

本色  
·中秋  
·中秋节特刊



# 泰城高档礼品回收遇“寒冬”

## 高档酒回收价降到去年的一半,不少从业者要转行

文/片 本报记者 陈新

14日,记者走访了解到,由于各单位落实中央禁令,一定程度上煞住了中秋送礼风,今年泰城市场刮起“节俭风”,礼品回收价格低,收不上来也卖不出去,礼品回收店生意冷清,不少经营者已经打算转行。

### 月饼券没人要

### 烟酒价降一半

14日,记者以出售二手烟酒的名义,走访了泰城一些礼品回收店,发现各家礼品店给出的收购价格都特别低,高档烟酒价格不及去年一半。月饼券、螃蟹券等食品类礼券没人要,各种食品礼盒要的人也很少。

在东关加油站附近一家礼品回收店,店主告诉记者,53度的“飞天”茅台收购价仅600元,不抵市场价格的零头,相比去年收购价降了将近一半。“要是搁在去年,这酒可能卖到1100元,现在只能卖600元,不信你问别人也是这个价。”店主说。

在虎山路一处礼品收购店,一位女店主表示,高度数的茅台回收400元一瓶,高度五粮液回收价每瓶300元到400元之间,市场价为650元的软中华牌香烟,回收价格仅150元。“今年市场就这样行情,我们也没有办法,价格低收购的量自然少,我们生意也不好做。”

各家店主均表示不收月饼券、大闸蟹礼券。“这些食品容易过期,我们收了又

卖不出去,就会砸在手里。”

记者又联系了网上几家礼品回收店,经营者均表示今年生意冷淡,收购价格压得很低,即使收了也不好往外卖。“这样下去,我打算转行了。”一位姓张的经营者表示。

### 市场刮起“节俭风”

### 礼品回收遇“寒潮”

从各家礼品回收店主口中记者得知,今年礼品回收生意不好做,和厉行节约落实中央各项政策,改变中秋送礼不正之风有直接关系。

“今年送礼的少了,各大单位发的福利也少了,团购的购物卡、消费卡自然少,往我们这里卖东西的也少。我们收的东西不多,卖出去的更少,往年中秋节是礼品回收行业旺季,今年因为生意不好,很多同行生意没法做,关门歇业了。”一位业内人士透露。

家住阳光花园小区的陈女士向记者反映,原来擂鼓石大街中段好多小店一到过节就打出礼品回收的牌子,今年这种现象基本没有。

“今年不景气,揽不了



礼品回收店藏在小区内。

大客户,上门购卡的散客也少,资金都被压住了。”虎山路礼品店店主表示,今年烟酒回收价很低,卖家都不愿意出手,一些老主顾也不见了踪影。

### 专家: 少这条黑色产业链 中秋会更单纯朴素

“礼品回收冷清对社会来说是好事儿。”市民周先生评价道,这说明今年送礼的人确实少了,一些机关单位的不正之风被削弱了。周先生说:“中秋节原本是团圆的节日,一些人却利用这个节日大行送礼收礼之事,让中秋节失去了本来面目,这股不正之风被煞住,我们的中秋节也将更加单纯朴素。”



礼品回收店藏在路边。

“礼品回收存在,实际已经形成了一条黑色产业链。”山东农业大学经济学刘教授表示,一些收礼者利用礼品回收将来路不正的礼品、购物券变成现金,礼品回收从业者从倒手中获利,将其中成本转嫁给普通消费者。

“商品作为礼品回收流

通,已偏离了商品本位,长期以来礼品的无序往来滋长了礼品回收行业这种社会顽疾,很大程度上成为钱权交易的载体。”专家表示,中央严格、常态化地控制公款消费、送礼之风,将打消礼品回收者的观望念头,该行业生存空间将大大缩小,从业者转行或成必然趋势。

## 团购客户明显减少

# 高端礼盒卖得不好忙降价

本报见习记者 路伟

中秋节往往是高端礼品的销售旺季,然而记者调查发现,今年虽然不少市民已经开始扫货送亲朋好友,但是多数市民送礼回归理性,挑选礼品时,实用性成为市民的首要标准。高端月饼礼盒、白酒、保健食品等集体遇冷,中低档的礼品成为不少市民的首选。

### 中秋送礼图个实惠

### “经济实用”最重要

“中秋送礼应该算是传统。”13日,在东岳大街一家超市里挑选礼品的樊女士说,过节送礼不见得要送多贵的礼品,心意到了就行。“要是大家使劲往礼品上砸钱,味儿就变了。”

记者走访泰城几家大型超市发现,每个超市的月饼、肉类、酒类礼盒柜台前都聚集了不少市民,100元左右的礼盒成为不少市民的首选。“买这些东西主要是送亲戚朋友,得选他们用得着的才行,没必要搞形式主义。”市民李先生挑选了



一超市礼盒大打折扣。 本报见习记者 路伟 摄

一款售价88元的烧鸡礼盒,“现在很多商场都在搞促销,价格不算贵,感觉挺实惠。”

相对于月饼,肉类礼盒的火爆,保健食品显得冷清不少。记者发现,虽然商家通过降价来吸引顾客,但是

今年市民似乎对保健食品并不感兴趣,超市保健食品柜台鲜有市民光顾。

“保健食品要是天天吃可能有效果,偶尔吃几次应该效果不算大。”市民陈先生说,相对于月饼、肉类的礼盒,保健食品可能看上去

更有面子,但是实用性不是太强。

### 高端礼品受冷遇

### 降低身段搞促销

记者看到,不少商场、超市都打出“买一送一”“买二送一”等折扣吸引顾客。“中秋节过后,就没人要月饼礼盒了,打出折扣吸引一下顾客。”东岳大街一家超市工作人员称,相对肉类、酒类的礼盒,月饼的“节味儿”太浓。

“今年高价礼盒不好卖,低价礼盒还可以。去年一款999元的月饼礼盒卖得还不错,今年降了300多,问的人却很少。”岱宗大街一家超市工作人员称。记者看到,多数买月饼礼盒的市民大都倾向于200元左右的。“现在月饼礼盒有一些折扣,只须几十块钱就能买到不错的礼盒。”

保健食品商家也通过“买一送一”、降价等策略来吸引顾客,东岳大街一家超市买一盒脑白金送一盒氨基酸。冬虫夏草、阿胶、雪蛤等高档滋补品价格也有所下降。“临近中秋,有好几款海参礼盒都降价了。”岱宗大街一超市的金鲁源海参

专卖店的工作人员说,今年基本上没有团购预订,一些老客户今年也没下订单,跟去年相比销量大受影响。

中秋正好赶上大闸蟹上市,以往每年都会有人购买大闸蟹或者礼券送人,但是记者发现,今年大闸蟹市场同样不火爆。擂鼓石大街一家大闸蟹专卖店门庭冷落,“一天也来不了几个人。”老板无奈地说。

擂鼓石大街一家酒店的老板告诉记者,往年这个时候正是高端白酒销售的黄金时期,但是今年高端白酒销量跟去年相比差距很大。“春节时,一款飞天茅台卖2080元,当时卖得还不错,现在1460元,降了600多了,但买的人很少。”相对于高价白酒,200元以下的中低档白酒今年卖得比较火。

女儿茶作为泰安的特产,往往也是市民送礼的选择,但是今年茶叶市场同样不好做。记者在虎山东路一家茶叶店发现,摆放在柜台上的茶叶礼盒一般在300元以下,高价礼盒则被老板收了起来,“基本上没人打听这么贵的茶叶,还摆着干嘛。”老板无奈地告诉记者,今年高价茶叶礼盒销售不理想。