

# 车厘子身价翻番,今冬难再亲民

业内人士:主产区减产,以后可能更贵 市场扫描:本土柑橙已大量上市

“正常售价每公斤256元,会员价每公斤236元,是上周末才来的新货。”11月28日,家住长沙市芙蓉北路北国风光小区的李女士发现,孩子最喜欢的车厘子又开始上架销售,但价格好像比往年贵了些。

进入初冬,车厘子、草莓、橙子等各种晚熟水果纷纷开始抢占水果摊、超市货架的有利位置。不过,走访中,三湘都市报记者也发现,一如既往,刚上市的水果单价并不便宜,而近年来颇受欢迎的“贵族水果”车厘子价格更高,无论等级售价均在每公斤两百元以上。

如此高价,让人不禁想问,去年每公斤仅98元的低价车厘子还会有吗? ■记者 朱蓉

## 现象 车厘子身价翻番,今冬难现亲民价

11月28日,在长沙市福元西路附近的耕夫水果店内,新鲜的大颗车厘子被装在盒子里,陈列在显眼位置。

店员介绍,部分用的是容量为一公斤左右的大盒子,但考虑到一盒的售价会超过200元,少有顾客问津,于是进行了不足500克的分装,“这周开始,买的人稍微多了点。”

三湘都市报记者看到,该店内产自智利的车厘子零售价为每公斤256元,已是店内单价最高的水果。走访中,记者还发现,从水果店到超市,冬季的进口车厘子价格都不便宜。

如,在绿叶水果珠江花城店内,J级车厘子售价每公斤198元,XJ每公斤236元,XXJ每公斤296元。而在芙蓉南路天虹百货超市内,未标明等级的美国、智利车厘子按盒出售,每400克售价88元,约相当于每

公斤220元。这一售价,较去年最低每公斤98元的价格来说,贵了一倍。

采访中,多数消费者认为,刚上市的水果都不便宜,上架量大了就会跌价了。对此,一位从事连锁品牌果品采购的专业人士向三湘都市报记者透露,在车厘子的主产区智利,果实即将采摘时,下了一场冰雹,直接导致很多车厘子无法上市销售,粗略估计产量减少在30%至40%。“如今市场上正在销售的车厘子为灾前采摘,价格浮动较去年并不算大。”

而由此,他也推测,今年进口车厘子的整体价格不会便宜,主产区产量的减少将直接影响到市场供货和价格。这也意味着,往年到了12月底后车厘子大量上市时,动辄不足百元一公斤的“亲民价格”将难以再现。

## 扫描 柑橙大量上市,国内品种销量好

与这个季节仅有进口货可选的车厘子不同,诸如橙子等相对平价的水果,消费者就有了更多选择。

同日,在天虹百货超市内,仅柑橙橘一个类别,就有如不知火、皇帝柑、永兴冰糖橙等七个国内品种可供消费者挑选。同时,也有如澳洲橙、巴西柑等进口货一同在售。

在该店内,赣南脐橙正在做“一次性购买25公斤以上,每公斤9.96元”的促销。这一价格,仅为一旁澳洲橙售价的三分之一。

“前两天,分别购买了赣南脐橙和澳洲橙回家试吃,感觉国内的更新鲜,水分更多,还便宜,所以来多买点。”一名一

性购买超过3公斤脐橙的女性消费者告诉记者,几乎是全年有售的进口橙此时的口感较夏天已经差了很多,比不上国内产的物美价廉。

事实上,国内柑橙的畅销,从水果店的推广力度中也可窥一二。在耕夫水果英祥春天店内,一周多以前还被摆在进门处的澳洲橙,已经被放进了店铺最靠内的冷藏柜内,每公斤的售价也从39.6元降至25.6元。取而代之的,则是赣南脐橙、永兴冰糖橙等国内本地品种。

店员介绍,如今已进入了国内柑橙大量上市的时候,“正是当季水果,口感好,销量十分不错。”

## 手记 水果价格“升级”,也要物有所值

买点水果,动辄花数十元甚至百元以上成为不少长沙消费者进出水果店的消费常态。然而,这似乎并不妨碍消费者在这一品类上的持续性消费。

进入国内市场的洋水果越来越多,但更多的是补充性消费。多名业内人士表示,如本土车厘子价格相对低,但只在夏季有售,到冬季就只有进口货可以买,这并不代表消费者在喜好上的“崇洋媚外”。

