



监测数据显示,近期我市大蒜价格持续下跌

供过于求,“蒜你狠”变“蒜你贱”

1 蒜价下跌,商家叫苦不迭

“最近一段时间大蒜行情不好,刚批发回来的货还没卖就开始降价。”大蒜批发商徐广文说,今年2月初,大蒜批发价维持在每公斤6元左右,而从2月下旬开始下滑。进入4月,大蒜批发价降至每公斤4元左右,而目前为每公斤2元左右。

徐广文说,近期大蒜价格下降速度之快,让不少批发商感到无所适从。如果继续进货,很可能出现前一天批发价为每公斤2.5元,第二天就变成每公斤2元的现象。

大蒜批发价下跌,导致市场零售价走低。涧东路农贸市场内一商家说,目前大蒜每公斤零售价约为4元,是自去年以来的最低价。

市发改委价格监测中心数据显示,截至上周末,我市大蒜零售价为每公斤4.42元,比前一周下跌27.06%,比上月同期下跌43.33%。



在批发市场上,大量大蒜待销

2 大量上市,拉低整体市价

“2009年至2010年,全国大蒜价格暴涨,被网友戏称为‘蒜你狠’。当时我市大蒜零售价最高涨至每公斤16元。经过2011年下半年至2012年的平稳期后,今年的蒜价迅速下跌。”从事大蒜批发生意多年的杨鹏飞说,在“蒜你狠”时期,不少蒜农尝到了甜头,认为蒜价经过一年多的“垫伏”后,今年会再度上涨,于是很多地方增加了大蒜种植面积。再加上气候条件较好,今年大蒜实现丰收,以全国大蒜主要产地之一

的山东金乡为例,今年大蒜亩产量约为1750公斤,比往年增长了20%左右。目前,正值新蒜集中上市时期,市场供过于求,价格自然走低。

杨鹏飞说,去年大蒜产地平均批发价约为每公斤3.5元,而目前的产地批发价仅为每公斤1.2元左右。产地之所以供货价格低,一是大蒜产量高卖不上价钱,二是蒜农为了多出货,彼此之间不断相互压价,造成价格持续下跌。

3 产销对接,应建供求信息平台

“目前正值新蒜、老蒜共存于市场的时期,预计6月下旬之后,蒜价会逐步回升到合理水平。”杨鹏飞说,如今市场上新蒜供应量多于老蒜,等再过一段时间,新蒜失去多余水分,变成老蒜时,市价会有所提高。不过,从今年的市场行情来看,大蒜价格肯定不会出现大幅上涨现象。

河南科技大学区域经济研究中心主任高延军认为,大蒜价格暴涨暴跌,折射出目前农业规模化、组织化、信息化程度不高。一些农户盲目生产,看到什么农产品赚钱就种什么,如此一来,导致种蒜、卖蒜如同一场赌博游戏。要想解决这一问题,相关部门应

帮助大型企业农户之间建立联系,将农民生产纳入产销环节,使农产品产销真正对接起来。另外,还应建立一个大蒜市场供求信息平台,及时发布当地大蒜产业相关信息和预警预报,帮助农户和商家尽早掌握市场信息,避免供需失衡。

本报记者 王蕾 文/图



核心提示

今年2月中旬以来,全国大蒜价格持续走低。我市相关部门的监测数据显示,与上月同期相比,目前大蒜零售价下降43.33%。大蒜价格走低,让不少蒜商压力倍增。曾经的“蒜你狠”,今年却被网友戏称为“蒜你贱”。

(资料图片)

拼杀“最难就业季”毕业生“逃离北上广”

上周,在国务院召开的贯彻实施《中华人民共和国旅游法》电视电话会议上,有关部门负责人放出“狠话”:游客不满意,是评价旅游业发展质量的重要指标;对社会反映强烈的问题,要进一步加大检查查处力度,有效遏制景区门票涨价过快趋势。

但愿这是一次新契机,能让国内旅游业发展打开新局面。说到旅游,内地居民赴港澳台地区观光购物的热度依然逐年升温。最近的一项调查显示,除了黄金珠宝、婴儿奶粉、化妆品之外,人寿保险也上了入港内地游客的购物清单。这至少说明了一个道理:内地保险服务急功近利,投保理念已经“未生先死”。保险业正在成为中国经济的短板,要想改变这个现状,必须“把该放的权力放掉,把该管的事管好”。

其实,改变已在悄悄发生。国务院明确,要把一些投资审批事项,坚决下放给地方。比如,这次就把城市快速轨道交通、机场扩建等投资项目审批或核准权放给了地方。随之而来的就是三线城市的地铁潮。《第一财经日报》上周报道,目前,全国已有35个城市结缘地铁。南通、唐山、烟台、包头和浩特等二线、三线城市正在积极上马城市轨道交通建设。

