“嘎啦”驾到!冷藏红富士靠边

眼看着早熟苹果大量上市,冷库苹果为了赶紧脱手,价格越压越低

本报8月25日讯(记者 李娜)

“新上市的嘎啦苹果,4块钱一斤啦!”25日,海滨小区一家水果摊上,老板用力地吆喝着。在两箱颜色鲜亮、个头小巧的嘎啦苹果旁,有一箱个头较大的红富士,每斤只卖2.5元。新上市的嘎啦与去年冷藏至今的红富士苹果“同场竞技”,嘎啦明显占了上风。据商贩们介绍,今年嘎啦的上市价格比去年略低。

烟台市水果批发市场是烟台苹果集散的一个重要市场,从8月初,市场上就开始陆续有新季苹果出售了,嘎啦和美八都是早熟的苹果品种。“这个周开始,烟台本地的嘎啦上市了,之前的苹果是从陕西等地运来的。”烟台市水果批发市场的一位工作人员说,“现在,每天在这里交易的苹果数量在5万斤左右,以新季苹果为主,也有一些去年冷藏的。”

李政从栖霞艾山收购了一车苹果,一早上的时间就卖出去一半,这是今年他和同伴自收自卖的“第一票”。李政说:“这一车大约一万斤,卖得还行吧,套袋的嘎啦批发2.3元/斤,不套袋的1.6元/斤。今年刚开始干,价格和行情都还看不清楚。”虽然干了多年的苹果生意,在经历了几次苹果的大小年后,李政仍然拿不准今年的苹果价格是否能像去年那样冲高。

不仅是李政,家住苹果之乡栖霞的林女士也有同样的感受。但有一点,商贩们达成了共识,收购不能一次收太多。林女士说:“我得先看看市场反应怎么样,再决定是不是批量收购。我有个朋友去年收购的红富士,到现在还没有卖净。”在她的临时仓库里,存放着2天前收购的嘎啦和美八,不过仅有20多箱,仓库显得很空。“和去年相比,新苹果的上市价格便宜了两三毛,占苹果大头的红富士还得一个月的时间才熟,后期的价格没法说。市场行情这东西,谁也说不清楚。”

去年,因为高价而赚足各路人士眼球的苹果被戏称为“苹什么”。而大批商贩在高价收购冷藏之后,直到今年春天,销售情况也没有预想的那样走红,而是出现了“有价无市”的尴尬场面。许多人的冷藏苹果到现在也没有卖尽。

“新苹果一下来,这些红富士就更难卖了。一块钱一斤够便宜了吧?没人拿货啊!这一早上,一共才批发了五六箱。”跟李政的大货车相隔不远,摆着十多箱红富士,一位摊主告诉记者,“新苹果口感好,价格也不比去年高,冷藏的红富士肯定受影响。”

据了解,今年的嘎啦等苹果之所以比去年上市价格低,是因为冷藏苹果还有相当大的数量。眼看着新苹果开始大量上市,至今仍躺在冷库的苹果为了赶紧出手,价格压得越来越低,从而影响到整个苹果市场的价格。

烟台早熟苹果嘎啦上市,冷藏红富士价格越压越低。 本报记者 李娜 摄

“百团大战”之后集体入冬 港城团购网纷纷转型自救

本报记者 苑菲菲

团购网站正在经历一场大变革。高朋网日前宣布大规模裁员,并关闭烟台等13个地方的分站;美团主动收缩战线;窝窝等知名大团也开始大幅裁员;24券甚至无力偿还广告费……种种迹象表明,团购网的好日子可能真的到头了。在这种情况下,港城本地团购网纷纷展开自救行动。

团购网集体进入冬季

“好多团购网还没来得及被烟台市民熟悉,就关闭了。”烟台团负责人王钰如是说。记者了解到,烟台本土团购网在经历过“百团混战”之后,如今只剩下20多家。除了烟台团、米饭团之外,其他多是些市民连名字都叫不上来的团购网。

烟台团购网站的局面,只是全国团购行业的一个缩影。中国电子商务研究中心发布的新一期团购调查报告指出,国内最多时1215家团购网站,目前已有265家宣布倒闭,倒闭比例为21.8%。

窝窝团、开心团、高朋网等知名大团已开始“节衣缩食”,不是关分站就是裁员。一时间,不管是微博发起的团购网站投票,还是业内预测,都开始对团购网的前景唱衰。窝窝团董事长徐茂栋甚至放言,今年年底将有90%以上的团购网站倒闭。

业内人士普遍认为,在经过急速膨胀之后,团购网已进入自我休整期。加上近期资本市场低迷,私募、风投对团购网站的投资热情大减,烧钱之后难以继续融资的团购网,只得通过裁员和收缩战线来应对困境。

本地团购网纷纷自救

记者从烟台市消费者协会了解到,目前对团购网的消费投诉数量正呈上升态势,问题主要集中在服务打折、商品质量低劣等。

由于不少用户指责团购网缺乏诚信,烟台本土的团购网站纷纷展开自救行动。烟台团在网站首页挂出公告,向用户承诺,团购商品后7天未消费可退款,过期未使用也可退款。米饭团则采取了72小时无条件退款、先行赔付、假一赔三、过期未使用自动退款的措施。

此外,为了解决备受用户诟病的团购餐饮服务打折,或菜品缩水等问题,一些团购网站对参与团购的火锅菜品都详细标明了重量,对中餐等也列出了菜单。同时,对代金券如何使用,在什么情况下使用等,也做了详细说明。

