

这个周末迎来海外年底最后一次大促

黑五来了,在家可3至5折抢大牌

本报记者 朱银玲 陈婕

双11的快递收完了吗?是不是自认为已经无力再买?没事,下一波剁手清单已经在路上,看到后,大概你会说“扶我起来,我还能继续”。

11月23日,黑色星期五(简称黑五),每年11月的第四个周五,美国等一些国家的商家会推出线上线下年底最后一次大促,差不多可以说是老外的“双11”吧。

这两年,随着跨境电商的火热,“黑五”越来越被国内消费者所知,黑五已然成了年末购买进口商品的最好时机,电商家家都有大促,亚马逊中国更是直接打出“史上规模、力度最大的一届黑五”。

“这是亚马逊中国有史以来优惠数量最多,优惠力度最大,以及活动形式最丰富的一届黑五。”昨天,亚马逊相关负责人表示,亚马逊中国第五届海外购物节“真黑五”全球狂欢已正式开启。今年亚马逊海外购将一举同步来自亚马逊美国、英国、日本、德国四大站点的逾10万海外商品,打造亚马逊中国史上最大规模真黑五全球狂欢盛宴。

据了解,此次亚马逊中国所有优惠活动将与亚马逊海外站点同时同质,低至售价5折,其中11月22至24日将进入此次真黑五大促的高潮“限时全球狂欢72小时”,11月26至12月2日“网购星期一”狂欢周还将继续接棒开启新一轮大促。

另一边,国内电商也是摩拳擦掌。今年天猫国际“黑五”有30个左右的品牌是首次进入中国市场,比如好莱坞御用的化妆镜GLAMCOR;考拉海淘则有:黑五跨品类满188元减100元,最高99元任选16件、尖货限时第二件半价等多个活动,例如,原价15500元的MARNI玛尼TRUNK系列拼色8299元、原价2200元的Gucci斜纹LOGO

围巾949元、2199元的戴森V7吸尘器1199元……而京东全球购还借机改了名字“海囤全球”,从11月19日开始,持续一周黑五促销活动,商品低至3折。

除了线上促销,电商还把战线拉到了线下,营造黑五的氛围。11月20日至26日,杭州亲橙里、西溪银泰、水晶城,上海龙之梦,北京槐房万达,广州海珠城四城商场,天猫国际黑五进口脸测脸互动百屏同步上线不同的脸型可以获得不同的权益,还可免费打印照片。

对于各家电商来说,跨境商品达到历史高峰,黑五是恰到好处的“大练兵”。比如天猫,目前,天猫国际已引进全球19000个海外品牌,八成以上是首次进入中国市场。

双11的余温还在,此时大搞黑五,电商们不怕消费疲软?“黑五是亚马逊全年最大的狂欢,而消费者需求是多样化的。我们的跨境商品跟友商是有很大区别的,友商一般选择的是爆款,而我们的商品具有丰富选择性。”亚马逊中国副总裁宋春蕾表示。

而网易考拉则表示,用户在“黑五”和“双11”期间呈现出不同的消费行为:用户更青睐在“双11”期间进行商品的批量购买,例如美妆、母婴、保健品和个护这些规律性消费的商品;而在“黑五”时,他们更倾向于找到一些折扣惊喜的心仪商品,如奢侈品、服饰、数码产品等。



财经圈
扫一扫二维码
了解财经大事



钱哥私募沙龙
扫一扫二维码
了解私募操盘

美股向左, A股向右 低价股涨停潮再起

本报讯 来自美国股市的这股寒流还在持续:周二道指大跌2.21%,纳指跌1.69%。当天欧洲股市也跟着下跌。受到这股寒流的影响,昨天亚太股市大幅低开,收市日本股市和韩国股市跌幅有所缩小,但仍然收绿。不过,这一次A股并没有跟随美股下跌,收市各大指数齐齐翻红。

昨天A股能在全球资本市场的寒流中走出特立独行的走势,功臣仍然是低价股。两市48只涨停股中,有七成都是低价股。“近期的市场有一个鲜明的特征——题材强市场则强。”杭州乾通易嘉王志强表示。

这波反弹行情的领头羊是低价股,昨天低价股再度活跃,也提振了市场信心。交易所龙虎榜数据显示,在金通灵、天广中茂等涨停的低价股中,可以看到中信证券上海溧阳路、国泰君安杭州萧山市心中路等活跃游资积极封板的身影。

“不过,需要提醒的是,今天早盘由于创投概念股没能释放一波恐慌情绪,因市场太一致看好创投行情,导致低开后就有一些个股遭遇抢筹,踏空创投题材的资金都想第一时间介入搏二波龙头。最终的结果是被顶一字板、高开秒板的个股纷纷炸板,个别股走出了天地板,把氛围带弱了。”王志强表示,市场转而攻击低位超跌的低价股,这其实是市场风险偏好降低的表现。他认为,创投题材炒作虽未结束,但后面炒作将转向“低位超跌+热点题材”的个股。

