

农贸市场响起春节“序曲”

市场内,人来人往,吆喝声叫卖声此起彼伏;摊位上,新鲜蔬果、肉禽海鲜琳琅满目;摊位前,市民忙着挑选、砍价……腊月已到,春节的氛围日渐浓厚,人们开始着手置办年货。记者走进太原最大的综合性批发市场,感受已经奏响的过年“序曲”。

货足价稳

记者走进西矿街253号的九州农副 products 批发市场。这里,划分了蔬菜、水果、肉类、调味品、副食等专营区域。眼下,最具人气的要算肉类区,每个摊位前都很热闹。

摊主老赵正在一笔一笔地结算前一天的“收获”。摊位上,蹄髈、肋条、五花肉、猪头肉、腰花、猪肚等应有尽有,不时有顾客过来挑选。

“市场货足价稳,这几天顾客明显比平时多,日均客流量达到6000人。预计过了腊月二十,日均会超过1万人。”该市场经理谭江介绍,这里现有经营商户近800家,主要从事农副产品的销售,共有20多个大类、3000多个品种。他表示,为了方便居民购物,今年春节市场不会关门,至少半数的商户会正常营业。

买卖舒心

“墨鱼丸咋卖?有冻虾吗?”“墨鱼丸13元一斤,冻虾在冰柜里……”在肉类区的一家商铺内,店主张朋在摊前报价、称重、算账、找钱,忙得不亦乐乎。

几年前,记者曾来过该市场,也



图为商户田世忠在整理货品

采访过部分商户。50岁的老张在这里经营了8年,他的摊位主要卖冷冻水产品,种类多、质量上乘,算账又爽快,零头能抹就抹掉,他和一批老主顾交上了朋友,每天来的顾客中有不少是回头客。冬季,生意明显红火起来,尤其是春节前这段时间,过来选购年货的顾客很多。

老张是河北人,刚入驻市场时,为孩子上学的事发愁。市场的工作人员得知后,主动帮忙联系了学校,让他能踏实在这里做生意。这几年,他切身感受到,市场的环境秩序越来越好,来的顾客也明显多,生意更好了。他说,每天起早贪黑,虽然辛苦,但日子也越过越好。如今,在太原买了房,全家人已离不开这座城市。

干劲更足

这样的商户,还有不少。在水产区,田世忠耐心地为顾客介绍产品。“这是舟山带鱼,吃一次就知道,

肉质很鲜美。”他是汾阳人,来市场10年,说“很满意现在的生活,要把摊位用心经营下去。”

该市场经理谭江说,商户中很多是外地人,干了10多年的大有人在。有的摊位,甚至是父子“交接棒”。这也从侧面说明,太原的营商环境好,人们愿意来,也能留得住。春节将至,商户们正积极备货,以保证节日市场供应。谭江表示,考虑到有些商户手头资金不足,市场出面对接银行,为商户提供了优惠的贷款政策。前不久,市场根据销售额、诚信经营、积极参与公益活动等情况,评选出11家优秀商户,给予了免除1年物业费的激励。这些暖心举措,让商户们感觉更踏实,干劲更足。

一年又一年,市场里的很多商户,凭着辛劳,在这座城市买了房、扎了根,日子过得一天比一天好,在给市民提供生活便利的同时,也从“菜篮子”里找到了自己的美好生活。

记者 李涛 文/摄

反向出行亦美 团圆圆过个年

春节将至,有人提前买好了出行机票,但目的地不是家乡。记者采访发现,有些年轻人在外地工作,由于加班、孩子太小不适合出远门等原因,将无法返乡。老人体谅子女,计划“反向出行”,从老家奔赴到孩子所在的城市过年。其实,无论身处何方,有家人的地方就是团圆,就是幸福美满。

原因多样

距离春节还有1个月,家住西华苑四期的朱大娘已提前买好机票。今年春节,她和老伴要去上海与儿子、儿媳团聚。更重要的是,老两口终于能见到小孙子了。

前几年,每逢腊月二十八前后,孩子们就要回来,在太原住几天。而今年,老人主动提出去上海过年。因为小孙子刚满月,经不起舟车劳顿。朱大娘说:“退休了没啥事,就不让孩子们来回折腾了,在哪里也是过年。再加上亲家老两口,肯定更热闹。”

家住涤纶厂小区的胡大爷,今年也打算去外地过年。儿子大学毕业后在长沙创业,现在正是关键时期,说恐怕不能赶回来。老人很支持,说年轻人应该更努力。既然他回不来,自己身体也硬朗,打算1月底动身去长沙。还能顺便看看孩子工作、生活的地方,权当一次旅游。儿子听后,在电话里高兴地说:“我好好陪您逛一逛!”

