



忙着过「洋节」

## 圣诞将至 圣诞饰品热卖 商家提前 备战“圣诞经济”



### 想着油降价

#### 国际油价 半年腰斩 击穿55美元关口

昨日油价再受重挫,国际油价一度跌破55美元大关。在国际需求疲软、美联储加息预期高悬的背景下,油价领跌大宗商品的态势不减。受访业内人士指出,油价暂无反弹态势,未来或进一步走低。受累大宗商品整体疲软,黄金价格恐怕仍将走低,美联储加息预期落地前后,或将出现全年金价低点。

#### 油价跌破55美元

昨日下午5时30分左右,NYMEX油价一度跌破55美元,跌至54.06美元,这是2011年以来纽约商品期货交易所油价首次跌破55美元大关。截至昨日下午6时记者发稿前,NYMEX油价为每桶54.24美元,下跌2.99%;伦敦布伦特油价为每桶59.43美元,下跌1.8%。

“油价目前仍没有呈现出反弹的态势。”万联证券研究所所长傅子恒告诉记者,原油产量远大于需求。据媒体报道,美国能源局发布报告称,由于欧佩克拒绝减产,美国原油产量大幅提升,因此2015年油价预期被大幅调低。摩根士丹利发布的报告称,2015年布伦特原油价格预估从每桶98美元下调至70美元。大摩同时预测,明年油价的最低点可能跌至43美元。

据咨询机构ICIS中国测算,若财政部不继续提高成品油的消费税,本年度汽、柴油最后一次调价时油价将再降,国内油价或迎来“11连降”。

傅子恒向记者分析称,原油作为大宗商品整体下跌的龙头,对大宗商品的整体价格走低也将起到推动作用。国储汇金贵金属研究院首席研究员郭永富向记者分析称,从中国PMI指数走低可以看出,中国国内的工业需求仍未恢复。此外,受访人士均认为,国内股市火爆,资金也可能进一步从大宗商品市场流出,进入股市,这将进一步打击原油、黄金等大宗商品价格。

#### 春节前后金价或达全年低点

“目前机构总体仍在减持黄金,对金价走势还是以看空为主。”郭永富告诉记者,黄金目前总体上仍呈需求疲软的态势,这将进一步打压金价。春节前后或是黄金消费的高峰期,“中国大妈”等消费群体或有较大的黄金消费热情。郭永富分析称,目前机构整体减持黄金的幅度较大,“中国大妈”等群体对黄金的消费恐怕难以支撑卖盘,金价仍将进一步下挫。

近期,黄金价格有小幅反弹,纽约金价一度上涨至1200美元/盎司,但昨日又进一步下挫。截至记者发稿前,纽约金价为1203.7美元/盎司,下跌0.33%。伦敦金价为1203.8美元/盎司,下跌0.86%。

2014年以来,在美国退出QE已成定局之际,美联储加息的预期就不绝于耳。郭永富分析称,美联储可能在明年第一季度或第二季度加息,此时将形成黄金的全年价格低点。不过由于加息预期落地,加息后金价将有反弹行情,但反弹幅度难以超过之前的高点。南都供稿

#### 圣诞饰品日下销量过万

提起圣诞节,大家首先会想到圣诞帽、圣诞树、雪花等,确实,昨日,记者走访火车站附近的批发市场发现,圣诞饰品早已进入热卖中。

在万博批发市场中,许多店铺都把圣诞帽、彩带、雪花、圣诞树及圣诞玩偶等饰品摆在商店的醒目位置,不少商家还设置了销售圣诞饰品的“圣诞专区”。

在商场一楼的一家饰品店内,圣诞饰品一应俱全,价位从几元到上百元不等,顾客在购买热情十分高涨,有的都是直接手提黑色的大塑料袋,看见喜欢的饰品就往袋子里装,等满了再一起结算。

“最近生意很不错,几乎从早忙到晚,每天下销量都过万。这两天批发的购买量已经开始下降了,零售购买量开始上升。”据该店老板秦先生介绍,早在11月底,圣诞饰品的批发量就一直上升,现在该备货的都差不多了,反倒是散客多起来了。秦先生介绍,除了二级批发商,餐饮企业、酒吧、商场都是圣诞节的“主战场”。