不过,随着水果从过去的选择少、品种少到如今的品种、产地、品质的细分,消费者对价格的敏感度也越来越低,但对品质的要求也越来越高,如何做到价有所值,排除水果售价的虚高和炒作,将是接下来果农、经销商等业内人士所需要共同面对的问题。



11月27日,消费者在挑选车厘子。超市的车厘子售价高达每400克88元。记者 朱蓉 摄

## 10月只卖十几台,二手车商生退意? 除去租金等费用已经亏本 二手车金融被业内看好

“以前月销几十台,现在只有十几台了。”11月28日,长沙某二手车商向三湘都市报记者反映,今年的二手车业务特别不好做,一些车商难以为继甚至退出行业。记者走访了长沙多个二手车市场,发现车商普遍反映业绩不如往年,经营压力大。今年,在二手车市场遇冷之际,国内二手车电商企业纷纷布局线下,开启新零售模式。

### 【低迷】月销十几台

“今年不仅新车市场不好,二手车市场也一样低迷。”11月28日,湖南二手车流通协会工作人员介绍,相比往年,今年长沙的二手车业务明显没那么好做了。“以前月销几十台,10月份降到只有十几台了。”车商受访时介绍,除去门面租金、水电、人工等费用后,十几台的成交量就是亏本的。

### 链接 二手车金融受追捧

记者调查发现,在二手车市场遇冷之际,二手车金融却被普遍看好。“现在卖车不赚钱了,但汽车金融还是赚钱。”长沙一业内人士受访时表示,随着市场竞争的白热化,以及车辆价格的透明,二手车业务的利润率不断下降。因此市场上

数据显示,10月全国31个省1068家二手车交易市场共交易二手车118.18万辆,环比下降3.18%。

记者走访了长沙多个二手车市场,商户普遍反映经营压力大,还有一些二手车商因经营困难直接选择退出行业了。“与其亏钱,不如不做了。”

### 【趋势】电商试水线下

“电商开始布局线下店了。”11月28日,长沙市民刘先生向记者反映,作为二手车电商企业,瓜子二手车竟在长沙高新区开了家实体店。据介绍,该实体店名叫瓜子二手车严选直卖店,可提供二手车咨询、体验、金融等服务。

记者注意到,人人车也已开始布局线下的严选店。今年,这种新零售模式在二手车行业备受关注。 ■记者 胡锐

## 我省电商扶贫小店 销售额破5000万元

本报11月30日讯 农村商品如何通过电商走出大山?11月29日,湖南电商扶贫小店县域对口帮扶签约仪式在长沙举行,共同探讨如何通过电商培训、平台与产品对接等形式,助力精准扶贫。

据了解,湖南电商扶贫小店是在湖南省商务厅、湖南省扶贫办指导下开发的基于微信平台多公众号数据共享的社交电商平台,一站式帮助农民销售自产自销的农特产品、特色手工艺品、自产生活用品,自6月份上线以来,湖南电商扶贫小店在全省14个市州近百个县域进行了落地推广,为12000名当地村民进行面对面培训,成功辅导开店1万余家。目前已汇集湖南省内上万种农特产品,超过4万个店长在线进行销售,成功打造了芷江水晶桃、新化白溪香干、湘西猕猴桃、辰溪官川蜜桔等爆款产品,平台销售总额已突破5000万元,成为我省农产品上行、电商扶贫的重要渠道。

会上,湖南省安化县、衡南县、华容县、洞口县与湖南电商扶贫小店正式签署县域对口帮扶协议,将按照资源禀赋、市场需求、群众意愿,更加精准地进行对口帮扶工作。

“湖南电商扶贫小店开创的县域对口帮扶是一个值得鼓励的好模式。”省商务厅电子商务处副处长刘琦表示,县域对口帮扶通过扶贫小店平台,加大县域扶贫产品宣传力度,鼓励城市消费人群、县域在外就业创业人群以及本县域企事业单位工作人员购买和分享来自家乡的味道,从而推动县域电商扶贫、精准帮扶,带动贫困地区脱贫致富。

■记者 杨田风

## 中国人保财险举办理赔技能大赛

11月28日-30日,中国人民财产保险股份有限公司(简称人保财险)第九届全国理赔技能大赛暨理赔专业技能论坛在长沙成功举办。

经过人保财险36家省级分公司代表队216名选手的激烈角逐,最终人保财险福建分

公司、青岛分公司和河北分公司三支代表队分别获得团体冠军、亚军和季军;青岛分公司孙希军、福建分公司林毓苗、福建分公司陈萍华等六位选手分别获得六个项目个人

竞赛冠军。

■杨天午 潘海涛 经济信息