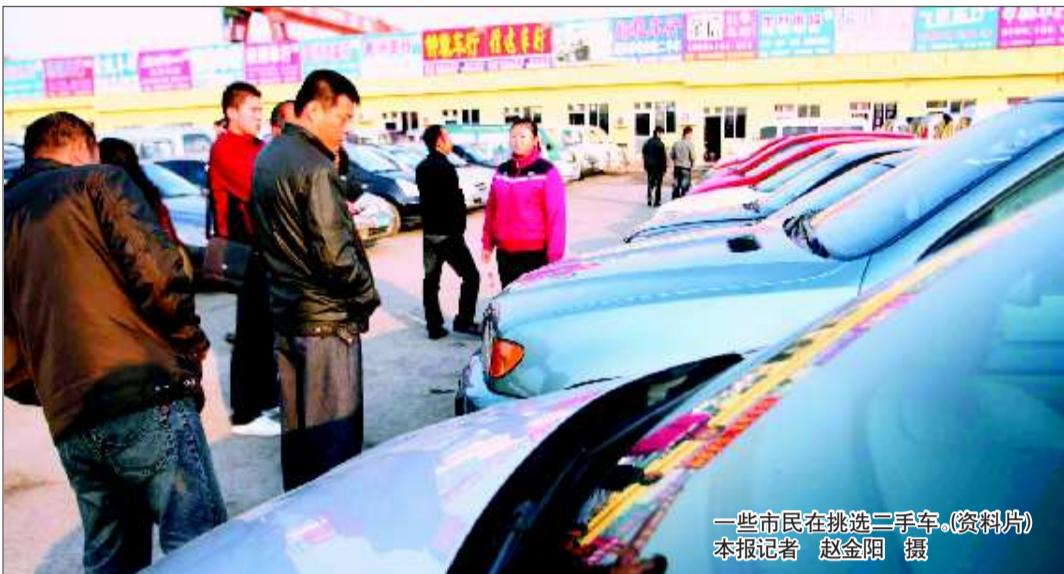


市民换车提速 二手车市渐火

部分抢手车型拿到旧车市场也不掉“身价”

本报记者 苗华茂

受近期汽车购置税优惠可能取消、汽车以旧换新等政策即将截止、热销车型新车提车难等因素影响，二手车市场逐渐开始火爆起来。2日，记者走访烟台多家汽车交易市场了解到，刚刚结束的11月份，二手车的销售比前几个月明显增长，与去年同期相比也有大幅增加，个别已经开过一段时间的抢手车型，再拿到旧车市场上卖都不掉“身价”。



一些市民在挑选二手车。(资料片)
本报记者 赵金阳 摄

1 换车越来越像换手机 频繁更换只因样子“跟不上潮流”

“其实我这车才跑了4万公里，之所以打算卖，是因为样子有点淘汰了。”市民陈向东在市区一家电子公司上班，为了上班方便，3年前他花了8万多元买了辆捷达轿车。仅仅几年过去，陈先生越来越觉得自己的车跟不上潮流，虽然车况还不错，但再看看现

在马路上的汽车，真的感觉自己车像上个世纪的一样。

“我去年就打算把车卖了，换辆新的，当时去旧车市场一问，给价5.5万元，由于觉得亏得太大，换车的事就搁置了下来。”陈向东告诉记者，令他没想到的是，今年9月份，当他

再次去旧车市场打探价格时，他的车一下就降到了5万，这时他已经沉不住气了，于是在考虑了2个月之后，终于在上个周把车卖掉了。

采访时记者发现，与陈先生有着同样经历的人还有很多，如今市民换车已不再像前两年那样谨慎

了。市区一家二手车市场的负责人向记者透露，现在不少车主换车就像换手机一样，换车的理由不是因为车坏了，不能开了，而是因为样子淘汰了，甚至有的车主，车刚买了一个月，但对车里的内饰怎么看怎么觉得不顺眼，最后愣是将车给卖了。

大风天气船难出海 海鲜价格涨了

本报11月2日讯(记者 李园园) 2日的大风预警，使得很多出海船只难于出海，再加上1日早上的大雾影响，鲜活海鲜的价格涨了。

2日，记者来到环海农贸城海鲜批发市场。在此做了十几年海鲜批发生意的张老板告诉记者，早上进的肥蟹每斤贵了2到3元，爬虾也贵了。因为1日早上有雾，2日预告有大风，很多船只都没有出海，早上进货时海货明显减少。

“天气预报说今天有大风，很多船都没出海，不知明天价是啥样，肯定一天比一天贵。”卖海鱼的王先生告诉记者，海鱼价格也涨了，但涨幅不大。鲜活的海鲜一般是小船出海打捞的，只要是大雾天或大风天，这些小船就难以出海，所以第二天海鲜市场的鲜活海鲜就少了，价格自然就贵。大船一般出海三四天，打捞深海鱼，短暂的雾天或十级以内的大风对大船影响不大，如果连续几天大雾或大风，大船也会不得不返航或不出海。这样所有海货价格都会涨。

