



晚上八九点钟,夜市里十分热闹,给烟台的夜间消费生活增添了不少活力。本报记者 李泊静 摄

# 晚上客少,商场普遍9点半歇业

## 烟台夜间消费面临客源短板,急需激发活力



### 把脉烟台夜经济②

本报记者 王永军

烟台作为沿海城市,夏季吸引了不少游客前来避暑,美丽的夜色更是给游客留下了深刻的印象。然而,夜间消费始终是一块短板,缺少活力,不少人觉得商场晚上歇业有点早。如何提升夜间消费,让市民享受更方便的购物生活,是摆在市民面前的课题。



不少年轻人来逛夜市。  
本报记者 李泊静 摄

### 晚上9点半,不少商超就关门了

10日晚上9点,市民陈女士和朋友在振华商厦服装区闲逛着。最近天太热了,她想买条裙子。可刚试穿了两件,就听广播里传出声音,提示商场快关门了。

“烟台的商场关门太早了。”陈女士说,她从外地来烟台工作两年了,白天工作时间

紧,就想趁着晚上来购物。

在烟台各大商超中,沃尔玛和大润发上午8点开始营业;世茂、永旺、壹佰货上午8点半开始营业;还有的9点开始营业,如振华、银座、新世界百货、百盛等;贵和佰泓名店则是上午9点半开始营业。

而说到晚上的歇业时间,

大多有夏季和冬季的区别,夏季普遍在晚上9点半关门,振华、银座、百盛、新世界百货、沃尔玛都是如此,其中百盛周五、周六延长到晚上10点;冬季则普遍在晚上9点关门。

在市民李先生看来,烟台的经济实力在全国也是数得着的,但夜间还是缺少了一点活力。

专家说法

### 提升夜间消费 要贴合市民需求

烟台市商务局副调研员李少杰介绍,前几年,烟台出台过一些政策,鼓励发展夜间经济,夜间经济也有了一定的发展,但是与一些大城市相比,依然不够活跃。

李少杰说,首先是消费习惯的问题,市民的夜间消费习惯还有待提高。“同时需要各方面的努力。”李少杰说,商家延长营业时间,财政上的补贴、公交车等配套设施跟上等,都是需要解决的问题。

鲁东大学商学院副教授邓兆武介绍,他去广州出差,发现那边的夜间经济很活跃,消费群体比较庞大,他觉得这是一种生活方式的革新,夜间消费活跃也能提升城市的整体发展水平。

“政府还是应该加强引导。”邓兆武分析,想提升夜间消费,关键是要贴合市民的需求,这个消费肯定不能太高,要有合适的去处。邓兆武说,出台一个整体规划很有必要,并且要做出烟台自己的特色,比如朝阳街附近,挖掘特色建筑的历史内涵,同时发展夜间消费,让烟台人晚上也能有自己的好去处。

本报记者 王永军

### 夜市带来活力,但有规模的不多

这几天,每到晚上7点多,西南河夜市上就开始热闹了。摊位上都摆出了货物,五金用品、小家电、布料、衣服、鞋子等。晚上8点左右,来逛夜市的人越来越多,其中有不少年轻人,也有一家三口来的。

今年62岁的尹丽华从2000年开始就在夜市上摆摊,如今

她在西南河夜市专门销售十字绣产品和贴画。她说,一季度她向市场交纳1200元摊位费,此外每个月还要交20元电费和150元储存货物的费用。尹丽华觉得,晚上9点左右人最多,一般干到晚上11点就收摊回家。石仁勇一家三口在夜市上经营日用品,这几天他的生意也很火,

好的时候一晚上赚四五百元。据了解,今年5月1日,火车站夜市也开门迎客,给市民晚上的生活提供了一个好去处。

然而,夜市在给市民带来方便的同时,也存在一些问题,比如有规模的夜市不多,分布也比较分散,对市民的吸引力不足。

### 曾延长营业时间,但几乎没顾客

“超市也曾营业到11点,但顾客并不多。”大润发超市客服经理崔女士说,目前超市营业到晚上10点,也尝试过延长营业时间,但是没啥顾客。

崔女士说,关键在于客源,大润发的购物高峰有三个

时间段,上午9点左右、下午3点到5点、晚上8点左右,晚上9点半后,客流就明显减少了。

王焱在上乔西路经营一家怡冰24小时便利店。她说,夏天确实是24小时营业,冬天的时候可能晚上要关门。

“市区不少24小时便利店都没了。”王焱介绍,以前市区有30多家24小时便利店,现在也就十多家了。王焱说,24小时便利店关键是要解决客源的问题,但是在不少地方,一到9点半左右就几乎没人了。

# “裸装”走进农贸市场,蓝莓身价大跌

## 每斤售价十几元,比刚上市时降了一半多

本报7月22日讯(记者 秦雪丽 实习生 廖彬) 作为“水果皇后”,蓝莓近期身价降了不少。一改之前雍容华贵的精美包装,以散装的形式进入农贸市场,蓝莓现在每斤售价十几元,而在6月份上市时每斤售价40元。

“蓝莓每斤18元,买点吧!”19日,在红利市场,水果商贩叫卖着。相对前段时间,蓝莓身价下跌。如今,蓝莓从高大上的商超专柜走向街头巷尾的农贸市场,每斤售价在18元-20元之间。

“刚开始的时候,每斤40元,再后来30多元,现在是18元。”这

位摊主一边挑拣着蓝莓一边向记者介绍,这些蓝莓来自牟平,马上就进入扫尾期了,今年价格确实低,前几日大量上市的时候,她还卖过14元一斤的价格。

在红利市场,一些品相不好,果实发软的蓝莓打出了“5元一斤”的招牌,“这些买回家可以做成果酱,很适合老人孩子吃。”一位商贩说。

据了解,近年来烟台本地农户开始涉水种植蓝莓,而在青岛、胶南等地,蓝莓产业已发展得比较成熟,临沂也有蓝莓种植。烟台市场上的蓝莓有不少来自青

岛、临沂等地,而外地蓝莓大多进驻商超。

随着种植面积扩大,蓝莓身价也开始下跌,从最初的上百元到几十元,再到目前的十几元。对此,有人认为是理性回归。一位业内人士介绍,因为营养价值高,蓝莓颇受市民欢迎,前种植面积小,蓝莓价格高是理所当然,但随着种植面积扩大、丰产期的到来,跌价也在情理之中。

该业内人士称,一般来说,种蓝莓一亩能挣2-3万元,即使按照目前的价格销售,蓝莓种植户也不赔钱,利润还是比较可观的。

延伸调查

### 销售模式粗糙,打价格战不是好现象

“蓝莓以散果的形式,在农贸市场销售,这在之前是没有过的。”三站果品批发市场蓝莓服务队一位负责人说,蓝莓价跌,缘于今年产量大增,蓝莓树种植三年后结果,第四年进入丰果期,目前烟台的蓝莓很多进入丰产期。

对于目前蓝莓的销售模式,该负责人觉得有点粗糙。“打价格战不是一件好事。”该负责人称,果农着急摘果子着急销售,

自己拿到农贸市场或批发给商贩拿到农贸市场销售,容易造成烂果的损耗。

“没有精心挑选和包装,降低了附加值。”该负责人称,精包装的蓝莓在浙江、广州、北京、上海等地市场很不错,他们为客户提供专业服务,上市的蓝莓果实都会经过预冷、挑选、包装等程序,进行标准化生产,实现利润最大化。

本报记者 秦雪丽 实习生 廖彬