路费更低

记者采访铁路、民航等单位的工作人员得知,山西是劳务输出大省,春节前,大部分人都要返乡,北京、天津、上海、郑州、广州等前往太原的旅客最为集中,机票、车票最为紧张。反之,到了正月初五左右,由于人们又将奔赴工作岗位,太原前往北京等城市的票源紧张。

与之相比,“反向团圆”的票价堪称“白菜价”,购票也更容易。目前,春节机票已能购买,但两种路线的价格相差甚大。以2月7日(腊月二十八)的机票为例,若从杭州飞太原,根据航班时段的不同,价格区间为1100元至1900元。若从太原飞杭州,最低仅400元左右。

年味不减

除了能节省开支,“反向团圆”可以延长家人相聚的时间,这也是很多人考虑的一个情况。

在北京打拼的赵楠很期待,很快能见到家人了。不过,今年父母要从太原赶来北京过春节。往年,她回家顶多住5天就走。父母过来,一家人能多团聚一段日子。她帮父母买完机票后,就开始打电话约保洁,“平时工作比较忙,没好好收拾过家,过年前要来一次大扫除,干干净净迎接父母到来”。

有专家表示,这几年,“反向过年”的现象确实越来越多,每个人家庭情况不同,选择的过年方式也不一样。不论是在老家还是异地,只要能够阖家团圆,就是一个幸福年。

记者 李涛

年底冲销量 家装市场促销战“开打”

对于正准备装修新居的市民来说,1月正好是家居建材“囤货季”。记者从全市多家装饰公司了解到,距离春节只剩下一个月的时间,各家装饰公司与家居建材品牌纷纷开展联合营销,试图抢占更多的市场份额。

提前锁定优惠

随着家装行业技术的不断发展,冬季施工的各种工艺瓶颈不断突破,使冬季家装质量得到很好的保障。春节前下单享设计费五折、进店有礼相送、399元/平方米装修全包……2024年开年之际,不少家装企业铆足干劲,开启“忙碌”模式,不仅拿出了大幅度的家装优惠,还在工艺、设计等方面各显神通。随着家装公司节前促销活动启动,已经有很多业主选择跨年家装。

长风街某家装公司的王涛经理透露,选择跨年装修好处挺多。春节前后,家装设计师手中订单相对偏少,会有更多的精力为客户设计满意的家装方案;施工团队与业主沟通时间更充足;能完美避开装修

旺季,施工工人慢工出细活;年前冲刺,装修公司会进行各种优惠或者保价活动,能省下一笔不小的费用。

“年前装修,可享受免费打燃气孔等服务。”1月1日,在家装领域干了10多年的经营者沈瑞在朋友圈发出了优惠活动信息。

在学府街某楼盘购买了一套住宅的市民武先生,在去年11月份就已经和装修公司沟通好施工事宜,并选好了想要的建材。尤其是在去年的“双12”,武先生更是一口气把家具、灯饰、五金件等统统买下。

除了拼价格外,有的家装公司更喜欢拼服务。某家装公司推出智能家居全流程管控系统App,赢得了不少客户的点赞。业主可通过手机App随时查看了解装修进度,可以对服务质量进行实时评价,确保了装修的精准性和透明度。

警惕低价陷阱

年末家装战火虽已点燃,也有不少创新服务出现,但是面对家装公司的超低价竞争,消费者还要谨慎,应

尽量选择具有一定知名度和实力的大型品牌企业。业内人士介绍,按往年的情况来看,过完年,家装投诉量会出现一定增长,且投诉内容多为年前交了定金,年后找不到装饰公司的案例。因此,消费者在挑选家装企业时要特别留意,防止个别不法团队拿到了施工定金,就卷款“蒸发”。

记者了解到,不少业主选择跨年装修的很大原因是看到施工方推出的诱人价格。但是要注意,其中不少是模糊打折。因此,业主最好提前做好功课,在与施工方接触时,就可做到心里有数。

另外,虽然施工方一般在春节前5天才放假,但是不少工人会在春节前一周结算工钱回家。因此,业主要与施工方协商好跨年家装的具体时间安排。尽量与施工方签订合同,并将跨年装修的工程造价和支付方式等重要条款详细约定。尤其是春节返工后发现隐蔽工程出现质量问题时,责任的划分等问题都要明确。同时要在合同中标明施工工人和项目经理,这是为了避免出现年后工人不来上工或者换人等纠纷。 记者 马向敏