

七夕情侣挑礼物,更看重实用

首饰、化妆品受热捧

本报8月12日讯(见习记者 张倩倩)七夕情人节近在眼前,与2月14日情人节一样,烟台各大商家都趁机大搞“浪漫七夕”一类的促销活动。可记者发现,超市的巧克力专场很少有人光顾,花店的鲜花销量也平平,首饰、手表、玉饰、化妆品等实用性强的商品却颇有市场。中国情人节情侣们挑礼物更偏重于实用性。

12日,记者走访了振华购物中心、沃尔玛、振华商厦以及几家花店。尽管是周一,商场里首饰、手表、金饰、玉饰等有不少顾客光顾,销售人员说晚上顾客应该会更多。一些水晶类饰品由于设计时尚、价格实惠受到年轻人和中年人的追捧,有的款式还出现脱销的情况。

金饰也紧跟七夕脚步打折促销,并以年轻化、多样化的设计赢得了许多年轻女性的喜爱。不少情侣和夫妻都认为,七夕是中国的情人节,表达爱要实际点,买东西要实用些,不能再跟小年轻似的搞什么浪漫了。27岁的小邹给自己买了金项链,想多添些喜气,希望早点嫁出去。

同时几乎每个大型超市都摆出了巧克力专场促销台,但几乎无人问津,鲜有人购买。振华商厦导购员说,可能因为是周一,来超市的人少,七夕当天卖得会更好一些。鲜花市场也比较冷清,预订七夕情人节鲜花的人很少。二马路一家花店已经包装好十几束大大小小的鲜花,期待七夕当天能全部卖出。



12日,一对情侣在振华商厦买首饰。见习记者 张倩倩 摄

叫外卖的比进店吃饭的多

高温催热“懒人经济”

本报记者 齐金钊

连日的高温挡住了不少人外出的脚步,公司白领和放假的学生更是选择“赖”在空调房不出门。吃饭叫外卖、购物靠网络,成了许多人夏日生活常态。不少商家则抓住了高温天气下市民更愿“宅”在家的商机,抢占高温经济“蛋糕”。

近日,刚过上午11点,位于莱山区清泉路上的一家餐馆就打包好了30个盒饭,因为店里的5个服务员中午都要出去送外卖,老板徐立波只好亲自给厨师打下手,把刚出锅的饭菜按照预订的单子包好。“我们这店靠近大学,平时到了中午,服务员都不敢出门,店里客人多,但放假这两个月,叫外卖的客人要比来店吃饭的多。”

连续高温,办公楼的白领和放假在家的学生成了叫外卖的主力军,在市长大厦一公司做行政工作的小田说,公司30多人有一半中午都叫外卖,“天气太热,中午不愿回家下厨,出去吃饭来

回走就是一身汗,叫外卖方便。”记者在市长大厦门口遇到了3个同时过来送外卖的餐厅服务员,就职于南洪街一快餐店的张奇说,一个中午他就能送近50个外卖,多以办公楼白领为主。

“从上午10点多到下午4点多,送出的外卖最多。”下午1点,位于胜利路的一家肯德基工作人员介绍,店外停放的10多辆外卖车子一到中午就空了,“放假在家的学生叫外卖的多一些。天一热,不愿意出门的人就多了。”

午饭送上门,购物也多在室内。高温天气里,选择网购的市民增加,快递业务量也一直攀升。“天这么热,我们一点都没歇

着,一天来的件有上万个。”申通快递烟台公司沈经理说,这一周快递件数增了不少,“都不出门买东西,网上购物就多了。”

市区一家广告公司的白领李欣最近就添了不少消暑用品,一个台式风扇、一个迷你冰箱和两套防晒化妆品,这些都是从网上淘到的。“小家电本打算去实体店买,但天热不愿意去逛,就在网上看了看。”

淘宝上一专门销售防暑降温用品的店家介绍,从7月中旬开始,店里的销售额就处于上升状态,“今年要比去年生意好一些,像冰垫坐垫、USB小风扇都卖得很快。”

4吨水,估计8月份还得多。”

此外,自从天气开始变热,他们家里的饮料和瓜果就没断过,“光冰镇啤酒就喝了5箱,媳妇几乎天天往家买雪糕,一周一家人能吃两个西瓜,这样算下来就得500多元。”再加上防中暑的药品、防晒化妆品,宋桂英粗算了一下,进入夏季以来,他们家一个月都要比平时多花近千元。

本报记者 齐金钊

养殖户卖鸡苗 一只要赔一块多

本报8月12日讯(记者 秦雪丽 通讯员 晁玉海)为深入了解当前烟台家禽养殖业生产恢复情况,国家统计局烟台调查队在全市抽选12家家禽养殖户做了调查。调查发现:随着H7N9禽流感疫情的逐步消退,市场行情有所回暖,但养鸡户依然不赚钱,每卖一只鸡苗,就要赔1块多。

目前,尽管禽流感疫情逐步消退,但鸡苗价格回升幅度小,养殖户仍在苦苦支撑,禽类产品价格下跌,养殖户补栏积极性低,导致鸡苗价格迅速下跌。禽流感疫情高峰期,鸡苗的价格为每只0.6-0.7元,部分小型孵化场的价格甚至跌到每只0.2-0.3元。

调查发现,目前的鸡苗价格为每只0.9-1.2元,虽然价格较禽流感期间有所回升,但与目前每只2.5元的成本价相差依然较大,种鸡养殖户亏损严重,苦不堪言。调查中一鸡苗场反映,仅今年年初到现在已损失1000多万元,现在是苦苦支撑着,如果到9月份鸡苗市场行情仍然低迷,将二次减栏,甚至清栏不养。另一家种鸡场反映,禽流感期间一个月就损失300多万元,自身资金周转困难,只能从集团内部调拨资金,保障养殖场正常运转。

