春节钱花在哪里

宦 佳 运晓倩 刘少阳

“寒随一夜去，春逐五更来。”唐人史青笔下的这首诗，是在唐玄宗的要求下即席描绘的除夕之景。因为过完除夕，便是新的一年的开始，冬寒正去，春日新来。

随着春节脚步的临近，人们也纷纷开始忙碌起置办年货、选购礼品，一边仔细比较着各酒店的年夜饭价格，一边大包小包地逛逛商场，买齐了新衣，再带上几副对联、几个马年吉祥物回家去。

中国人的春节，重的就是个年味儿。而这个年味儿，则蕴藏在家人一次次团聚中，藏在身上一件件新衣里，藏在屋里一堆堆年货上头。马年“马上就来”，春节的消费大潮也逐渐拉开大幕。其实，随着如今经济社会的发展，老百姓的家中可能早已过上了“天天像是过年”的日子，春节买些啥，可能并不重要。重要的是，在这释放消费冲动的过程中，找寻那份除旧迎新的喜悦，追逐那份吉庆祥和的美好寓意。

年夜饭 高档酒楼亲民价

针对农历马年的新春年夜饭，与往年的年夜饭追求“高档”、比拼“天价”不同，今年的酒店年夜饭厉行节约，将价格“瘦身到底”。北京老字号全聚德酒店的负责人说：“今年我们把10人套餐的价格调低到了1580元，比去年的10人套餐价格降低了近300元，人均消费也从去年190元降到了160元。”全聚德14家北京门店中，有11家提供年夜饭套餐预定服务，价格从1580元到3280元不等。记者试着在线预订了一下，发现包厢已被全部订完，大厅的位置也所剩无几。

“其实就是图个方便。”当被问到选择去酒店吃年夜饭的初衷时，来自沈阳的吴女士这样说，“家人常去的餐厅就能预订年夜饭，环境熟悉，吃得也舒服。而且花不了多少钱，我们一顿下来也就500到1000，算中档吧。”

虽然多数酒店都减少了年夜饭套餐的菜品数量，但受欢迎程度却远超以往。在北京，峨嵋酒家、烤肉宛、东来顺、眉州东坡、大三元、郭林等餐饮企业的年夜饭预订都已超过八成，各家餐厅的年夜饭礼盒也销售火爆。

不仅实体酒店餐厅如此，许多商家也瞅准这个时机，在购物网站上推出了年夜饭熟食或半成品礼盒供消费者挑选，价格也比较亲民，从100元到1000元，从川菜、浙江菜到粤菜、西北菜，涵盖了各个菜系的菜品。记者浏览淘宝网发现，已有近万人将这种礼盒作为自己年夜饭的选择。在几大团购网站上，也推出了不少年夜饭半成品礼盒或者酒店团购订餐的选择，因为价格便宜而受到追捧。

网上挑选实惠享 欢乐货

“双11”的硝烟仿佛刚刚散去，春节促销的“电商大战”又拉开了帷幕。无论你是忙于工作没时间逛街采买年货，还是想要货比三家选择最实惠的价格，无疑，各大网商给消费者提供了最合适的选择。

记者调查发现，卓越亚马逊网站推出了“十万年货，一折秒杀起”、“一马当先屯年货，年货礼盒五折起”等促销手段，包括食品酒水满99减22元，服饰箱包满999减300元，小家电满500减100元，进口美食4折齐贺岁；还推出了年味糕点、茶奶果汁等礼盒套装，方便消费者购买送礼。

“今年我们已经在网上采购了近千元的年货，包括干果零食、牛奶饼干、酒水饮料、家居清洁用品以及一些年夜饭的熟食等等。种类多，又能送货上门，多方便啊！”来自山西太原的张先生向记者表示。

各类B2C电商领域垂直细分的网站也不甘其后，纷纷祭出打折大旗，抢占春节消费市场。作为以生活百货类为主营业务的1号店，促销活动不仅有各品牌抵用券的促销活动，同时还精选了多种应节的商品，构成丰富的专题页面供用户选择。丰富多样的“食品饮料”一向是1号店的优势种类，此次依然是年货促销的主力。像过年必备的腰果、桂圆等商品，1号店都纷纷打出了低于5折的优惠价格。

酒类垂直电商酒仙网和中酒网都打出了“全场低至1折”的广告，促销手段也随着春节的日渐临近而层出不穷。“春节一个月的促销活动，销售目标是4亿元。”酒仙网给出了这样的销售目标。而另一家酒类电商1919的市场部人士则表示，“公司1月份的预计销售目标是完成1.2亿元”。

玩偶市场“马上热” 吉祥物

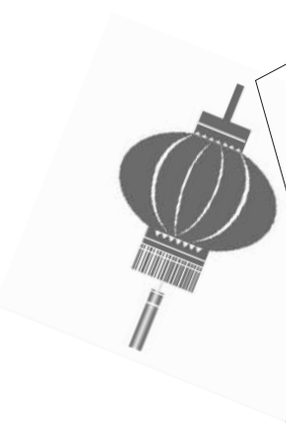
将铜钱放在小马身上的“马上有钱”，将一对小象放在小马身上的“马上有对象”，或是小马拖着一只茄子的“马上有一切”……随着“马上体”用语爆红网络，“马上体”玩偶也随之火了起来。记者随机走访了几家商场，发现马年主题的玩偶都被放在显眼的区域供人们选购，备受消费者青睐。某商场内的“马上有钱”玩偶前挤满了选购的人群，这种玩偶标出的价格为大的49.9元一个，小的25元一个。

