

经济新闻 | 要闻



临近春节,干果一直是消费者购买年货的“重头戏”之一,其价格的浮动也颇受市民关注。昨日,记者对郑州的干果市场进行了调查,发现与往年相比,今年郑州的干果市场并没有集体“涨价”,而是有涨有落。其中,红枣、核桃等价格平均下降5到10元每斤,而杏仁、开心果、瓜子等涨价明显。
郑州晚报记者 赵柳影/文 马健/图



某超市的年货大货架摆出各种各样的干果。

临近春节,干果迎来销售旺季

散客购买力增强,销量比平时增五成 价格近期不稳定,有涨有落

干果进入旺季 比平时销量增五成

昨日,记者走访了郑州市部分超市及一些干果批发市场,发现不少市民正在大包小包地购买年货。“家里人特别爱吃瓜子、开心果等,年三十晚上看春晚,一起磕着吃。”家住农业路的陈女士说,每到过年,她都得买上三四百元钱的干果。同样,家住桐柏路的曹先生也趁着休假,赶紧到市场上购买干果,手里提了3个干果大礼包。

“从上周开始,生意开始火爆起来,主要是零售生意增加迅速,销量比平时增长五成没问题。”在陇海路布厂街,干果店老板范兵坤正在忙着卸货。据范兵坤介绍,干果行业主要就是靠过年过节,生意才会好,他的进货量也比平时多了一倍。

“散客明显多了,我们一天的营业额有上万元,能卖出几百斤干果。”在黄河食品城从事干果批发的李先生说,从“腊八”开始,生意就很不错,店里人天天忙得都没时间休息。

据李先生推测,持续到大年二十九,干果生意都会越来越好。

价格有涨有落,一天一个价

在采访中,记者发现今年郑州的干果市场价格并没有借助节日集体“上涨”,而是有涨有落。

“今年涨价比较明显的有开心果、杏仁、碧根果等。”范兵坤说,他总结今年凡是从美国进口的干果价格都有上涨。其中,开心果涨幅最为明显,批发价从去年的33元每斤,涨至43元每斤;杏仁从去年的33元每斤,涨至40元每斤;碧根果从去年的28

元每斤;涨至32元每斤。

此外,对于市民最常买的瓜子,今年的均价也突破了10元每斤,而去年均价在8元每斤。

不过,喜欢吃红枣、核桃的市民,今年不妨多买一些,记者调查发现,这两种干果降价幅度比较明显。“我们店里质量佳的红枣30元每斤、中档的16元每斤,今年价格都有下降,根据档次不同,平均下降5~

10元每斤。”在华中食品城,从事干果销售10余年的赵建洲说,其次就是核桃,同等质量的价格从去年的40元每斤,下降至30元每斤,是今年干果市场中降价最为明显的一种。

不过,赵建洲说,现在干果价格都不稳定,几乎一天一个价,市民如果有时间,可以到批发市场采购,由于不用经过经销商的转手,价格会比专卖店、超市低很多。

团购受影响,实惠大礼包畅销

虽然借着春节干果市场进入旺季,但其实更多的是散客的购买量在增加,今年干果的团购市场并不如意。

“到目前为止,还没有一家合作的团购单位跟我联系。”赵建洲说,从去年的中秋节他就已经感受到了,往年的中秋节,自己的合作单

位至少有四五家都提前开始团购,而去年的中秋节只有1家,数量还不多,到今年春节,1家团购的也没有。

不仅如此,往年一到春节,各个商家都会推出高档的礼盒装作为主打,价格在500元以上,而今年也都换成了实惠的大礼包,来吸引更多

的散客自用。

“我现在店里主打的是4种产品任意搭配,比如最受欢迎的核桃1公斤、大枣1公斤、葡萄干1公斤、西瓜子1公斤,搭配在一起,然后卖150元。”赵建洲说,这种实惠装的大礼包最受市民欢迎,销量很不错。

万众团倒闭再释团购业危险信号

团购网站存活数200多家,死亡率飙升至86%

团购网站的2014年在“万众团的关闭”中开局。“万众团由于业务关系已无法正常为大家提供服务,将从即日起暂停服务。”1月9日,万众团在其官网上贴出的声明称,部分欠款将尽全力在三年之内全部还清。这一事件在团购领域激起轩然大波,关于“2014年照样是团购死穴之年”的论调日渐喧嚣。