原有模式正在经历变革

业内人士认为,团购的发展模式也需要改变。记者了解到,港城团购网刚兴起时,是拷贝的全国大团的模式,以吃喝玩乐的虚拟券为主,即用短信或电子凭证为消费依据。

25日,记者打开烟台地区团购网发现,除了餐饮和休闲娱乐外,现在网站大都多了生活用品、培训、中秋专区等新区域。其中化妆品、首饰、家居用品、办公用品、小吃等实物团购,占据了不小的比例。部分烟台本地团除了团实物外,还负责为用户配送。

王钰告诉记者,目前烟台地区的团购网站探索的是一种社区化团购模式,借助地域优势搞实体,做配送,举行线下活动、线上抽奖等,将团购网最终变成社区的网上商城。但团购将来会发展成一种什么样的模式,现在还很难说。

黄金期货连续下行 金饰品跟涨不跟跌

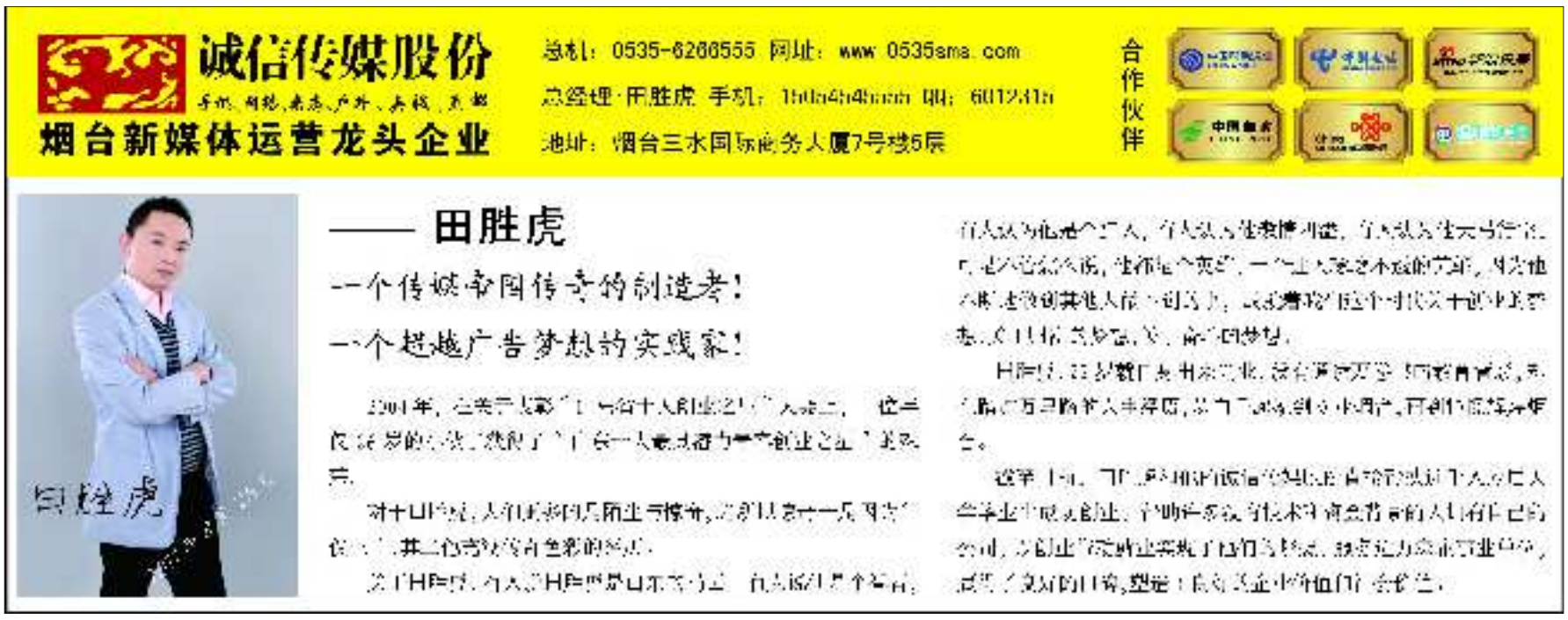
本报8月25日讯(记者 何泉峰)

25日,国际黄金期货和上海黄金期货再次出现回调走势。然而记者却发现,上周频繁跟随涨价的黄金首饰却没有向下调价,颇有一股跟涨不跟跌的架势。

8月份以来,随着国际黄金期货价格一路飙升,港城各家金店的千足金首饰价格也屡攀新高。25日,记者走访南大街及振华购物中心里的多家金店了解到,当日千足金首饰价格在425元/克—471元/克不等,从23日向上调价后一直没再变。

“23日调到448元/克后,再也没动。”周大生珠宝店的工作人员告诉记者,目前金价偏高,进货都很谨慎了。鑫荟金行的情况也大致相同。店内的导购说,23日他们从每克409元调到425元后一直没有再调价。前几周价格波动很厉害,几乎是隔天就有变动,但不知这两天为何停止调价了。

一位前来选购首饰的市民疑惑道:“前几天,大盘涨,首饰的价格也跟着涨,但大盘跌首饰却不见跌。倒是一些金条的价格很敏感,跟着行情随时波动。”

南大街一家黄金珠宝店的店长在解释饰品金调价机制时说:“零售金价不宜每天变动。原料价和零售价之间有一个正常范围,如果超出正常范围,金价才会变动。”

对于“正常范围”到底是多少,一位业内人士的个人看法是,原料金价每克上涨10元,零售金价就会上涨一次,上涨的金额最低10元,最高可达17元,远超原料金价上涨的额度。而在原料金价最高跌幅达到20元,且长时间跌幅在10元左右时,零售金价才会降。