

买时每克395元,变现仅值376元

港城市民投资实物黄金热情高涨,但记者发现变现成本偏高

本报8月23日讯(见习记者 李栋) 北京时间23日早上,纽约黄金期货电子盘价格首次冲过1900美元/盎司!伴随着国际黄金价格近期的连续上涨,国内金价也水涨船高。由于其他投资品种表现糟糕,很多市民选择投资黄金来实现财产的保值增值。而记者调查发现,实物黄金存在着回购困难、变现成本偏高等弊端。

23日,记者走访了烟台市区多家银行,发现前来咨询贵金属如何交易的市民非

常多。在建设银行烟台分行营业部里,大堂经理说:“一位大姐刚刚买走了1000克投资金条,这几天来问的和买的人都挺多。我们一般会推荐客户购买账户金,就是我们平常说的‘纸黄金’,但要求把黄金带回去保管的客户还是很多。”

在南大街农业银行的一家营业部内,一位市民正在填写《实物黄金销售交接书》,他准备购买该银行“传世之宝”系列实物黄金。这位市民告诉记者,相对于虚拟

的“纸黄金”,还是“看得见,摸得着”的实物金更让他放心。

记者注意到,每一家银行的黄金业务宣传网页上,均写着诸如“黄金可随时无条件变现,风险较低”之类的字眼。但市民真要要将实物黄金变成现金时,是否真的“无条件”呢?

农业银行的一位工作人员告诉记者:“我们只回购本行发售的实物黄金,所有的银行都是这样。”记者随后咨询了多家银行,均得到这

样的答复。建设银行的一位贾姓柜员告诉记者,来源渠道不同的黄金纯度、成色、完好度等方面也有差异,如果银行是黄金就接受回购,需要耗费时间挨个验收,会增加运营成本。

另外,如果市民带走实物金,那么在回购时,银行对自己发售的黄金仍要验收,看看是否有磨损等。因此,银行一般会推荐客户把黄金放在银行保管。

值得注意的是,银行对黄金的回购价格,并不是当

天的金价。以建设银行为例,回购时他们会收取14元/克的费用。也就是说,如果客户以390元/克购买实物金,如果回购当天国内金价不达到404元/克,市民不但不会盈利,还会亏损。

农业银行在发售实物金时,会在金条的原价上每克加十几元的工艺费用,而回购时则只按金条现价付款。

如果市民将黄金卖给金店或黄金回收点,这中间的差价则会更大。一家股份制银行的工作人员告诉记者,

他们对发售的黄金不负责回购,但是可以推荐附近一家黄金回收点进行变现。记者在这家黄金回收点看到,23日当天的黄金回收价格仅为376元/克,与当天该银行的发售价395元/克相比,竟然相差了近19元/克。如果市民选择在这里变现,付出的代价确实有些偏高了。

此外,如果市民购买实物黄金后,选择放在银行保管,银行还会收取金额不等的保管费。这在无形中,又会增加市民的变现成本。

网友在烟台六区找了半年多 只找到区区19家中餐外卖店

在这场与洋外卖的博弈中如何突围?专家都指向品牌和服务

本报记者 苑菲菲 实习生 刘琳婧 郭静静

在生活节奏越来越快的今天,不少上班族都选择叫外卖来解决吃饭问题。但记者连日来调查发现,本地快餐店对外卖的热情普遍不高,大多数市民也不认可中式外卖。那么,中式外卖在烟台真的吃不开吗?他们究竟遇到了怎样的发展瓶颈?又该如何在这场与洋外卖的博弈中突围呢?

►南大街上,一家肯德基的外卖人员送餐归来。记者 苑菲菲 摄



众多中餐外卖不敌两家洋快餐

近日,记者分别对南大街、南洪街、青年路、清泉路、红旗路的快餐店进行了调查。南大街和南洪街有快餐店40家,青年路有30家,清泉路有15家,红旗路有25家。在这些区域的快餐店中,有外卖业务的分别仅4家、8家、4家和6家。其中,18家店虽有外卖,但只送往附近大学。店主们称,用餐时间店里很忙,根本分不出多余的人手去送外卖。记者注意到,在烟台某论坛的

美食驿站栏目中,网友们也曾发起过寻找烟台外卖店的活动。可从1月到7月,大家搜集的市内六区的中式外卖也不过19家。

与此形成鲜明对照的是,洋外卖的订单非常火爆。记者从肯德基宅急送获悉,他们每天都会收到很多订外卖的电话。一位姓王的负责人说:“外卖业务好的店,平均每10分钟一个电话。像观海路佳世客的KFC,每天能送四五十份。周围消

费水平较低的迎春大街KFC,每天也有十几份业务。”

麦当劳方面虽然以商业机密为由,不肯透露每天的具体外卖份数,但其外卖接线人员称,每天订外卖的人很多。

在壹通国际工作的白领小牟说,中式外卖品种少,送餐时经常拖拖拉拉,一些同事不爱吃,觉得还不如去小吃摊买。在阳光100工作的小王则称,他们同事以前都叫过中式外卖,

但后来觉得不合心意,就没再要过。

记者了解到,在繁华地段工作的白领们,都曾收到过各种中式外卖的宣传单页。可这些快餐店经常送货不及时,而且运送过程中经常洒漏。几番下来,这些白领们叫外卖的次数越来越少,再后来,递外卖单页的快餐店也慢慢没有了。尤其是在黄务等地段工作的白领,想叫外卖也没有,他们只能自己带饭或去食堂就餐。

