

车厘子价格“大跳水”，后续还会降

今年赶上智利车厘子大产 后续大量上市还有降价空间，而且成熟度更高味道更佳



扫码看视频

“现在有车厘子了！价格没有想象中那么贵。”近日，长沙市民沈女士购买水果时发现了冬季水果“顶流”车厘子的身影。11月25日，三湘都市报记者走访长沙周边水果店发现不少店铺已上市进口车厘子，虽然摆放的数量不多，但颗颗饱满，在货架上格外醒目。新上市进口车厘子价格已出现明显下降，有的甚至是“拦腰斩”。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体见习记者 全若楠

▶ 11月25日，长沙开福区湘雅医院附近，消费者在水果店选购车厘子。



智利车厘子大产，上市一周降价近40%

11月25日上午，记者来到长沙开福区湘雅医院附近，尽管下着雨，水果店的顾客却络绎不绝。“车厘子可以散称吗？”绿叶水果店内，长沙市民林先生挑选车厘子时询问。他表示，车厘子目前的价格在接受范围内，他称取了少许，花费30元，平均每颗约3元。

随后，记者走访了7家水果店，发现店内均已上市进口车厘子，每公斤价格在180元—396元不等，其中双J大小的车厘子在190—250元/公斤，3J规格的在320元/公斤左右，4J的价格接近400元/公斤。附近的卜蜂莲花超市暂未上市，其外卖平台开启了智利车厘子的新鲜预售，提货时间显示为11月29日至12月1日，2.4千克—2.5千克的2J车厘子预售价格为298元，每公斤约合248元。

在长沙多家生鲜电商平台上，进口车厘子也正在热销。其中一家“啵啵XX水果”店特意在3J进口车厘子商品名后标注“新鲜上市超贵”，叠加平台券优惠后约272元/公斤，同样，酷果、百果园、切果吧双J空运进口车厘子优惠后每公斤约220元、180元和152元，原价则在200元—250元之间。

记者从多家水果店了解到，尽管目前车厘子价格仍处高位，但较上周刚上市时和去年同期均有所下降。华远华时代的牛牛果精品水果店店员坦言，“空运车厘子上一周刚上市时，每公斤售价超过520元，现在每公斤价格便宜了将近200元。”绿叶水果店店员指着其会员价每公斤238元的车厘子介绍说，“今年的车厘子比去年刚上市要便宜，去年同规格在360元/公斤左右，今年下降了约30%—40%。”橙市果园店店员告诉记者，目前店里售卖的樱桃是第二波，价格较前一波已降了些。

今年车厘子刚上市时，有媒体报道，100克

左右A级单J的智利车厘子售价72.9元/盒，折合大约729元/公斤，一颗车厘子就要7元，而现在车厘子即便是4J规格每公斤也未超过400元，大部分双J车厘子价格可以说是打对折。

据公开媒体报道，车厘子价格“大跳水”主要受供需关系影响。智利水果出口商协会预计，2024/2025产季智利车厘子出口量将比上一季增长59%，共计出口超过65.79万吨。对此，绿叶水果店店员解释，“今年赶上了智利车厘子大产，公司在智利的几个原产地都大丰收。”牛牛果店店员也表示，随着货源增多，“刚开始只有100多吨的货，现在国内每天几千吨的货，货多了自然就降价了”。

即将大量上市，价格将持续走低

多家水果店预测进口车厘子价格将会继续下跌。据牛牛果店店员透露，目前店内售卖的为第一批上市樱桃，“现在的货都是空运过来的，价格是最贵的时候。等到了12月中旬，海运车厘子增多，价格还会跌。”U佳水果店店员表示，等后续车厘子大面积上市时，可能会降价。

橙市果园店店员判断，等到天气更冷车厘子大量上市的时候，价格还会更低，“去年快过年的时候最便宜，每公斤只要60多元”。她还表示根据以往的水果上市周期规律，并不是越贵越好吃，“目前刚上市的车厘子成熟度一般，等后面产量和成熟度上升后，越便宜反而品质越佳”。

记者注意到，即便车厘子价格持续走低，但依旧稳居高位。据悉，智利车厘子价格高的原因之一在于培育周期长，原因之二是运输成本高。

据了解，智利车厘子的供应期从每年的11月开始，持续至次年2月，其间对应国产水果相对稀缺的冬季市场。2023—2024产季，中国市场共计消费37.7万吨智利车厘子，占智利车厘子总出口量的91%。

银行理财掀起新一轮降费潮 多款理财产品 低至“0费率”



扫码看视频

临近年末，银行理财公司为吸引客户，掀起新一轮降费大战。11月以来，已有多家银行理财公司宣布部分理财产品施行优惠费率，部分产品甚至降至“0费率”。

银行理财产品降费

招银理财11月22日宣布，招赢日日金21号现金管理类理财计划将施行阶段性费率优惠，自11月26日起，固定投资管理费从年化0.2%降至0.01%。

同日，兴银理财宣布按照不同产品份额类型，下调添利天天利31号净值型理财产品的销售服务费，费率从0.3%下调至0.05%至0.2%不等。宁银理财当天更是一口气宣布5款理财产品加入费率优惠阵营，多款产品的费率降至“0”水平。

交银理财、浦银理财、民生理财也在同一天宣布部分理财产品施行优惠费率，有银行施行阶段性“0费率”。

11月19日到20日两天内，中银理财发布了多达9条的理财产品阶段性降费消息。

此外，苏银理财、渝农商理财也在本月发布了部分理财产品实施费用优惠的公告。

不难看出，此次掀起的新一轮银行理财降费潮，不仅包括国有大行、股份行理财公司，还蔓延至部分城商行、农商行理财公司。

意在提高产品吸引力

理财公司的主要收入来源包括固定管理费、销售费、托管费率和浮动管理费率等。业内人士认为，在市场利率下行和竞争加剧的背景下，近期债市波动有所增加，固收类银行理财产品收益也略有转弱，临近年末，部分理财公司希望通过调降费率提高产品吸引力。

有券商人士指出，10月以来，多项利好政策的出台，股市回暖，极大地激发了资金进入股市的热情，理财市场面临一定的资金流出压力。理财产品减费让利，成了不少银行提升产品吸引力、缓解资金外流的重要手段。

从以往的经验来看，理财公司费率调降主要为销售费率和固定管理费率，短期内这种方式或能使管理规模得到增长，但长期维持在低费率不利于公司的盈利增长和结构优化，而且长时间大幅度调降费率的空间也有限。长期来看，理财公司还是得依靠提升管理能力和业绩表现来保持竞争力。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 潘显璇 通讯员 龚艳星