圣诞节虽然还未到来,但是郑州市街头巷尾的圣诞气氛已经非常浓厚,不少商家也都提早开始备战“圣诞节”,为即将到来的圣诞节“捞金”做好准备。如此看来,今年郑州“圣诞经济”的势头依然很足,商家们也是借机炒作宣传,希望可以在年底赚个盆钵满盈。郑州晚报记者 赵柳影

#### 商场、酒吧等积极备战“圣诞经济”

对于消费者来说,圣诞节除了是浪漫的节日外,商场的促销也是吸引大家的另一原因。

昨日,记者走访了丹尼斯、万达、大商等商场,圣诞主题的装饰早已经提前布置。“为迎接圣诞节大家都提前做足了准备,圣诞节是年末促销的好时机。”万达商场一位销售人员表示。

同时,与圣诞有关的打折优惠活动也已提前开启。满减、打折、送礼品,各家商场的优惠方式层出不穷。

“我已经和闺蜜约好了,圣诞节当天要‘血拼’。”从事行政工作的姚女士说,圣诞节本身促销力度就比较

大,加上刚好是年尾,想借助节日气氛犒劳一下辛苦一年的自己。

作为最受中国人欢迎的洋节,圣诞节也给西餐店、酒吧等带来了人气和财气。

作为郑州酒吧街的代表,农科路上关于圣诞节的宣传广告一个挨着一个,都把目光锁定在年轻消费群体身上,不少酒吧都推出“欢乐圣诞夜表演”活动,并赠送圣诞礼物,来吸引消费者的眼球。

“每年的圣诞节,酒吧的生意都很不错,最主要的原因是在酒吧度过,节日气氛会更热烈,深受年轻人的欢迎。”农科路上一家酒吧的工作人员说。

忙着写总结

## 网上代写“火”得一塌糊涂 一家店月销8000多笔 千篇一律小心穿帮

一年马上就要到头了,总结一下今年的成绩和经验,并为下一年罗列一个计划和目标,成为不少公司企业的惯例。

这不,在东区上班的崔女士最近就头疼不已,“从上周开始就在写年终总结,写完自己的,还要写部门的。”确实,如何将看似相同的工作写出有新意的总结?如何在年末给领导交上一份满意的“答卷”?不少白领们开始网上求助,网络上的代写生意“火”得一塌糊涂。郑州晚报记者 赵柳影 通讯员 姚玉华



王超生图

#### 代写生意火,月销售8000多笔

昨日,记者在淘宝网上输入“年终总结”4个字,出来的相关信息有上千条,从网站显示的交易记录来看,代写总结的生意确实不错,记者按最近成交量逐条查询,最高的一个浙江网店月成交量达8000多笔。

“从进入11月份开始,年终总结的生意就不错,现在已经达到高峰期。”据该店客服介绍,除了代写年终总结,店铺还代写学生论文等。

随后,记者查询了该店昨日一天的成交量,截至下午3点,已经达到120笔左右。

不过记者发现,不少代写网店标注的价格都很便宜,大多是5元或10元,难道代写总结价格如此低廉?

“这些价格只是一个基价,最终的成交价还要与店主商议,一般来说,500字在40元左右,1000字为80元,其他字数均以这两个价位为标杆进行加减。”该店客服介绍。

确实,在成交记录里,记者发现不少网友拍下的数量都不一样,有的是10件,有的是20件,对此,该客服介绍,这与客户需求的字数多少有关系,“我们的基础价是10元,客户需要2000字的总结,要支付160元,160除以10等于16,则表示客户需要拍下16件商品。”

如此来计算,上述网店的月销售量在8000笔左右,即使按照最低的8000笔来计算,乘以基础价10元,月成交额便在8万以上。

#### 原创总结是与上级沟通的好方式

不过,网上代写的总结是否为原创呢?记者逐一查看,发现声称自己的总结为原创的店家不在少数,“绝对原创、保密,直到客户满意为止。”杭州的一家代写店铺在“宝贝详情”里如是说。

然而,浙江的一家网店却透露,自家店铺里没有100%原创的文章,任何一家代写机构如果宣称他们是原创写作或者有什么教授博士生导师之类的执笔,肯定是虚假宣传。业内人士也表示,网上大部分代写都是把网上内容相符合的文章给重新打乱糅合成一篇,然后再适当进行修改。

从事金融投资行业的公司负责人晋先生称,希望员工可以认真对待年终总结,梳理工作也是一个和上级进行沟通的方式。