

天暖致叶类菜价格“拦腰斩”

菠菜、油菜等去年每斤5元以上,今年只有2元左右



本报记者 李娜

还有半个多月就过年了,昔日冬季贵族的叶类菜,今年却不再威风。菠菜、油菜、油麦菜价格没有升到5元以上,每斤价格在1.5元到3元之间。据了解,这主要是暖和天气造成的,菜农称同样的蔬菜,今年的收成只有去年的一半。



由于价格较低,面对着一棚苦菊,菜农王芳却乐不起来。本报记者 李娜 摄

菜价

昔日高价菜,今年和土豆一个价

“就芸豆、茄子什么的贵,叶类菜今年最便宜。”每天去文化路市场买菜的刘女士说,进了腊月以后,茄子、辣椒等蔬菜价格上涨了,但菠菜、油菜价格却一反常态和土豆一个价。

菠菜1.5-2元/斤,油菜1.5-2元/斤,芹菜2元/斤,苦菊3元/斤,油麦菜3元/斤……13日,记者从文化路市场、红利市场和烟台大市场得知,叶类菜价格每斤在2元左右。

据了解,一方面好天气让本地蔬菜长势大好,增了产;另一方面,没有大的降雪道路畅通,外地蔬菜进港城也很方便。

供应充足,使得这些菜价格平平。

文化路市场的菜商郁先生说,去年同期,菠菜、油麦菜等都5元以上。“再过半个多月就过年了,这些本来的高价菜都垫底了,和土豆一样2块钱一斤。”郁先生说,现在最贵的是芸豆,每斤7-8元,其次是辣椒每斤4-5元,而涨得最快的是西红柿,一周涨了一块钱,现在是4元/斤。

“现在还得继续干着,等着春节前两三天的好行情吧,干到腊月三十再回家。”郁先生说,到时候,蔬菜价格能高出一两倍。

菜农

同样一棚苦菊,今年少卖一半钱

面对绿油油的一棚苦菊,黄务镇南车门村的菜农王芳却乐呵不起来。本来打算在年底多赚一把,没想到今年的绿叶蔬菜价格迟迟抬不起头。

“有菜贩到村里收货,苦菊才1.5元/斤,去年是3元。”王芳正在拔苦菊,苦菊拔起来后要先用刀子去根,再去掉黄叶。由于分量轻,一个人一天只能弄百十斤苦菊。

王芳的三个棚分别种了苦菊、小白菜和芹菜,没想到的是,这三种蔬菜今年价格较往年都“拦腰斩”,小白菜批发价7毛/斤,芹菜批发价1-1.5元/斤。

去年同期,这两种菜的批发价分别是1.5元/斤和3元/斤。

“菜长得很好,价格低了一半还多,收成自然也就减了。”王芳说,她种植蔬菜三年了,这个冬季蔬菜价格是最低的,今年比前两年要少卖一半的钱。

“以前冬季担心天气不好,菜涨得慢。现在天气好,各地蔬菜都长得很好,价格却下来了。”菜农老胡说。

面对现在的菜价,有个别菜农“押宝”春节前市场,“根据往年经验,在腊月二十八九菜价会翻番。”

外资银行来后,行业竞争压力更大

花旗银行明年全国分支机构继续增加,业内预计二三线城市是重点

本报1月13日讯(记者 姜宁) 近日,花旗银行发布公告称,在2013年度花旗银行在中国内地的分支机构数量已上涨一倍,而且今年还会继续增加,对烟台来讲,未来引进外资银行是一种必然。如果像花旗银行这种高端外资银行进入烟台市的金融体系中,市民又将会得到何种好处呢?

“花旗银行这种世界性著名投资性银行来烟台这类二三线城市设点,是必然的趋势了,因为现在青岛和济南都有了这家银行的分支机构。现在烟台的政策比较好,再加上外资银行的蜂拥进入,各种竞争压力也会随之加大,外资行为了生存,也只能不断地扩容。”山东财经大学陈华教授说。

然而以花旗银行为代表的投資性银行,在各种经营理念上和本地的商业性银行有着本质性的差别。“他们更看重投资方面带来的收益,而我们本地的银行更看重存款的数量,在贷款方面市民和企业可能会随着外资行的到来而获益,但对于市民存款来讲,利率不会随着外资行的到来而相应提高。”

