“年货大战”接近尾声，长沙人买了啥

砂糖桔成最大赢家，牛奶、坚果等健康年货受欢迎

■记者 朱蓉 实习生 谢维卓

离大年夜还有1天，长沙的“年货大战”也正式接近尾声。在过去的一周时间内，无论到哪儿买东西，结账都会遭遇“排队、排队、再排队”的境况，线下零售进入了一年之中最红火的时间。

“我开了23条收银线，超市员工全部上一线帮忙。”家乐福芙蓉广场店店长吕晓佳介绍，为了减少顾客排队的时间，不得不连办公室员工也充当起临时收银员来。

今年长沙的年货市场上，究竟是瓜子花生糖卖得火，还是啤酒红酒牛奶更吃香？

走访

市场：水果、坚果销量高

作为过年招待客人的重头戏，水果的销售在最近一周迎来高峰。无论是街边小摊、水果连锁店还是超市，销售数据体现了市民对水果的喜爱。

2月4日，记者在红星水果批发市场了解到，近来一周，水果的销售进入年前冲刺阶段。“整个市场上销量最好的是新疆库尔勒香梨，每天的销售额在1200万元，第二名是泰国龙眼，每天能卖500万元，紧接着是每天能卖450万元左右的砂糖桔和300万元左右的车厘子。”一位红星水果批发市场资深行家告诉记者。

零售市场上，砂糖桔、车厘子同样位列销售排行榜前列。湖南绿叶水果营销总监李世华说，在绿叶水果所有线下实体店的销售中，名列前三位的分别是车厘子、砂糖桔和蜜瓜。

有意思的是，记者分别在步步高、家润多、家乐福及华润万家等长沙市内主要商超卖场处了解到的数据显示，尽管位列水果销售前三位的品种各有不同，但砂糖桔始终在前三甲中占有一席之地。“湖南家润多卖场一天能卖3吨多砂糖桔，这可是个不小的数字。”湖南家润多生鲜主管王粤介绍。

而其他诸如糖果、坚果、零食等年货的销售中，则以坚果销量最高。王粤说，坚果中又以开心果销量最好，家润多卖场平均每天能卖出1吨左右。

消费者：更爱买健康食品

2月4日，记者在走访家乐福芙蓉广场店、沃尔玛司门口店、家润多朝阳店和步步高金星店等超市后发现，几乎每位消费者都推着购物车，里面装得满满当当。其中，在步步高金星店，一位娭毑与老伴一起买年货，两人各自推了个购物车选购，买单时购物小票显示总消费额为1270.3元。“快过年了，已经来过一次了，这次是看还有什么没买的。”娭毑笑称。

吕晓佳介绍，消费者大多都是满车地买，“春节期间客单价有明显提高，这也说明消费者的购买力在增强，购买需求也在不断释放。”

值得一提的是，贴上“更健康”标签的健康食品开始表现出较强的市场吸引力。家润多、家乐福和华润万家的销售数据均显示，液态奶及进口牛奶等健康食品销量名列前茅，超过了一般的酒水饮料，销售额同比增长5%左右，而有机食品、水果虽然售价相对较高，也开始逐渐获得市场认可。

“今年消费市场对品质、健康和便利性的要求更加高了，进口食品的销量较往年也有成倍的增长。顾客单次购物购买的商品件数增多，客单价提高不少。”步步高超市相关负责人如是说。

趋势

线上活动冲击线下市场

在对市场的走访中，记者发现，生鲜蔬果、海鲜水产的陈列成为重头。其中，悦方ID Mall的Hishop、长沙海信广场Gran Vida超市、运达美生活超市均将生鲜蔬果摆放在了超市入口的显眼位置。而大卖场中，蔬果的陈列也尤其热闹，不时有工作人员负责重新堆摆和上新。

事实上，超市在备货结构上的改变，与零售市场上其他品类正面临线上商家市场份额的挤压有关。进入2015年12月，京东、苏宁易购、天猫等电商纷纷开始主办“年货节”活动，推出清洁用品“满199元减100元”、家庭用纸“满199元减100元”、粮油“买2免1”等大型促销活动。