万众团倒闭引发行业震荡

目前,万众团的官网已无法正常登录使用,打开界面仅出现一则“万众团网站声明”:业务关系已无法正常为大家提供服务,从9日起暂停服务,消费者售后问题请拨打客服电话400-088-8491。“部分欠款我们将尽全力在三年之内全部还清”。

灼人的是,记者拨打万众团

的客服电话,却被告知“拨打的电话已欠费停机”。而据北京当地媒体报道,讨要欠款的商户赶到万众团北京营业总部时,却发现大门紧闭,人去楼空。

而这只是团购寒冬的冰山一角。团购行业的洗牌事件频出,现在的死亡速度更是“触目惊心”。据中国电子商务研究中心监测数据,截至2013年6月30日,全国团购网站诞生总数高达

6218家,累计关闭4670家,死亡率达75%。彼时,尚在运营中的团购网站共1548家。

“截止到2014年1月,全国团购网站的存活数量仅为213家。”团800这样说。相比半年前存活的1548家网站,团购领域的死亡率已飙升至86%。若与2010年团购市场风生水起时,全国团购网站数量高达6000多家相比,现在的局势发展已经被创新工场总裁李开复言中——“99%的团购网站都要死!”

加剧新一轮洗牌

倘若倒过来看中国团购网站的大洗牌,则是行业“蛋糕”逐渐变大了,争食者逐渐变少了,有实力的团购网盈利的预期缩

短了。

据《2013年中国团购市场统计报告》显示,2013年团购成交额达到358.8亿元,同比净增144.9亿元,增幅达67.7%;购买人次也达到6亿人次,同比净增1.5亿人次,增幅达32.5%;而且,2013年团购平均客单价已从2012年的46.9元提升至59.4元。

大站们的马太效应更加明显。据以上报告统计,2013年排名前五的团购网站成交额达到338.1亿元,占总体的95.7%,其中排名前两位的美团和点评更是占到全年整体的66.3%,形成第一阵营。糯米、窝窝、拉手在月度成交额3亿~4亿元的区间厮杀,形成第二阵营。

中国团购网站正在进行着一

“领”悟市道

中国需要袁隆平这样的首富

1月10日,在北京人民大会堂,袁隆平捧回了国家科技进步特等奖。这是袁隆平第二次登上国家最高科技奖的领奖台。

地球人都知道,“杂交水稻之父”袁隆平发明杂交水稻技术,为世界粮食安全做出了杰出贡献,增产的粮食每年为世界解决了7000万人的吃饭问题。

在习惯以金钱来丈量一个人能力与价值的商品经济社会,袁隆平是不是很有钱?据报道,至少在理论上,他早已是中国名义“首富”。因为这位特殊“富翁”的价值,主要是靠公式计算出来的。早在1999年,经专业资产评估事务所评估,仅“袁隆平”这个品牌,市值就达1008.9亿元。当然,在福布斯和胡润眼中,袁隆平还算不上中国首富。

如果你在大街上或者在田间地头,遇到袁隆平,恐怕谁也难以将“首富”“富翁”这样的词与这位貌不惊人的老者联系起来。因为袁隆平的穿戴打扮,不仅不是首富那种豪车名表的行头,甚至比农村的老大爷还要土气。正如袁隆平所说:“我只是个精神首富,有那么多钱也没有用。”

袁隆平,今年已经83岁了,耄耋之年,正是颐养天年、享受生活的年纪。可是他这位当代的神农,依然奔忙于稻田里,用杂交水稻帮助中国人解决吃饭问题,解决人类温饱的事业。

现在的社会,是个浮躁的社会。君不见,多少科技精英和有前景的科学家,不是选择仕途就是选择商海,他们是不愿寂寞的,不甘清贫的。但是,也有像袁隆平这种埋头苦干、拼命硬干的科技工作者。中国需要袁隆平这样的首富,需要凭智慧、凭贡献、凭创新、凭敬业精神成为富豪的人。徐刚领

种前景日趋明朗的自我进化。拉手网副总裁司新颖对记者坦言,2013年以来,大型团购网站已经打响“圈地赌人”二战,第一、二阵营的大站都在准备“二次扩张”。而这新一轮的地盘争夺更侧重于市场的细分和深耕。

不过,团购网站在电影票、酒店等细分领域的拓展,已经蚕食到豆瓣、时光网等老牌电影网站,以及携程、艺龙等OTA网站的市场份额。目前,携程已经站出来反击,力拓团购市场。而阿里、腾讯、百度也相继进入团购行业,开始进行新一轮的厮杀。战争远未结束,团购行业在集中化加剧的同时也逐渐出现新的发展格局。

肖昕 南都供稿