合肥的门店已达6家之多。

在全国布局中，永辉已确定4个目标市场区域，分别是以福州为中心的海西经济区、以重庆为中心的成渝经济区、以北京为中心的京津冀都市圈和环渤海经济区以及以合肥为中心的皖江

经济区。

在合肥的布点只是一个开始，可以预见的是，永辉超市立足安徽的同时还要辐射中部。

笔者从永辉超市了解到，入驻安徽区域一周年，超市将开展商品超值回馈、各类促销活动、顾客答谢座谈会等，感谢一年以来携手的合作伙伴。

买生鲜试着去永辉逛逛

鲨鱼肉、鸵鸟蛋、挪威三文鱼、鲟鱼，在菜场买得到买不到的生鲜货物，也跟着永辉悄悄来了合肥，合肥市民餐桌上的生鲜越来越多地来自超市。

生鲜，可以称得上是永辉的“招牌”。业内人士告诉笔者，以海鲜商品为例，永辉会直接将采购船开到海中渔船的身边，实现直接采购，这也是永辉在水产商品经营中罕有对手的原因。

“我们早上7点就开门营业，而且我们商品丰富，在合肥永辉你可以买到鲨鱼肉，鸵鸟蛋。这种绝对丰富的商品将给消费者带来极大的便利，节省时间，更让购物成为一种享受。”

安徽电视台发型特约提供

北京慕丝美发机构

MOUSE 慕莎坊连锁

五一献豪礼 大礼包零利派送 低至3.9折

活动时间：4月29日起

做发型更有机会获得王力宏演唱会门票

寿春路店
寿春路与含山路交口(采蝶轩向西100米)
预约热线：0551/2687216

花园街店
市府广场花园街83号(交通银行斜对面)
预约热线：0551/2619185

定制烫发 耀动美丽