

# 烟台苹果出口量连续四年下滑

## 国际经济形势下行、成本价偏高是主因

本报12月16日讯(记者 李娜) 日前,烟台出入境检验检疫局统计数据显示,今年1-10月,烟台苹果主要出口国印尼和越南的出口量同比下降均在15%以上。其实从2009年开始,烟台苹果的出口量就一直在下滑,到2012年已连续下滑4年,而今年的形势依然很严峻。

出口是烟台苹果销路之一,但2009-2012年,烟台苹果出口量已连续4年下滑,2012年的下滑幅度高达30%,而今年1-10月,烟台苹果输往印尼25918吨,同比下降27%;输往越南1181吨,同比下降16%。

烟台一家果蔬公司负责人李先生介绍,从2009年开始他的公司出口量就一直在下降,没有出现转机。“去年下降了三成,今年总量也不好。”对于出口情况,李先生直言不好。不仅是他的公司,烟台几家大型果品公司的出口量也都不理想。

国际经济形势不好,原料成本上涨以及部分地区政治动荡是出口商们提得最多的原因。欧美等高端市场销量减少,主要是因为购买力下降了,经济疲软,市场需求下降;东南亚市场则越来越不能接受苹果价格上涨的价格。

烟台联蕾食品公司总经理王朋山介绍,烟台苹果目前主要销往东南亚,欧美市场份额很少。他认为,出口下滑最主要的原因是价格偏高,收购成本提高,逼着出口商提价。成本包括收购费、人工费、冷藏费、贷款利息等等,但是国际市场的苹果价格则比较稳定,对上涨的价格接受不了。“国内今年出口苹果每斤比去年高5毛钱。这5毛钱让很多老客户缩减了份额。”



在栖霞一果品公司内,工作人员正在挑选苹果准备出口印度。 本报记者 李娜 摄

### 相关新闻

## 春节前,烟台苹果抢了陕西苹果风头

虽然今年出口情况不乐观,但在国内市场上,烟台苹果表现抢眼。凭借水分充足耐储存的特点,烟台苹果在国内销售的主要时间是4-7月,春节前主要是陕西苹果占领市场。但是今年一反常态,烟台苹果在春节前就开始大卖。

栖霞市新兴果品专业合作社负责人王焘介绍,烟台苹果现在销售得很好,甚至有点出乎意料。与该合作社合作的南方一家大型连锁超市,从10月份到现在已经要了10车苹果,大约200吨。

按照以前的市场分析,烟台苹果水分足、耐储藏,主打的是春夏市场,也就是春节过后4-7月的果品市场。“以前10

月到第二年3月,主要是陕西苹果的天下。但今年出乎意料,客户从10月份就开始要烟台地区的苹果了。”王焘说。

业内人士认为,这出乎意料,实际上是有原因可循的。今年,苹果主产区山东和陕西分别受涝灾和冻灾影响,苹果产量总体下降两成多。陕西苹果质量和总量下降,是烟台苹果打入春节前市场的主要原

因。产量降低,使得今年整体库存量较往年降低了两成。眼看着苹果比往年少,10-12月的销量不错,果农和小果商对苹果市场的价格期望变高。“今年苹果的行情和去年相比要稳得多。”烟台联蕾食品公司总经理王朋山说,目前,不少苹果储藏户都不愿意出手。

本报记者 李娜

# 保险公司提前布局明年“开门红”

## 力推高收益型产品,收益率超银行存款利率

本报12月16日讯(记者 姜宁) 新的一年即将到来,保险公司开始提早备战2014年的业务,保险市场一年一度的“开门红”大战已经打响。而在今年,包括大公司在内,不少保险公司继续使用分红险这类银保类产品作“开门红”的主打产品。

老孙是一家保险公司驻烟台中心支公司的负责人,最近几天他去济南的省分公司开会学习,一方面是汇报上一年度的工作形势,但更重要的任务,是布局明年初的“开门红”,并将这种“开门红”计划尽快实施。“在前一阶段增员结束之后,马上就开始了‘开门红’计划,今年要求在‘开门红’阶段,继续以分红险这类银保类产品作先导。”

“开门红”对保险公司至关重要,如果打得不好,不仅会影响到营销人员的士气,全年的业绩进度、新人招聘等工作也会被波及。

“‘开门红’就是看一年的

第一季度,第一季度看第一个月,第一个月看第一星期,第一星期看第一天。所以,每年1月1日对保险公司是非常重要的。通常的情况是,第一季度的业务量要达到全年的30%乃至更多。”老孙说。

