

长沙千足金价格两个月下跌80元/克

一根金项链两月陡跌上千元

■记者 肖祖华

年底将近,圣诞、元旦、春节,各种节日接踵而至,商场也迎来了市民购金的高潮。据了解,最近买金器首饰的消费者比平常多出一成以上。不过,往年的这个时候,黄金价格一般会不同程度的上涨。但记者12月20日走访长沙各大商场金银饰品店发现,长沙金价还出现了下跌,千足金的价格从9月份至今降了近80元/克。业内人士分析认为,欧债危机、美元坚挺是造成黄金价格下跌的主要原因之一。

买金器首饰的消费者增一成以上

年底将近,婚庆、贺岁、送礼的多了起来,金器首饰店也迎来了小高潮。

长沙市黄兴路步行街一家周六福珠宝店的老板告诉记者,最近买金器首饰的人明显增多,比平常超出一成以上。他表示,年底将近,婚庆、贺岁、商务礼品的需求很大,本来就是金饰品销售的旺季。尤其最近几天,买金器首饰的人比月初几乎多了一倍。

买金器的消费者增多与金价下跌也

有一定的关系。其中就有一些投资者抱有一种乘机抄底的心态。“周大福、周大生等千足金价格一直保持坚挺,现在每克跌到400元以下,确实便宜了不少。”一名正在挑选金饰品的消费者表示。

据记者了解,在黄金投资方面,长沙市场上甚至出现了疯狂购买小金条的现象。有顾客一口气买了10根100克规格的、6根50克规格的金条,而某银行一天就被买走了2000克实物金条。

长沙金价降了近80元每克

近期,国际现货黄金价格持续走低,从12月2日最高每盎司1762.10美元,到12月14日最低1563.90美元,短短两周最大跌幅达到11.25%。受此影响,黄金首饰市场也出现持续降价的现象。

12月20日上午,记者在周大生珠宝芙蓉广场店看到,柜台前有好几对年轻男女正在挑选首饰。柜台销售人员告诉记者,今年9月时千足金的价格达到475元/克,之后就一直波动下滑,几天前,价格降到现在的398元/克。以一条20克重的千足金项链为例,9月份标价为9500元,现价为7960元,足足降了1540元。平和堂周大福珠宝首

饰专柜销售人员表示,现在的金价是每日一价,波动比较频繁。

抄底仍需等待良机

金价波动的原因有很多,其中美元汇率是影响金价的重要因素之一。美联储在上周公布的利率会议结果及会后声明宣布,将维持目前基准利率至2013年。受此影响,美元指数在利率决议后大幅上行,一举上破80整数关口。当美元在外汇市场上表现强劲时,黄金价格就随之变弱。

此外,近期欧洲国家的主权评级不断被下调,黄金的大跌与欧洲方面的抛售以及拆借等方式也有关。

业内人士分析,近期金价走势仍将震荡下行。至明年1月份,黄金走势显得扑朔迷离,弱势格局短期内很难得到缓解。但是长期来看会有一波反弹行情出现。短期内暂不建议投资者资金进场抄底做多,仍需等待良机。

► 金价接连“跳水”,金饰销量大增。

(资料图片)



“三节”临近名牌热销 内地奢侈品市场已超千亿 长沙白领“排队”抢购奢侈品

随着圣诞、元旦及春节临近,市民消费日趋火热,各种奢侈品也进入旺季销售的状态。交通工具的发达,加上湖南人出入香港等境外的便利,将湖南消费者与奢侈品的距离拉得更近。

白领姐妹香港扫货13万多

香港一些奢侈品牌的节日折扣大和香港与内地的汇率差价是不少湖南人前往香港购物的最主要原因。

“一只浪琴的表九千多元,一个LV包八千九百元……”长沙白领覃小姐向记者介绍她前几天在香港扫货战果时,显得十分平静。她告诉记者,同行姐妹淘得更多,“除了一块四万多的肖邦手表,

还有三个其它牌子的手表以及三个名牌包和一些化妆品,共花了十来万块钱。”

全球知名战略咨询机构贝恩资本发布的《2011年中国奢侈品市场研究报告》中指出,在内地奢侈品市场消费持续增长的情况下,港澳仍然是内地人购买奢侈品的首选目的地。

而快乐购在长沙举行的一场奢侈品秀现场,记者看到的也是一幅热闹的场景,尽管一件水貂大衣低则上万,高的标价达四十八万,但试衣间前依然排起试穿长队。

内地奢侈品市场超千亿

根据上述报告,庞大的送礼需求与

富裕阶层成为奢侈品利润来源的主力。今年内地奢侈品消费增幅保持在25%-30%之间,市场规模将首度突破1000亿元人民币。相对受青睐的奢侈产品主要为名表和名包,LV、香奈儿和古驰仍是内地豪客最想拥有的奢侈品品牌前三名。

据记者了解,湖南本地的奢侈品消费,也保持着一个强劲的增长趋势。上海庄贝电子商务有限公司的战略渠道总监陈威介绍,快乐购手表类奢侈品在2010年全年销售额只有1700万。而2011年截至到目前销售额已经达到5000万元。原来高高在上的奢侈品,通过网络销售和电视购物等形式,日渐开始走入平常百姓的趋势。 ■记者 唐能

近期省内赴韩旅行团正常出行

本报12月20日讯 韩国作为我省游客出境游的热门目的地之一,近期其国内产生诸多不稳定因素。记者今天从省内多家旅行社了解到,虽然赴韩游客对于安全问题咨询数量略有增加,但是对于湖南本地游客赴韩旅游受正常出行影响不大。