服务和人手拖了本土外卖后腿

记者调查发现,肯德基的送餐区域根据商圈划分,每个餐厅都有自己的送餐范围,超过1公里便不再送餐。麦当劳的送餐服务有最低消费门槛,超过1公里还要加收车费。

烟台外卖网的负责人陈先生称,本土外卖餐馆没有那么多分店,无法给不同区域的客户送餐。如果本土外卖再向客户加收车费的话,消费者肯定不买账。这也是本土外卖难以形成气候

的原因之一。

记者发现,很多本土外卖店都以食堂承包、员工配送等业务为主。长期为企业配送员工餐的林先生告诉记者,散客要求多,叫餐又不定时,所以他们目前不接散客的订单。林先生说,现在汽油这么贵,叫10份以下的不可能送,还不够赔的。而那些签协议的员工餐,数量固定,能保证餐馆的长期效益,是很多同行必争的业务。他直言:“洋外卖虽然利润高,但人家名气大,

抢散客,咱们比不了。”

业内人士认为,外卖服务是餐企的一大赢利点,主要客户是写字楼的白领。可中餐在配送的时候,容易出现菜肴冷却影响口感的情况,或出现送餐不及时而引发客户不满、拒付菜金的情况。因此,大多中式快餐店都在观望之中。不过,这个市场还是蛮大的,烟台外卖网负责拓展业务的杨焯说:“4月份至今,已经有近500人注册成了我们的会员,每天的

送餐数量也在四五十份左右,前景还是很可观的。”

来自搜房网的数据显示,烟台市内六区的写字楼共24栋,其中20栋已售完,仅4栋在售。每栋写字楼均在16层以上,潜在客户不少。此外,肯德基和麦当劳方面也说,除了企业订外卖,家庭、医院也是他们的客户。肯德基的一位负责人甚至宣称,他们虽然没有长期订单,但烟台的外卖市场,目前已被他们基本垄断了。

节前白酒忙“傍”名牌

都说自己是“茅台”

82元一瓶还买一赠一

本报8月23日讯(记者 苑菲菲 实习生 张艺馨) 中秋临近,超市里一些“茅台”低价白酒礼盒开始大量促销。这些酒并非正宗厂家生产,虽无质量问题,但品质却差很多。

23日,大润发超市内的中秋节促销区摆满了各种各样的礼盒,其中茅台、郎酒等名酒赫然在列。不过,促销区的茅台礼盒价格低得惊人,便宜的100元左右,贵的也不超过300元。其中一款“茅台”只售82元,还买一赠一。

记者看到,这些酒虽然有“茅台”俩字,可酒厂并非专售销售的茅台酒股份有限公司。有的超市促销人员称,这些酒均是“茅台酒”,厂名虽不同,却属同一集团。而烟台一家国酒茅台专卖店的销售人员称,这些生产厂家都属于利用厂址做文章,或是故意打擦边球“傍”名牌。

一大型超市酒类销售区的负责人告诉记者,这些酒其实与正宗厂家的茅台根本无从竞争,只能另辟蹊径走中低端路线,逢年过节就打折扣促销,用低价加精美包装打开销路。虽然这些酒的品质与正宗茅台酒无法相比,但只要进入超市,都是经过有关部门严格审核的,质量上没有问题。

“开学经济”升温



随着开学日期的临近,“开学经济”逐渐升温。23日,记者在市区某大型超市内看到,除了书包、作业本等开学必备用品外,笔记本电脑也逐渐走上了开学用品的舞台。超市工作人员说,这几天开学用品的销售量是以往的2至3倍。见习记者 侯冬冬 摄

烟台上市公司公告速递 正海磁材上半年净利润同比大增

正海磁材23日公布2011年半年度业绩报告称,上半年公司实现营业总收入4.86亿元,同比增长59.73%;归属于上市公司股东的净利润8804.48万元,同比增长61.89%;基本每股收益0.70元,同比增长55.56%。报告期内公司无公积金转增股本,现金分红情况。

本报记者 何泉峰

提升品牌和服务,中餐外卖才有竞争力

烟台大学经管学院副教授曲延芬认为,外卖在其他城市都发展得很好,不仅是写字楼,家庭也是一大消费群体。不过现在的尴尬是,烟台的家庭还没有形成叫外卖的习惯,家里都会做中餐,就算订外卖,也是家里不能做的洋外卖。这一点,是中餐外卖必须面对的问题。

曲延芬说,洋外卖的优势是标准化,有先进的技术平台支持,

且在市内多个地区都有分店。这一点,本土外卖店很难做到。但洋外卖也有自己的短板,除了价格相对较高之外,有的还要收取送餐费,有的还有最低消费门槛,这在一定程度上会让一些顾客难以接受。另外,饮食习惯所限,洋外卖也不可能天天吃。相比之下,本土外卖价格实惠,也不收外卖费,只要饭菜的卫生及派送速度能够改进,市场应该不小。

烟台市饭店协会秘书长张士波认为,外卖的竞争力主要是质量和服务,这需要形成自己的品牌,才能形成一定的认知度。张士波说,烟台这边的品牌快餐店很少,而一谈起中式外卖,很容易让人想到路边摊。而且一些外卖店就那么几样饭,长期吃也容易吃腻。另外,烟台居民还没养成吃饭叫外卖的习惯,本土外卖想要发展起来,看上去虽美,但任重而道远。

曲延芬也认同上述说法。她说,外卖是个很大的市场,再强大的企业也无法垄断。只要本土外卖能改善送餐速度、服务质量这个“软件”,同时在饭菜质量、饭菜花样这个“硬件”上下功夫,针对不同的人群设定不同的口味,肯定能打造好自己的品牌。“品牌和食品安全都是很重要的,如果过不了这一关,即使需求再大,也是无法生存的。”