一位股份制商业银行的相关工作人员说。

不过外资行的涌入并不代表全都是好处。“它们来了之后,会加剧行业内的竞争。”另外一家股份制商业银行的营业部主任说,外资行到来后,为了生存,肯定会有更多的银行掏出更多的钱用于年末买存款、提高理财收益率、存款返现等。

银行盯上免费转账借记卡

为解决农民工返乡难题,中国银行、兴业银行推出这一业务

本报1月13日讯(记者 姜宁) 时至年末,很多农民工在返乡过程中会遇到一些难题,如果将钱带在身上比较麻烦,但如果将钱转账又要花费转账费用。为解决这一难题,多家银行推出某些特殊功能的借记卡。

兴业银行烟台分行的工作人员告诉记者,年末兴业银行会着重推出一项新业务,也就是e卡,所谓的e卡就是一张虚拟卡,只能存不能取,作为辅卡挂靠在一张普通的银行卡上。“用户先将资金充到e卡中,然后再通过电子转账转入到普通银行卡中,这样在取款时免除手续费。”工作人员说。

会发行一张名为“长城福农卡”的借记卡,将钱存进这张卡中,带着卡到任何城市都可以免手续费。“以往异地取现的手续费是1%,50元封顶,农民工领到这张卡后,只要将工资存到卡里,在县域以下的任何中行都可以做到免收手续费。”中行工作人员说。

一些银行还通过一定的免单给予农民工优惠。“异地取款在春节期间每天的第一笔不论金额都是免费的。”华夏银行烟台分行一位大堂经理说。

“银行力推这一业务,能够推广他们的卡类产品,还可以借这张卡来吸纳短期存款,一举两得。”一位商业银行高层人士分析说。



银行工作人员正在给市民办卡。本报记者 韩逸 摄

民间理财产品“疯狂”搞宣传

本报1月13日讯(记者 姜宁)

近日,各式各样的民间理财产品开始快速生长起来,而且疯狂地宣传,疯狂地招人扩张,提高收益率水平。

13日下午,走在南大街沃尔玛的地下通道处,四个通道口堵满了财富公司的传单发放员,一旦有中老年市民经过,工作人员都会上前发放传单,讲解着公司的理财产品,在振华购物中心的新天桥附近,也有很多财富公司的工作人员在发放传单。

“前一阶段都跑到我们银行门口来了。”一家股份制商业银行的营业部负责人说,前几个月一些财富公司的工作人员还只是在沃尔玛附近发传单,最近毓璜顶公园、文化中心、大润发附近也成了他们的“流动场所”。

“公司压力越来越大了,现在烟台这种财富公司同质化非常厉害。”一位朋友告诉记者。继小军投资事件之后,各类的民间财富公司风险越来越多地被市民熟知,在这种情况下,各家财富公司的竞争压力也越来越大。

电商卖保险惊了保险公司

本报1月13日讯(记者 姜宁)

在销售货币基金成功之后,余额宝尝试对接差异化的理财产品,本周针对余额宝用户的定期理财产品一天发售完毕,其中一款产品一亿元额度一天卖完。从发售货币基金类理财产品到开卖保险产品,电商对实体金融的竞争威胁从银行业扩展到了保险业。

“去年余额宝类理财产品开始兴起后,对我们银行理财冲击相当大,有相当大一部分客户流失到了余额宝里面去了。”一位股份制商业银行的理财经理说。

近日,以余额宝为首的电商集团继货币基金类理财产品之后,又推出了保险类理财产品,而且预期收益率高达7%。“现在保险公司理财类产品收益率很难达到这一水平。”一位外资保险公司的总经理说,现在保险类理财产品收益率平均值也就在3%-4%之间。

这款余额宝类保险产品,在近日上市后,发售当日1亿元的额度就已销售殆尽,如此一来将会刺激更多的电商品牌加入到理财类保险产品的争夺战当中。

去年年底,电商开始在财险方面采取极大地优惠让利活动,给传统的财产公司造成一定压力。“网上的车险价格因为不受传统的价格约束,所以能定得非常低,本地车险最低可以打7折,但是网上的车险价格能打到4折。”烟台市一位保险行业监管部门的负责人说。

国网海阳供电

“电大夫”进企业送“安全礼包”

本报讯(记者 闫丽君 通讯员 董波) 入冬以来,海阳市供电公司组织人员,对重点企业和高危企业开展用电安全隐患排查,诊断用电设备状态,提供运行维护技术指导,赢得了广大电力客户的好评。