

“水果之王”大降价，榴莲自由要来了吗

较去年的价格近乎“腰斩” 业内：6月份时价格或将继续下行



长沙一水果店老板正在给顾客挑选榴莲。

进入五月，水果大量上市，消费者的选择又多了起来。今年不同往年的是，有着水果中的“奢侈品”之称的榴莲价格“腰斩”。近日，“榴莲一斤跌破10元”“广西榴莲100元5个”“榴莲自由要实现了”等话题频频冲上热搜，引发网友们的热烈讨论。

在长沙，榴莲价格是否真如网传一般美丽？销量如何？5月13日，记者走访长沙多家水果店发现，随着泰国榴莲进入销售旺季、产量快速提升，榴莲降价确有其事，而且价格相较于去年同期显得十分优惠。 ■文/图/视频 三湘都市报全媒体见习记者 龙思言



扫码看视频

榴莲价格“腰斩”，普遍在50—60元/公斤左右

家住长沙市开福区的肖女士是十足的“榴莲控”，每年榴莲上市时，都会去水果店进行选购，今年也不例外。值得一提的是，今年的榴莲价格让她惊喜万分。“去年这个时候金枕榴莲的价格差不多在90—100元/公斤左右，今年的价格近乎‘腰斩’，普遍在50—60元/公斤的价格范围内上下浮动。”肖女士说，价格再往下跌一跌，榴莲自由指日可待。

“金枕榴莲47.6元/公斤，干尧榴莲特价39.8元/公斤。”在果味飘香汉兴门店，店主卖力的吆喝声吸引了众多顾客前来挑选。“这段时间榴莲价格降得很快，几乎一天一个价，包熟的金枕榴莲两天前还是72元/公斤，今天平均每公斤价格下调20余元。”店主热心地介绍着，“今年榴莲的价格算是打下来了，要不要带一个回去尝尝鲜？”店主表示，由于今年的榴莲性价比极高，店内的销量也十分乐观，仅一个晚上的时间就能售出近30个。

而马路对面的水果熟了门店，巴掌大的金枕榴莲稳居“C位”，被摆放在店门口最显眼的位置，店内还站着三四位正在等待榴莲打包的顾客。“巴掌榴莲71.6元/公斤，一个榴莲一般不超过两斤，我这个小榴莲还不到40元，出肉率很高，很适

合一个人的时候解解馋。”顾客陈女士笑着对记者说。该店店主表示，当下正是榴莲批量上市的时候，“巴掌榴莲是店内主推的水果，由于它的总价低，所以很受顾客的青睐，一次买3、5个的也大有人在。”

6月价格或将继续下行

榴莲被誉为“水果之王”，是热带著名水果之一，东南亚国家种植较多，其中主产地来自泰国。中国广东、海南也有种植。由于榴莲独特的气味和口感，让人“又爱又恨”。

据拼多多平台数据显示，在过去4年，平台榴莲年均销量同比增长超50%。泰国金枕榴莲目前价格较4月底降了15%左右，预计5月中下旬将迎来销售高峰。在拼多多百亿补贴频道，佳农、中果农贸等品牌的新鲜泰国榴莲，经补贴后价格普遍在40—60元/公斤。据了解，因口感好、果核小、出肉多等优势，泰国金枕榴莲是近年最受国内消费者青睐的榴莲品种。

上述水果熟了门店店主坦言，目前榴莲价格还没有跌到谷底，“在6月份大量上市时，其价格或将持续下行。”

货拉拉扭亏冲刺上市背后： 两成交易额 来自违规车辆载货



扫码看视频

近日，港交所披露了货拉拉更新后的招股书。2023年货拉拉的全球GTV（总交易额）高达94.14亿美元，营收13.34亿美元，利润9.73亿美元，是全球最大的物流交易平台。

然而，不容忽视的是，客车和非法改装的不合规车辆通过货拉拉平台载货已是常态化，平台合规问题面临严峻挑战。招股书显示，2023年这些违规载货车辆贡献了货拉拉20%的全球GTV。此外，仅在黑猫投诉平台上，关于货拉拉的投诉就超过5.5万条。货拉拉因抽佣比例高、多重收费、恶性竞争等问题多次被监管部门约谈。