对于后市,王志强认为,整体市场还是处于盘底的节奏,在市场新热点形成前,大盘还会保持这种运行节奏。操作上,建议投资者不要轻易追涨停板,重点关注超跌股的反弹机会。

不过,在美股跌声连连的背景下,一些国际大机构则认为A股市场更有吸引力。施罗德投资团队称,随着MSCI及富时罗素分别宣布将A股纳入其环球指数,A股市场的开放程度已取得明显进展。对于长期投资者而言,未来中国长期结构性利好因素充满吸引力。瑞银证券中国首席策略分析师高挺表示,预计盈利增长将逐步提振市场信心,并建议超配石油和天然气、银行、建筑、铁路设备、公用事业、旅游、医疗保健和教育。高盛认为,明年新兴市场股票涨幅潜力最大,尤其是中国股市。

本报记者 刘莞信

枫桥用上“幸福电”

枫桥位于浙江省绍兴市诸暨市东部,是一个典型的江南小镇。历经40年的发展,枫桥镇人口从2万增长到10万,年生产总值从不足10万元跃升到69.6亿元。经济要发展,电力须先行。诸暨市供电公司不断更新电网规划,加大电网建设力度,提升供电服务水平,持续助力地方经济社会发展。

11月14日上午,枫桥镇阴雨绵绵,气温降到了9摄氏度。79岁的枫桥镇陈家村村民陈海龙家里,大功率立式空调正在制热,室温维持在20摄氏度,十分温暖舒适。枫桥镇的家家户户,也像陈海龙家一样,享受着空调带来的温暖。电,让枫桥镇村民生活越来越幸福。

供电可靠,小镇发展有动力

上世纪70年代“不要说电视机,连电灯都是奢侈品。条件稍好的家庭,有一两盏灯,也就在晚饭时开一下。”陈海龙说。那时候,枫桥镇80多个村只有1座35千伏变电站,主变容量小不说,一到晚上8点就要拉闸。整个镇上能算得上企业的也就

一家塑料厂和一家供销合作社。

穷则思变。改革开放后,一些“摸着石头过河”的村民开始购置织布机,少则两三台,多则七八台,纺布制衣成了热门,枫桥纺织业开始发展起来。村民要么租房办厂,要么开店摆摊,样样都离不开电,枫桥镇用电需求节节攀升。

在政府的支持和村民的理解下,基础几乎为零的枫桥镇农村电网逐渐建设起来。1987年,枫桥镇上所有的木制电杆都换成了水泥杆,电网延伸到全镇各村,诸暨全市1200多个自然村实现了“村村通电”。

为了跟上不断增加的用电负荷,保证电力供应,农网、主网“两手抓”成了当时诸暨市供电公司的第一要务。1998年,枫桥镇110千伏天竺变电站投运,2台4万千伏安的主变压器为方圆15千米的村民提供了源源不断的电能。随后每隔4~5年,就有1座变电站投运,为枫桥镇的经济发展提供了强有力的电力保障。

1996年~2015年,诸暨市供电公

司对枫桥镇开展了4次农网改造升级,10米、12米的电杆改为15米,导线横截面积也从原来的30平方毫米升级为120平方毫米,这不仅让全镇供电能力翻了两番,还把连续供电的可靠性提升到98%。“我们用电无忧,以后更能甩开膀子干了。”陈海龙的儿子陈江经营着两家门店,这段时间正盘算着扩大店铺规模。

今年年初,诸暨市供电公司枫桥镇中心城区开展小城镇电力整治行动,需要拆除300多基电杆。如果停电施工,得花一个月时间,影响村民正常生活生产用电,肯定行不通。为此,诸暨市供电公司采用“分割包围”的方式,将施工区域划分为块,集中力量逐块施工,将停电时间压缩了90%。目前,枫桥镇中心的300多基电杆全部拆除,该公司还新敷设电缆近90千米。供电线径增粗了,设备升级了,供电可靠性、安全性也大大提高。

2018年,枫桥镇已经有2座220千伏、3座110千伏和1座35千伏变电站,

枫桥镇的发展有了充足的电力支撑。目前,枫桥全镇有工业企业9500多家,其中年销售500万元以上企业有32家。2017年,枫桥镇实现生产总值69.6亿元,今年预计增长18%以上。

电力先行,村民生活有盼头

2006年,诸暨市供电公司超前规划电网发展,进一步加强全市电网建设力度,尤其是滚动更新电网规划,及时更新山区配网,山区电网供电能力得到再提升。枫桥供电所从2008年开始,对山区开展3轮农网改造升级,按“示范先行、逐步推广”的模式,以“小容量、密布点、短半径”为标准,为7个山区村新上和增容变压器18台,增粗和架设高低压线路70多千米,改善了山区电力设备情况,增强了供电能力。

近三年来,枫桥还大力发展旅游业,村民开办农家乐,组织游客现场体验,村民腰包日渐鼓起来,村民年人均收入从10年前不到5000元,攀升为现在的5万元。

王列刚 钱冰冰