“年货节”等线上活动正对线下节庆市场造成冲击。统计数据显示，2015年全年，我国社会消费品零售总额300931亿元，扣除价格因素实际比上年增长了10.6%，消费成为拉动经济的第一引擎。而同期全国网上零售额38773亿元，比上年增长33.3%。全国百家重点大型零售企业零售额同比下降0.1%，这是该数据自2012年以来首次出现负增长。

对此，一些零售卖场的负责人也表示，线上冲击确实存在，但就生鲜海产部分而言，仍是线下销售强过线上。

2月5日下午，长沙市湘江北路华润万家超市，市民在选购中国结及春联。春节将至，到处都是一派节日气氛。 记者 田超 摄

提醒

核对购物单，检查保质期 警惕“货不对板”

上周，王女士向记者投诉称，在水果市场花79元购买了一箱新疆阿克苏糖心苹果，搬回家才发现只有表面第一层是正宗的糖心苹果，下面的均是普通红富士苹果。

随着春节节庆市场进入销售高峰，不少市民在购买香梨、苹果、砂糖桔甚至是车厘子时都会按箱成件地购买，这也给了一些不良商贩似可乘之机。建议消费者在购买时当面开箱验货。

核对超市购物单

动辄半个小时的排队时间让不少消费者开始疏于检查自己的购物单。“看着折扣价是8元一支的牙膏，买单时却变成了26.6元的原价。”宁阿姨说，在超市购物时，由于换班的收银员忘记刷新价格系统，导致收银出错。

虽然春节购物的人较多，但消费者在买单后，最好还是要养成仔细比对购物小票的好习惯，尤其是一些特价商品，要检查价格是否与标价一致。

检查商品保质期

每逢商品促销时，消费者最容易被低价吸引，从而忽略了商品的质量。

有超市工作人员称，一些超市会将临期商品放在特定的地点做促销，正规商家会提示“临期商品”，而一些不太正规的中小超市则有可能趁节庆“浑水摸鱼”，消费者在购买时，最好仔细检查商品保质期限。

市场·亮点

纸尿裤、智能产品走俏年货市场

春联、福字、猪肉、腊味、进口水果，还有川流不息的人……2月5日，记者走访市场发现，不少长沙市民正在忙着置办年货，“买买买”成为他们招牌动作。今年过年，哪些产品成为大家首选年货、走俏猴年年货市场呢？

“往年春节回家都大包小包的，今年我学聪明了，在网上提前买好了年货。”在珠海打工的益阳女孩李琴说。像她一样选择上网买年货的消费者还不少，也让电商大军赚得盆满钵满。在今年1月中旬开启的“年货”专场中，湖南本土电商企业松桂坊的腊肉、腊鱼、腊肠等受到消费者喜爱。董事长杨琳文介绍，春节前，不到两个星期销量超1000万元。

御泥坊面膜礼盒、妈妈知了纸尿裤也成为新型年礼。据妈妈知了CEO杜亮介绍，他们参加平台商的年货节，没想到卖得还不错。

日前，首份《中国年货大数据报告》中显示，智能产品成为热卖新年货，短短一年一举夺得5%的数码市场份额。目前的智能设备仍然以智能可穿戴设备为主。2月5日，在长沙某卖场，正在进行演示的扫地机器人吸引了消费者的目光，促销人员热情招揽生意：“春节马上要到了，好多人都送我们的机器人，这三四天从我手里就卖出20多台。”

“智能手机、大屏彩电55寸以上，包括干衣机年前也卖得不错。”湖南苏宁市场部负责人介绍，华为一款手机2月1日–4日卖了90多台。

数据

两成消费者买了创意年货

日前，中国青年报社会调查中心通过问卷网，对2003人进行的一项调查显示，43.7%的受访者已经购买了年货，食品仍是受访者置办年货的首选。与往年相比，49.8%的受访者购买年货的数量有所增加，25.1%的受访者今年置办了创意年货。

在买年货的渠道上，75.5%的受访者会在网上购买，其中17.3%的受访者只在网上买，58.2%的受访者线上线下都会买，还有20.9%的受访者只在线下买。

食品仍是受访者的春节年货大头，占84.2%，其次是酒水饮料(69.1%)和服饰(56.9%)，接下来是年画、剪纸、灯笼、对联等带有春节特色的年货(51.3%)，其他还有日常用品(50.3%)、特产(48.1%)、鞭炮(35.9%)、创意年货(25.1%)、玩具(18.0%)、保健品(16.9%)等。

■记者 杨迪