而随着烟台市保险公司数量的越来越多,不论大小公司都面临着巨大的经营压力。烟台市保险行业协会统计数据显示,目前,全市共有63家保险公司,还有几家保险公司正在筹备开业。

“在这种情况下,虽然各家保险公司的产品叫法不同,但是同质化情况非常明显,例如各家公司的银保类产品大多都是以分红型保险为主。”另外一家大型保险公司渠道部工作人员说。

在南大街几家商业银行的营业网点内,银行工作人员介绍,现在新出的2014年保险产品,预期年收益率大多在3.5%以上,这一收益率水平要比银行同期定期存款利率高一些。“收益率在连年增长,保险产品的理财味道愈发浓厚。”老孙说。

### 提个醒儿

## 保险产品的理财功能并不大

“现在一些大的保险公司每天都会接到不少投诉,而这些投诉中很大部分是银保类产品纠纷,大公司甚至会专门分派一部分员工负责投诉接待。”业内知情人士说,近些年来,银保类保险投诉问题时有发生。

“开门红”过程中,保险公司力推银保类产品,但是因为收益率问题导致纠纷时有发生,保险公司营销员经常将预期收益率或者浮动收益率讲

成固定收益率,这在一定程度上产生了销售误导。

虽然各家保险公司和保险行业监管部门三令五申这一销售误导问题,但是对那些拥有5000人以上的大公司来讲,要做到让每一名营销员都遵守规定,实在很难。

业内人士指出,其实保险产品的理财功能并不大,因为保险的第一功能是保障性。

本报记者 姜宁

## 微信“朋友圈”催生兼职“微商”

本报12月16日讯(记者 李静) 随着越来越多的人加入微信交友圈,不少人也从中嗅到了商机。目前,已有越来越多的人利用微信和QQ等通讯软件做起了买卖,很多都是兼职“微商”。用户通过“朋友圈”搜寻宝贝也成为一种购物习惯。

“这件衣服就是在微信上看到的,周六有时间就去买了回来。通过微信渠道买,还可以便宜。”烟台大学学生小杜指着衣服说。“很多都是认识的人卖的,价格也很实惠。还有一些衣服是品牌店的,一般扫描店铺的二维码就会有优惠。”

小杜经常通过微信或者QQ购买朋友代购的商品。她的微信账号中也关注了不少关于服装和美容的账号,很多品牌店都会在上面发布一些促销信息。

“现在微信和QQ等通讯软件太强大了,3个月时间我就卖了近千件衣服。”家住幸福的“微商”尹先生说,由于工作时间比较自由,他便利用微信和QQ做起了兼职,卖服装,没想到卖得那么好。

尹先生说,他在朋友那里进了一批户外服饰,然后将商品的信息和照片分享到微信和QQ上,因为标价较低,吸引不少“朋友圈”里的人购买。他又发了一些印有微信账号和QQ号码的宣传单页,不少人看见后主动关注他,加他为好友,咨询相关信息,这样又发展了不少新客户。

在烟台,还有不少人利用微信和QQ平台销售烟台的苹果和大樱桃等特产。家住栖霞的王先生就是其中之一。王先生说,他的目标客户大都是外地朋友,在樱桃成熟的季节销售樱桃,一个月的销售额超过1万元。

不少“微商”说,利用“朋友圈”,不仅可以随时随地关注身边朋友动态,还能随时随地看到一些产品信息,正是这一便利性,催生了一批兼职大军。

### 提个醒儿

## 买“熟人”东西也得要发票

随着在朋友圈里推销的广告越来越多,质疑和反对声也此起彼伏。有人觉得,通过微信和QQ出售的商品,虽然价格实惠,但是没有保障。

业内人士指出,“社交商圈”中的“朋友”,更容易让人放松警惕,消费者可能会买到假货或者次品。即使买到假货、次品,也往往碍于朋友面子,自吞苦水,陷入维权困境。

为此,烟台市工商局相关部门工作人员提醒消费者,通过微信和QQ等通讯软件购买商品时,一定要树立防范意识,即使是买“熟人”、朋友东西,也得索要发票等证据,以便遇到侵权事件时维权。

本报记者 李静 通讯员 王文惠

### 国网蓬莱市供电公司

## “一线工作法”情系万家暖基层

本报讯(记者 闫丽君 通讯员 张军雷) “过去,百姓有事儿咨询,都得往供电所跑,现在,供电公司上门服务,我们省去了不少麻烦,还学到了更多知识。”日前,在蓬莱市刘家沟镇马家沟村,村党支部书记、村委会主任马继业说。

►目前,保险产品的理财味儿越来越浓。图为一家保险公司业务大厅内,市民正在办理业务。 本报记者 李泊静 摄