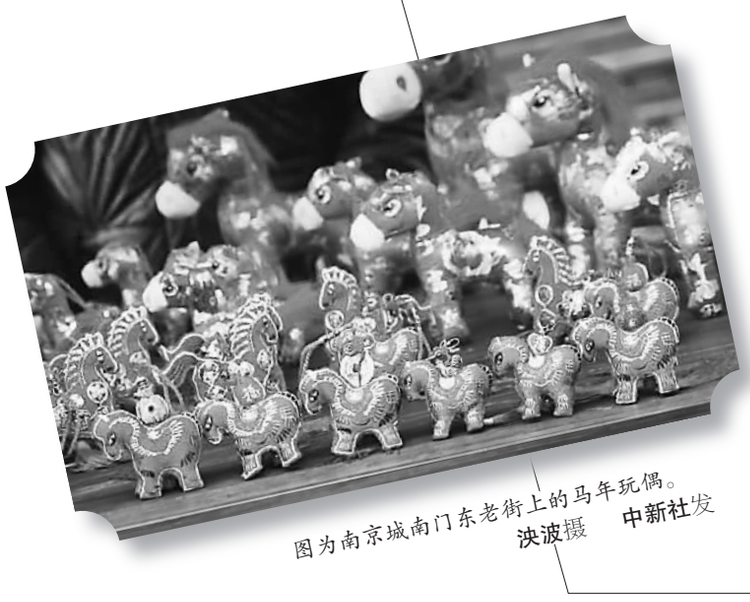
青年男子小宋对记者说道：“这只‘马上有钱’我是买来送给自己的，我是应届毕业生，正在找工作，希望图个吉利。”另一位消费者徐女士则表示，这只“马上有福”很有意思，买来回去送给爸妈希望二老身体健康。

小年今至，除夕将临。选购年货的人群随着除夕的倒计时也更加忙碌起来，吉祥有趣的“马上体”玩偶成为祖国各地人们的不二选择：在南京城南门东老街上，“马到成功”、“龙马精神”等生肖玩偶卖的最火；在兰州的小西湖义乌商贸城玩具商场，一个摊位上的二三十元的马玩偶一天平均就能卖出上百个；在浙江台州的世纪华联商场内，带有“马”的对联、福字贴画等吸引了不少顾客驻足。

除实体店铺外，“马上体”玩偶也在网上热销。在淘宝搜索栏输入“马上玩具”，显示出的商品多达5000多种。各类“马上体”玩偶款式不一，应有尽有，极大地满足了消费者对马年主题玩偶的需求。其中一款37元的“马上有钱”的玩偶，月销售量高达7303件，居网内首位。

“我花了400多元买了十几个‘马上成功’玩偶，回去送给同学，希望大家的愿望都可以‘马上’实现！”在北京一大学念书的浙江女孩潘叶兴奋地对记者表示。





图为南京城南门东老街上的马年玩偶。**泱波**摄 **中新社**发

不为投资重传统 黄金柔

随着春节临近，实物黄金再次迎来了传统的销售旺季。尤其是近来黄金价格承压下跌，低价位更是给不少消费者提供了实惠多样的选择。

在位于北京市北三环大钟寺的太阳金店中，记者看到，马年生肖金条、千足金马摆件、金马吊坠等“马元素”饰品等受到了消费者的热捧，成为了消费市场的“领头羊”。据店内销售人员介绍，自去年12月以来，人们对于含有马元素的黄金饰品需求便开始急剧上升，马吊坠到目前已售空，马年转运珠也从元旦开始就有脱销情况，马工艺金条因为价格相对低廉，购买者较多。

说起今年金市火爆的原因，太阳金店的总经理于桂英女士对记者表示，“马到成功”、“马上发财”，这些关于“马”的美好寓意激发了人们的购买欲。其次，今年的金价为295元每克，较去年相比下跌了近100元，价格的大幅下降引起了大家的广泛关注。“很多人都想着买点黄金饰品做礼物，要么送给亲朋好友，要么送给自己，为家里的老人选一款平安扣，或者为孩子选一款马吊坠都不失为一个不错的选择。”于经理说。

“每年年底都是实物黄金产品销售的旺季，尤其明年是马年，古人认为马是财富和实力的象征，所以马年金饰品的寓意很好，选购的市民也增多了。”恒丰银行的理财师表示。

消费者看重的不仅有黄金的美好象征意义，更有黄金本身的保值理财功能。“现在给孩子压岁钱可以直接买这种2克、5克的金钞，看起来就是纸币大小，又能收藏保值，作为新年礼物非常体面，也代表了咱们中国传统文化里一份美好的祝福。”在一家珠宝黄金店仔细比对价格的李先生说。

图为北京市大钟寺太阳金店一角。实习生**运晓倩**摄