

两个多月来批发价几无波动 老天帮忙，蔬菜品类齐价格亲民



市民在选购蔬菜。(陈大春 摄)

本报讯(晚报记者 袁晓岚)“菜价已经好几年没像今年这么长时间平稳了!”昨天一早,喜欢吃素的陆阿姨一边挑选各色蔬菜一边感慨道,趁天气没冷,品类丰富、价格亲民多买点吃吃。记者从朝阳农产品大市场证实,今年伏缺季以来,无锡的蔬菜批发均价一直维持在每斤1.5元上下,波动非常小。这也是近几年来秋季菜价持续平稳时间最长的一次。

对于不少偏爱蔬菜的无锡市民来说,今年的秋季蔬菜甚合心意。“买着不心疼!”采访中,几位市民你一言我一语地交流着。市场负责人尤勇表示,目前蔬菜批发市场的整体均价1.5元/斤不到。自伏缺季以来,菜价基本没有太大变化。

在长安种菜多年的菜农谢师傅表示,今年无锡总体

来说风调雨顺,尤其是夏秋季的天气十分适合蔬菜生长,不仅亩产增加,而且种出来的蔬菜品质感觉也比往年要好一点。“没什么雨水基本没有烂菜。”谢师傅介绍说,目前他种植了五六十亩的蔬菜,品类丰富,有药芹、菠菜、青菜等,每天直供天惠超市1吨左右。“最近行情还不错!”他说,今年秋季的整体收益要比往年多出10%-20%。不过,随着气温逐渐走低,本地菜上市量可能逐渐减少。

据尤勇介绍,目前,无锡蔬菜批发市场的日交易量在2000吨以上,与去年同期相比上升10%左右。今年上半年蔬菜交易量增长3%-4%。近来,本地菜的日交易量为300吨,比去年同期交易量略少。“主要是一些区域菜改稻后种植面积有所减少。”

知情人士告诉记者,自伏缺季以来,无锡蔬菜市场就一直货源充足,价格平稳,无论是批发经营户还是市民,都没有感到缺菜。即便是伏缺季期间,总体价格也十分平稳,蔬菜批发价在1.6-1.7元/斤。

在尤勇看来,从近几年无锡蔬菜价格走势来看,菜价在如此长时间内保持平稳,尚属首次。记者走访该蔬菜批发市场了解到,由于市场方面今年加大了保供稳价的力度,加上天公作美,一些“大路菜”价格十分亲民,像白菜、白萝卜、茼蒿、菜椒等同比下降幅度高达30%以上。西红柿批发均价仅1.8元/斤左右,而去年此时的批发价高达3.2元-3.3元/斤。兰州包菜批发价每斤仅五六毛,是去年同期的一半。

“家在江南”主题采访聚焦黄山 徽风皖韵 江南一脉

本报讯 日前,由省委宣传部组织的长三角“家在江南”主题采访活动第二站来到安徽省黄山市,全国30家媒体组成的采访团参观了棠樾牌坊群、徽州古城、屯溪老街、胡开文墨厂等地,领略徽风皖韵,感受江南文脉中不可或缺的徽文化。

黄山歙县是古徽州府治所在地,是古徽州的政治、经济、文化中心,素有“徽商故里”“程朱阙里”“礼仪之邦”的美誉。采访团黄山行的首站是位于黄山歙县棠樾村的国保单位棠樾牌坊群。棠樾牌坊群记录着徽商鲍氏家族明清两代四百年间,亦官亦商的传奇历史。

牌坊群由7座组成。村子里还有鲍氏宗祠,鲍氏宗亲会每年都会在此祭祖。不远处的鲍家花园四季常青,收江南园林之长。

徽州府衙是徽州府的标志。2009年至2012年,当地政府采用“原工艺、原材料、原规制”在原址对徽州府衙进行了修复,完整复原了明弘治年间的建筑格局,获得了中国建设工程鲁班奖。行走徽商造就的屯溪老街,两旁皆是典型的徽派建筑,高大的千金门楼是屋主身份的象征。老街上原住民都在,不时有骑车的人从身边经过,拐入小巷就不见了踪影。老城老街的保护条例

被制成了展板竖在老街上,在当地,文保的理念已深入人心。

徽州是徽墨和歙砚的故乡,“文房四宝”占了“两宝”。胡开文墨厂的墙壁上,挂着“中华老字号”“国家级非物质文化遗产”“全国工业旅游示范点”等国字招牌。200多年来,胡开文墨一直遵循着十余道古法制墨工序,生产出来的墨历久不褪、搽笔不胶、入纸不晕。墨厂厂长程国胜带领员工们不断探索传统技艺的传承和发展,诸如把当地名人黄宾虹的画印在墨上,让徽墨以更丰富多彩的面貌走向未来。

(张月)

双11预热开启 是准备剁手呢, 还是已经头晕了?