2 年底提现车难上加难 二手车现车充足抢商机

多年从事二手车生意的孙军福告诉记者，其实今年的销量和往年差不多，10月和11月都卖得不错，特别是进入12月份，明显感觉5-8万元级别的车好卖多了，快到年底了，有很多人打算买辆车回老家过年。

与孙军福持同样看法的二手车经营者不在少数，

同样经营二手车生意的张晓军告诉记者，汽车属于耐用消费品，不是用完了就丢了，车主一般都会先将旧车卖掉，然后再去买新车。一辆新车第一年的折旧率能达到15%，4年以后的折旧率才能达到50%，现在有人专门购买刚开了一两年的次新车，因为他们觉得这样

就可以总是开新的了。“目前市场上像大众CC、高尔夫、途观、奥迪Q5等车型都普遍没有现车，这使得不少购车者将目光转向了二手车市场。”孙军福告诉记者，最近他接待了不少客户，都是原本想要购买大众CC、高尔夫6等品牌轿车的消费者，因为迟迟提不

到现车，而最终跑到二手车市场来淘次新货。

孙军福告诉记者，现在他们店一天大约能成交两三辆车，而前几个月一个周可能才能卖出去这么多。据他粗略统计，11月的总体销量要比10月份高出20%左右，而在他们这个市场，上个月估计能成交150辆车。

长岛海米 价格上涨一倍

不少商户表示是否进货还需考虑

本报12月2日讯(记者 孙杨杨) 近日，渤海湾长岛海米开始上市。记者走访烟台港3号门农贸市场了解到，长岛海米价格比去年上涨近一倍。商家反映，今年生意不好做。

富裕水产的刘老板告诉记者，往年他们10月份就已开始销售秋季海米，但今年却很晚，“都到11月底了，我们才从长岛进货，大约有700斤。”刘老板表示他们很幸运，行动够快，很多商家到现在还没进到货。由于海米产量比去年减少，导致价格升高，“以前都卖25块钱左右一斤，今年涨到了45块钱一斤。”金坤水产刘老板表示，出口增加，致使内销产量减少，加上今年物价上涨厉害，气候也不是很好，海米价格高就理所当然了。

记者采访了解到，对于价格升高，客户反应不一。市民张先生表示，渤海湾的长岛海米出名就在它味道纯正、有嚼劲，是纯粹的绿色食品，“贵点没关系”。而市民李女士则表示，价格涨得太厉害，而且个头不如以前大，“还不如买别的”。

做海产品零售生意的苏女士告诉记者，由于海米产量减少，价格升高，“今年生意并不好做，利润明显减少。”一位商户刘先生表示，他今年不打算进海米了，“一是价格太高，客户不好接受；二是这里距长岛较远，高运费会使成本增加不少。”记者采访发现，不少商户表示，是否进货还需仔细考虑。

怕影响客源，不少酒店持观望态度 取消“六小件”烟台遇冷

本报12月2日讯(记者 孙芳芳) 山东省节能办、经信委等12部门联合发文，12月1日起，全省宾馆酒店行业逐步取消一次性日用品，2011年6月1日起，正式取消免费提供一次性日用品，改为明码标价，有偿提供。2日，记者走访市区多家酒店发现，新规刚实施便“遇冷”。

据了解，“六小件”通常是指宾馆酒店行业向消费者免费提供的一次性牙刷、牙膏、拖鞋、梳子、瓶装洗发水和沐浴液。“这些一次性用品确实为顾客住宿提供

了不少方便，但也确实造成很大的浪费和污染。”凯琳海景酒店的保管欧阳女士告诉记者，牙刷、梳子、拖鞋用过一次就扔掉，就是牙膏、沐浴液、洗发液也不能物尽其用，没用完的连同塑料管和玻璃瓶一起进了垃圾场。

南尧附近一家小旅馆的老板也对“六小件”头疼不已。“对我们小旅馆来说，一次性用品的提供开销不小，有时候也觉得挺浪费资源的。”旅馆老板给记者算了笔账，“就拿香皂来说吧，

一块香皂重30克左右，客人每天最多用1/5，如果第二天客人走了，剩下的4/5是不可能留给下一位客人使用的，只能当垃圾扔掉。”

记者了解到，这些废弃的“六小件”很少回收，且不易降解，不但增加了运输成本，而且占用了土地资源，甚至污染了土壤和地下水。

然而，记者走访发现多数酒店对新规持观望态度。“酒店也愿意取消免费的一次性用品，这样既可以降低成本，也有利于环保，但很多顾客不理解。”青年南路

一家酒店的主管告诉记者，之所以没有取消“六小件”的提供，就是怕影响客源，

“客人肯定优先选择提供一次性用品的酒店，假如我们不提供，那么丢失客源怎么办？”

不光是大酒店，很多小旅馆也决定“再看一看”。“这些一次性用品我们以前一直都在提供，顾客也习惯了，如果一下子停供，客人很有可能流失到其他旅馆。”黄务附近一家旅馆老板告诉记者，他打算先看看别的旅馆有什么动静。