去年扭亏为盈净赚近10亿美元

货拉拉是一家以公路货运为主要业务的数字化平台。

招股书显示，2023年，货拉拉平台促成的已完成订单超过5.88亿笔，全球货运GTV达87.36亿美元。货拉拉的总收入由2021年的8.45亿美元增加至2023年的13.34亿美元，复合年增长率为25.7%。

从盈利情况看，2021年、2022年货拉拉分别亏损20.86亿美元、4909万美元。到了2023年，货拉拉扭亏为盈，录得利润9.73亿美元。

支撑起这些成绩的，是数百万灵活就业的货运司机。截至2023年，货拉拉平台上共有920万名司机，平均月活司机120万名，覆盖全球11个市场的400多座城市。货运平台与司机之间没有劳动雇佣关系，货拉拉主要是通过货运平台服务获得收入，比如向司机收取会员费、在订单完成后向司机收取佣金等。

违规车辆载货占两成交易额

不过，货拉拉的扭亏为盈，却掩盖不住平台合规问题的隐忧。

招股书中的风险因素部分，货拉拉除了阐述竞争风险、经营风险等情况外，还提及了合规风险。

在中国，货拉拉平台的部分司机使用乘用车运送货物，或在未经合适授权的情况下改装有关车辆以运送更多货物，2023年估计有关车辆贡献了货拉拉全球总GTV的20%。

货拉拉表示，虽然目前公司还未出现因在货运服务中使用乘用车或未经适当授权而改装有关车辆被相关部门处罚、制裁的情况，但后续无法保证不会因此被责令暂停业务运营或面临其他重大处罚。

频遭约谈，累计投诉超5.5万条

尽管货拉拉财务数字持续增长，但货拉拉的社会形象却并不理想。

黑猫投诉显示，截至2024年5月13日，关于货拉拉的投诉量共计超过5.5万条，近三十天的投诉量为2518条。其中大量投诉来自司机，涉及平台抽佣比例畸高、恶意扣除行为分、押金难退等问题，同时也有涉及超额收费、物品损坏不予赔偿等来自用户的相关投诉。

此外，值得注意的是，近三年货拉拉已累计被监管部门约谈超过10次。从历次通报来看，货拉拉平台存在的主要问题集中在随意调整计价规则、多重收费、抽成比例或会员费过高等。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 潘显璇

节省一个月时间，中欧班列(长沙)为实体经济“舒筋活络”



扫码看视频

三湘都市报5月14日讯 5月14日零时30分，在长沙海关所属星沙海关监管下，一列满载着茶叶、汽车、机电设备等货物的中欧班列从长沙国际铁路港准时发出，预计15天后抵达莫斯科。长沙海关数据显示，今年1—4月，中欧班列(长沙)进出境发运445列，同比增长58.4%。

“过去汽车出口通常走海运，需要45天至60天，现在通过中欧班列(长沙)运输只需约15天，节省一个月时间，为我们企业提供了综合成本低、运输效率高的海外发运选择。”吉利汽车国际销售公司经理李芳介绍。

贯通东西，连通内外。开行10年来，中欧班列(长

沙)规模稳步增长，目前班列常态化运行线路14条，驰骋欧亚大陆近30个国家和地区之间，2023年中欧班列(长沙)开行超1000列，创历史新高，连续五年稳居全国第一方阵。中联重科、三一重工、山河智能、吉利汽车、星邦智能、福田汽车等越来越多的湖南先进制造企业选择搭乘陆上“钢铁驼队”运输出口。

支持开辟同江口岸通道，班列月均新增8列计划并新增欧线进口；推行全天候“7×24”预约加班机制，实现通关服务快速响应……为更好地服务中欧班列(长沙)高质量发展，优化口岸营商环境，长沙海关推出了系列惠企“礼包”。“海关将持续优化监管服务，不断提高通关效率，切实服务保障中欧班列(长沙)的高效运行。”长沙海关所属星沙海关副关长周波表示。

■文/视频 全媒体记者 卜岚 通讯员 张文博 涂昕睿