一年一度的双11狂欢又到了,各大APP都已经更新提示。“我已经收到了10多条预售短信,连三年前买过一双鞋的店都准确发我当时买的颜色!”资深“剁手族”李曼称遭到预售短信轰炸。

多个平台开启双11预热

有意思的是,赶在天猫双11之前,香奈儿、Michael Kors、Acne Studios等20多家全球奢侈品牌集中赶来天猫开官方旗舰店。今年天猫双11期间,以官方身份参与天猫双11的奢侈品牌达到93个。不少国际国内品牌改变了原定的新品发布节奏,以便参与此次天猫双11的集体折扣活动。

和往年相比,今年京东的双11预售比往年来得更早,自10月18日就已经开始,给了消费者长达14天的准备时间。同时,一直至10月31日,京东每天会提供14个不同场景的主题日供消费者选择。

前几年,双11电商大战主要还是阿里跟京东的天下,如今拼多多跟苏宁易购也强势加入。10月21日,苏宁正式启动“2019苏宁易购双11全民嘉年华”,以“场景引力”为主题,宣布提供30亿红包、百亿补贴,并且表示“贵就赔”!渠道方面,线上线下苏宁易购、苏宁广场、苏宁小店等一干苏宁军团,都将全部投入到双11活动中,协同作战。

各种“算法”让消费者直呼烧脑

从2017年起,双11就变得越来越“烧脑”,许多剁手族一边吐槽自己“奥数不过关”,一边又情不自禁打开各类购物app搜索、加购物车。

双11的各类促销活动到底多烧脑?昨日记者登录淘宝,随意点开正在做双11活动的一家品牌店铺:预售活动价759元,付50元定金后立减150元,然后可以使用20元的店铺券,50元的购物津贴,50元的定金0元购,于是商家贴出这款产品的“抢券到手价约”为489元。注意,这是“约”!不等于实际最后价格。

还有一款产品,预售价598元,付定金立减60元,使用津贴67元,还有尾款券减50元,于是商家宣传“可低至421元/9片”。这就完了?错,还有买一盒赠3片,买2盒赠8片,前500名预定加享50元尾款单品券。此外,一直提到的购物津贴,你必须注意是有使用限制的,有的店铺满300用100元(津贴),有的满400元用100元。有的店铺在这些之外,还有店铺满减活动!

晕了没?市民林先生的购物方式显得十分“佛系”:买东西不讲价、不确认、不评价、不退货。东西确实需要,就买;不需要,不买。“现在一年有好几个购物节,不仅仅只有双11才有优惠。与其在那算半天折扣,还不如不买。反正我不会那样熬夜血拼,折扣么,随时都有。”

李曼则是习惯用比价网站,来对比价格变化。记者也使用比价网站查询历史价格,前文第二款产品,早在2017年2月就上架,售价为598元;2017年双11,2018年双11均没有调低过价格,反而是今年10月18日涨到896元,连续三天,然后到10月22日又变回598元。

为什么优惠信息越来越复杂?

“你以为我想啊?”女装淘宝店主“DCC”大吐苦水,预售的目的是要预测备货数量,因为一般付了定金的客户是不会跑的。而对于APP来说,就不会出现凌晨大家一起涌入血拼,导致系统崩溃的局面。至于复杂的规则,说白了就是为了消耗买家的搜索精力、比价精力。比如用优惠券是要凑单的,所以买家要用更多的时间去搜寻商品。在本店铺、本平台逗留的时间越长,越可能下单。优惠券使用方法复杂,一方面诱导消费者高估优惠的程度,还提高了消费者在不同商家之间比较价格的成本,还能挤占消费者在其他地方消费的精力。

(景玮)