每年5月,被高校应届毕业生称为就业季。这个5月,堪称“史上最难就业季”。史无前例的699万全国普通高校毕业生,不幸遭遇了全国计划招聘岗位数同比平均降幅接近15%。拼杀“最难就业季”,急需多方发力共同突围。上周,教育部公布的数据显示,在巨大的就业压力下,众多毕业生选择了“逃离北上广”,而把求职的目光锁定在二线、三线城市。

最近,联合国世界卫生组织提出的新的年龄分段在网热议。根据新规,44岁及以下为青年人,45岁至59岁为中年人。这让已经年过三十、以为早已脱离“年轻人”队伍的朋友十分惊喜——“原来自己又赚了十几年的青春!”

(志伟)



权重板块发力 后市上行可期

上周,在券商、地产等权重板块发力下,上证综指成功站上60日均线2265点。

上周五,权重板块集体上行。在总市值排名前30位的个股中,万科A在前一交易日大涨逾5%的基础上再涨近4%,海通证券涨幅也超过了3%。此外,煤炭板块整体涨幅超过3%。截至上周五收盘,上证综指报收于2282.87点,周涨幅1.6%;深证成指报收于9246.28点,周涨幅1.92%。

工行洛阳分行金融理财师董宇峰说,4月新批了3家机构的合格境外机构投资者(QFII)资格,已获批QFII资格的机构总数达220家。同时,中国股票基金5月13日净流入资金达1.87亿美元。这些信息说明,“目前,市场资金面正在向好”。

另外,4月规模以上企业工业增加值同比增长9.3%,轻重工业均小幅回升;社会消费品零售总额同比增长12.8%。这些利好消息将为大盘提供正能量,后市仍有可能维持震荡上行格局。董宇峰建议投资者可适当加仓,增配低估值稳定增长的蓝筹股,如银行、地产、电力环保、建筑、家电和汽车等板块的股票。

(本文观点仅供参考)

本报记者 戈晓芳



“触电”商企,不妨尝试外包模式

核心提示

近两年,我市传统商业企业借助电子商务的发展速度越来越快,交易额连年大幅增长。同时,电子商务的发展在产品种类、人才资源等方面的瓶颈问题也逐渐凸显。业内人士建议,传统商业企业可立足洛阳实际,积极发展电商外包服务业。

“价格战”的商家,对各自“网路”怎么走犹豫不决。

刘志忠是我市一家经营杂粮、蜂蜜、秋梨膏等土特产品的负责人。2012年,他在经营实体店的基础上开了网店,虽然公司的订单数量不断攀升,但他坦言,面对日益激烈的竞争,目前不会把公司的发展重心放在网店上。

电子商务发展瓶颈渐显

针对我市不少刚刚“触电”的传统商家所面临的发展困扰,我市一些研究电子商务的专家道出目前我市电子商务发展背后的本质问题。

市商务局电子商务办公室主任郝启刚表示,目前我市多数企业不以电子商务为企业发展的主导方向,电子商务企业仍以小微企业为主;网商群体相对分散,集中度不高,没有形成一个完整的中心;缺乏龙头企业的带动,在一定程度上阻碍了我市电子商务的进一步发展。

河南科技大学电子商务研究中心主任郭献强说,目前我市不少商家对电子商务都存有观望或犹豫的态度,一些传统商家面对已经建立起的传统商务运作体系、渠道体系、客户关系,缺乏大胆创新及变革意识,甚至担心新兴的电子商务会对传统的运作体系产生冲击,干脆将电子商务拒之门外。

对于一些已经涉足电子商务的传统企业来说,他们更是面临着运营经验不足、专业团队缺乏、线上线下如何整合等问题。

“电子商务发展需要跨学科领域的复合型人才,既要懂得互联网技术,又要掌握有关商务、金融、管理等各方面的知识。”阿里巴巴洛阳中心经理申淑娟说,尽管我市日益发展的电子商务环境吸引不少从业者回流,但仍不能满足企业对人才的需求,尤其是对高层次人才的需求;电子商务企业从业人员流动快,也成为制约企业发展的因素。

利用外包模式谋求发展

“产品是电子商务的‘命根子’,相比货源在外地的企业来说,我市传统的工业制造业和农产品生产加工企业在发展电子商务方面,具有更多优势。”郭献强说,对于本地企业来说,结合实际情况和市场需求,经营独具本地特色的产品,并提高产品研发和创新能力,完全有可能在全国的电子商务发展中占重要一席。