湖南海外旅行社副总经理夏婧告诉记者,进入冬季,韩国出境游市场也进入传统的旅游淡季,省内赴韩旅行团数量较其它季节有所减少。但是近期韩国国内社会环境较为安定,国家相关部门也没有做出任何警示提醒,非自然灾害的因素不会影响旅行团的正常赴韩。 ■记者 唐能

蔬菜流通环节免征增值税

国务院办公厅日前下发《国务院办公厅关于加强鲜活农产品流通体系建设的意见》,要求完善农产品流通税收政策,免征蔬菜流通环节增值税。

意见提出,以加强产销衔接为重点,加强鲜活农产品流通基础设施建设,鼓励流通企业跨地区兼并重组和投资合作。要大力推进产销衔接,减少流通环节,降低流通成本。积极推动农超对接、农校对接、农批对接等多种形式的产销衔接。支持农业生产基地、农业产业化龙头企业、农民专业合作社在社区菜市场直供直销,推动在人口集中的社区有序设立周末菜市场及早、晚市等鲜活农产品零售网点。 ■据京华时报

(上接B01版)

剁椒鱼头落选经典湘菜

配齐一桌最少要2000元

事实上,此次评选出的26道经典湘菜中,有部分菜我们吃得并不多,那到哪里有得吃,吃一顿需要多少钱呢?

20日中午,记者走访了长沙湘江中路的几个大型酒楼,发现并不是每一道经典湘菜都会出现在各大酒楼的菜单中。

在好食上湘江中路店,记者从营业主管处了解到,除了红扣羊肉,其他25道菜该酒楼都有。不过要配齐这些菜并

不便宜,仅12道主菜,估算下来就得1500元左右。

而在秦皇食府湘江中路店,记者发现经典湘菜也比较齐全,例如大烩全家福、辽参羊肚菌、煨水鱼、盐菜包等都有,不过为了销售等原因,很多菜在每个店的命名会有出入。

“做齐这26道菜,最少也得要2000多元。”该店厨师长向记者介绍,主菜便宜的红烧肉大概需要70元左右,大烩全家福、香煎活鳊鱼至少也要卖

到80多元,辽参羊肚菌最少也需五六百元。

但是,也不是所有的酒楼都有这些湘菜。如在毛家饭店湘江中路店,记者就发现,很多经典湘菜这里都没有,不过大烩全家福、红烧肉、东安子鸡等也是其主推的菜式。

“现在华天酒店在一对一地学习这些菜式。”陈胜年说,湘菜宴或许会成为他们的当家菜系。

■记者 刘玲玲 实习生 熊鹏遥

经济信息

中小企业全面进入网商时代

多达4000万家的中小企业在我国的社会经济生活中占有举足轻重的地位,无论在经济发展还是在促进就业方面都作出了重要贡献。因此中小企业的发展情况尤其引人注目,随着互联网的普及程度越来越高,电子商务也成为了中小企业重要的“市场拓展员”,为中小企业的销路拓展带来了新的契机。然而盲目试水互联网也成为了许多中小企业的伤痛,如何选择适合自己的、性价比高的网络推广方式是每一个中小企业主迫切需要解决的难题。

湖南维杰环保科技有限公司是一家集科研开发、设计、生产、销售和售后于一体的现代化高新技术企业。公司专业从事新能源、高效节能等新产品的研制,量身打造各种商场、车间通风系统并提供专业造纸通风设备、密闭气罩袋区通风及余热回收设备、高速热风扬克气罩、各式换热器、空气加热器、涂布热风干燥系统、除尘设备等各类节能环保产品。在许多中小企业都开办了自己的网站,展开网络推广的时候,湖南维杰环保科技有限公司赵经理也决定加入到互联网推广的队伍中来。然而一些投入资金大效果却不令人满意的先例也是不少,这也让赵经理非常谨慎,对一些电商平台以及五花八门的推广手段进行了仔细地筛选。

2010年8月,赵经理通过商务代表李玲知道了铭万公司。经过了详细介绍,他了解了整个公司的状况以及铭万最新推出的关键词推广产品——金榜题名,他非常认可金榜题名这款网络推广产品。于是从2010年8月开始做了满年限的金榜题名“余热回收”。同时在了解了金榜题名的稀缺性后,又于2011年2月份又与铭万签订了满年限的“密闭气罩”这个金榜词。

但由于不是公司产品销售的旺季,前几个月并没有接到什么电话,当时赵经理开始有点着急。但是铭万的服务还是非常周到,一直努力帮助公司调整广告语等,这也让赵经理又重新坚定了信心!这几个月来,情况发生了巨大的变化,公司相继接到了

很多咨询电话,并谈成了多笔订单,这让赵经理感到非常高兴。金榜题名强大的曝光量给他带来了实在的好处。现在,赵经理对于金榜题名越来越重视,经常主动调整金榜广告,修改相关信息,以求做到更好!

在以前,公司只能通过业务员出去跑业务,成功率不高不说,辐射的范围也非常有限,局限了销售渠道的拓展。现在通过网络来谈生意、接订单,既方便又带来了无限的商机,赵经理现在非常热衷于通过互联网来做宣传。同时他认为金榜题名展示量给销售拓宽了渠道,也推广了自己的品牌,对于铭万的服务越来越认可,希望能够与其长期合作,将来给自己带来更大的收益。