肉鸡是受禽流感影响较重的产品之一。禽流感期间,烟台市肉鸡出栏价格每斤在3.45元左右,较3月底的每斤4.25元下降23.2%,比上年同期每斤4.35元下降26.1%。调查发现,目前普通养殖户肉鸡出栏价格在每斤4.05元左右,较禽流感期间有所回升,但目前肉鸡的成本价在每斤4.15元左右,养殖户仍处于亏损状态。

此外,随着H7N9疫情的逐步缓和,烟台鸡蛋的价格出现小幅回升,目前普通养殖户的鸡蛋出栏价格为每斤3.65元左右,比4月份增长14.1%,但与去年同期的每斤4.6元相比,目前的鸡蛋出售价格仍然偏低。

调查中一养殖户介绍,按照往年经验,每年7月底至10月初是鸡蛋价格的高峰期,而目前虽然已接近价格高峰期,但价格仍比去年每斤低1元左右,整体价格仍然较低。

东诚生化收到 780万财政补贴

本报8月12日讯(记者 姜宁)近日,烟台东诚生化股份有限公司(002675)收到了烟台经济技术开发区财政局下达的《关于下达2013年单位预算指标的通知》,决定拨付山东省自主创新专项资金700万元,用于“新型抗凝血药物HT-1原料药及注射液研发及产业化”项目的补助。同时,东诚生化还收到开发区财政局下发的另一笔补贴款,用于山东省机电和高新技术产品共性技术研发资金80万元,用于“低效价肝素钠产业化”产业的项目补助。

据了解,以上780万元的补贴款将作为营业外收入计入2013年度损益,该补贴资金的最终会计处理,以注册会计师在年度审计确认后的结果为准,并且最关键的是,这一笔补贴资金将对公司的2013年度经营业绩产生积极影响。

相关新闻

消暑一月 多花近千元

“充了100元电费,本以为够一个月的,结果不到半月就要再充钱,这两个月的电费、水费就得多花出两三百元。”家住上亦西路65岁的宋桂英最近被热醒,想打开空调却发现家里停电了,而两周前她刚刚充了100元电费。

宋桂英和老伴与女儿一家同住,客厅和3个卧室各装了一台空调,“往年夏天就天

热的那两天才开,一天也就中午回家吃饭的时候开两个小时,今年夏天从早晨一醒来就得开,天太热,一直得开到傍晚。”宋桂英说,尤其是从7月下旬开始,有的时候晚上热得睡不着也得开。“一个月光空调电费就得花近200块。”而一家5口人每天至少洗两次澡,也让宋桂英家的水费多交了不少,“7月份就要比以前多用

洋奶粉出事,国产奶粉依然难获青睐

妈妈们对国产奶粉还是“信不过”

见习记者 吴江涛

恒天然“肉毒杆菌”事件的爆发,让多家洋奶粉品牌受到冲击。不过,国产奶粉并没有从中获益迎来“春天”,许多妈妈对国产奶粉依然不放心。

最近,在烟台许多母婴QQ群里,关于奶粉安全的讨论很多。恒天然“肉毒杆菌”事件爆发之后,许多之前买新西兰品牌奶粉的妈妈纷纷转向美素、爱他美等欧洲品牌。

受这次事件影响,淘宝上欧洲奶粉的代购生意火了起来。淘宝代购商介绍,新西兰奶粉出事之后,德国奶粉的销量大增,甚至出现缺货的情况,最受欢迎的德国爱他美的销量,最近就一次性涨了20%。

烟台实体店,原装进口欧洲奶粉并不是很多。市区几家大型超市和奶粉店里,摆

放有少量的荷兰和德国等欧洲国家的奶粉,不过这些奶粉并不占超市销售的主体。而且这些原装进口的欧洲奶粉价格是美滋等常见品牌洋奶粉的两倍多,因此,少有人光顾。

此外,虽然洋奶粉问题频出,但许多市民对国产奶粉仍心存忌惮。在烟台母婴QQ群里,大部分参与讨论的妈妈们都表示,目前并没有打算让宝宝吃国产奶粉。“国产的奶粉还是信不过啊!”一位妈妈说。

即使多美滋、可瑞康等众多品牌的洋奶粉销量受到冲击,但国产奶粉的销售状况依旧不太好。记者走访发现,在烟台的大型超市和奶粉店里,国产奶粉都被摆在了货架不起眼的角落,而且数量很少。经销商介绍,虽然价格很低,但国产奶粉的销量一直很低,目前奶粉市场仍靠洋奶粉支撑。

相关新闻

多美滋销量遭重击成累赘

经销商打“退堂鼓”:不想卖了

见习记者 吴江涛

在烟台不少超市及奶粉店里,涉事品牌的奶粉仍然在售,不过这些洋奶粉销量已经急剧下降。经销商介绍,恒天然“肉毒杆菌”事件爆发以后,新西兰品牌的奶粉已经无人问津,澳大利亚奶粉也受到不小的冲击,涉事品牌的奶粉销量都大幅下滑。

而在众多洋奶粉品牌中,多美滋受到的冲击最大。据了解,恒天然事件发生前,

多美滋很受市民青睐,销量一直领跑实体店和网上商城的各大奶粉品牌。事发后,多美滋销量几乎下降为零,成了众多奶粉经销商的累赘。经销商介绍,烟台市场上几乎没有问题批次的多美滋奶粉在卖,但依然有许多买了多美滋奶粉的市民想要退货。

不仅如此,因为多美滋的存货过多影响生意,有的经销商也打起了退堂鼓。“不想卖多美滋了。”一位经销商说。

财富情报站
传递资本市场有效信息