以我市主要工业制造业之一的轴承为例,2012年11月,洛阳轴承网正式上线运营,这是我市轴承行业首次大规

模在网上进行宣传、销售。作为我市传统制造业涉足电子商务的一次尝试,目前该网站已吸引200多家轴承企业进驻,在全国同类产品的销售中领先。

“不少企业有发展电子商务的意识,但腾不出手来进行电子商务,电商外包服务企业可弥补这一空缺。”郭献强说,目前国内较为成熟的电商外包服务企业,主要从事帮助传统行业的品牌商在网上开店,并负责店面装修、运营、推广、仓库物流、售后等服务工作。

因此,我市企业可着力发展或引进电商外包服务企业,通过专业平台和专业化运营团队的支持,不仅可以降低成本,还能带动商家实现抱团发展,改变我市目前多数电商企业单打独斗的现状。

河南科技大学管理学院院长席升阳认为,传统商业要实现向电子商务的转型,管理者要转变商业观念,企业要从经验型、年轻型的团队向信息技术型、年轻型的管理团队转变,并建立合理有效的薪酬管理体系和绩效评估体系,留住人才。此外,企业只有将服务放在第一位,满足消费者多元化、个性化的需求,才能实现持续发展。

本报见习记者 武怡怡 记者 赵佳

传统商业借力电商发展

传统商家“网路”坎坷多

李国卫是偃师市一家摩托车销售公司的负责人。他利用电子商务,将“靠腿跑、靠嘴说”的传统销售方式搬到网上,建立了公司的产品销售网站。之后,他的摩托车销售范围扩大,生意越做越火。近来,销售中有一个问题一直困扰着他:受产品体积、重量制约,单个产品运输成本较高,目前只能进行大宗销售,一些个人订单都白白流失了。

业内人士介绍,从2012年开始,淘宝网上的淘宝店铺数量呈爆炸式增长,产品同质化严重,竞争带来的压价和不断攀升的电子运营成本,使不少经历了

自“翔计划”去年在当地落地后,参加“翔计划”的企业,管理成本平均节约了27%,生产效率平均提高了19%,企业订单响应速度平均提高了20%,市场销售额大部分均实现突破性增长。参与计划的一家铸造公司年终销售数据显示,该公司自去年下半年得到“翔计划”政策支持后,公司当年库存积压减少30%,运营成本降低8%,企业营收增长了40%。市工信局将充分利用百度搜索营销服务平台优势,全面加速助推中小企业成长“翔计划”的实施落地,助推中小企业信息化建设,促进中小企业结构转型。

营销搜索 帮中小企业赢在“大数据”

目前,中小企业开发客户存在以下问题:一是客户数量不足,开发新客户难度大;

二是企业知名度不高,缺乏优秀人才;三是企业融资困难,前两者都涉及推广和宣传,中小企业推广的难题所占比重超过60%,因此,开发营销渠道、拓展用户群体数量,通过营销提升企业知名度成为当务之急。

如今,每天在百度上搜索的次数达到50亿次,相当于平均每个中国网民每天至少搜索十次。而来自手机等移动终端的搜索请求,已经占据了每天50亿次搜索的25%,在过去两年内增长了11倍,目前已有78%的网民经常使用移动搜索,其中百度移动搜索的首选率高达88.5%。这也进一步改变了人们的消费行为和决策过程,有数据表明,人们通过搜索搜集信息用以决策的时间,甚至占到了整个决策过程的50%以上。

当前,百度会通过大数据技术,更好地帮助企业挖掘商机,搜索引擎营销成为越来越多中小企业开展营销的首选。



想见证搜索营销 现在就报名

据知情人士透露,在即将举行的启动会上,百度将为我市中小企业带来价值近千万元的搜索营销服务,并将通过采取讲座、培训、现场会等多种方式,为企业免费提供提升企业搜索营销人才培养和网络营

销基础素质培训,帮助企业切实提高网络营销的效果和转化。与此同时,百度免费帮助我市2000家成长性企业搭建网站的计划也将同步启动。

目前,该活动报名正在火热进行,有志于在网络营销方面有所作为的企业朋友,可以咨询电话4008060022,报名预约限量现场参与名额,现场感受和见证搜索营销魅力。(百度)

中小企业成长“翔计划”将在我市启动

运营成本和业务增长一直是困扰我市中小企业快速发展的两大重要问题,日前笔者获悉,由省市工信部门和百度联合推出的中小企业成长“翔计划”将于5月23日落地我市,在为我市中小企业搭建搜索营销服务平台的同时,深入扶持和解决中小企业困扰的成本高、业务难的问题。

百度翔计划 助力中小企业经济发展

据了解,工信部与百度联合发布了帮扶中小企业发展的“翔计划”,始于2011年年底,计划5年投入30亿元帮助中小企业发展。“翔计划”旨在加快中小企业经济发展方式转变,扶持中小企业发展的全国性帮扶行动,该计划自去年全国试点展开后取得了显著效果。