

以前价格低还面临着销售难题，如今价格较往年好上许多

部分小众水果成功出圈，背后的秘诀何在？

阅读提示

近日，多家茶饮店以余甘果、香水柠檬等口味独特的小众水果为主要原料，推出一系列新品茶饮，从而将这些小众水果的售价推向新高，其售价较往年好上许多。有专家表示，新茶饮品牌在研发中的灵感为小众水果出圈奠定了基础，未来需要加强供应链实力，为小众水果饮品持久供应、大众化提供保障。

相比“秋天的第一杯奶茶”，冰凉清爽的水果茶饮似乎更符合夏季消费的偏好。近日，茶饮市场纷纷推出“霸气玉油柑”“王榨油柑”“手打柠檬茶”等茶饮新品，不仅引发茶饮爱好者们的打卡热潮，更将余甘果、香水柠檬等口味独特的小众水果售价推向新高。数据显示，余甘果、柠檬的价格较往年实现了2~4倍的上涨。

此次小众水果价格上涨，反映了水果市场生产、供应和消费环节的哪些新动向？又为破局小众水果的产销难题提供了哪些新思路？对此，《工人日报》记者进行了调查采访。

小众水果售价翻倍

最近，在北京上班的张露发现，各大社交平台上以余甘果为原料的茶饮新品出现频次越来越高，并被网友称作“窜神器”，引发周围朋友同事纷纷下单打卡。

据张露讲述，这几款茶饮新品的颜色是具有夏日气息的青绿色，一眼看上去让人感觉冰凉清爽，极易调动消费者的购买欲望，但其售价并不便宜。“一杯霸气玉油柑售价29元，一杯王榨油柑31元，一杯泰绿柠檬茶32元，但很多人排队在买。”

记者在采访中发现，几款新推饮品所使用的余甘果、香水柠檬等均属于偏小众的水果，产地多在云南、广西、广东等地，此前价格偏低且还面临销售难题。今年夏初，喜茶等茶饮品牌出了新品之后，众多小型茶饮店也嗅到商机，趁机纷纷推出类似新品。一时间，作为主要原材料的余甘果、香水柠檬等鲜果市场被迅速炒热，其价格相较往年实现翻倍上涨。

在广东汕头潮阳种植余甘果的林友告诉记者，往年余甘果的售价维持在3元左右，自

己的果子要么在当地市场直销，要么是通过网店零散出售。“今年余甘果被饮品带火之后，销售价最高的时候有20元/斤，现在我们网店出售基本稳定在10元/斤左右。”

不仅价格上涨，今年入夏以来，林友的水果网店中余甘果销量也迅速增加，销售地点也从两广地区扩张到北京、杭州、陕西等地。为保证供应，他还多次联系亲友下乡收货。“大家在饮料店尝到这个东西觉得好喝，就会自己上网找到商家购买，我们也是间接受益者。”

同样实现价格翻倍的还有香水柠檬。农业B2B网站惠农网数据显示，香水柠檬去年7~10月批发价为7元/斤左右，而今年3月批发价一度达到16元/斤。记者在多家购物网站查询了解到，香水柠檬的零售价多为14~18元/斤，精品果的售价更是高达20元/斤以上。

值得一提的是，如今广西、广东等地的黄皮已丰收上市，价格有所下降。不过，随着多肉黄皮仙露等茶饮新品开始推出，业内预计未来价格有望上涨。

产品创新促成小众水果出圈

为了将小众水果引入更广泛的消费市场，品牌茶饮店既要挖掘产品本身的使用价值，又要研发创新食用方式，在产品创新上颇费了一番功夫。

据林友介绍，余甘果也被称作油柑、滇橄榄，潮汕地区对余甘果的食用方式包括生吃、

腌制、泡酒和榨汁等。“今年出名的是做茶饮店的榨汁饮料，比我们之前做的榨汁确实要更好喝。”

喜茶整合传播部总监程浩告诉记者：“不同于一般采用浓缩油柑汁的制作方式，此次店内推出的3款油柑产品均对油柑鲜果现场榨汁，融合四季春茶底，并根据不同口味需求搭配果汁、甜橄榄等辅料，获得了消费者的喜爱。而香水柠檬的新品研发，也同样追求鲜果手工捶打，让香气充分散发的同时，不破坏柠檬的组织结构，保证最佳的口感。”

北京农业职业学院副教授何琳纯对记者表示，消费者对小众水果及其新产品能够快速接受，与水果知识的普及、消费能力的提升有直接关系。

近年来对水果市场的调研显示，消费者接触水果知识的渠道增加，对小众水果的接受程度也在不断提高，口味更加丰富多元。随着消费者的收入增加，小众水果也就具备了更大的市场潜力。”何琳纯说。

同时，根据饮品店的反馈，此次余甘果和香水柠檬的火爆，除了饮品创新所刺激的消费需求，还得益于供应链的通畅。程浩介绍说，余甘果原本是区域性小众水果，并没有成熟的供应商进行大规模的供应，鲜果原材料的供应链本身也是复杂的、动态的体系。为此，该品牌直接进驻广东果园，通过800多家门店的销售数据实现“锁量采销”，打通全程冷链运输，保证饮品的持久供应。

未来仍需产销对接扁平化、订单化

正如一些茶饮店所言，余甘果等小众水果并未形成规模化采购和供应。林友也表示，周围许多种植户的余甘果都是种在自家的山上，因为需求有限往常并没有费心管理，今年突然爆火确实让部分种植户得到了短期收益。至于未来是否会增加种植投入，还需要谨慎决策。

何琳纯认为，苹果、梨等大众水果的消费基数很大，通常的市场变动可以被内部消化。但小众水果的消费承接范围有限，受市场波动影响较大。“水果市场的反应具有滞后性，其种植和收获又需要一定的周期。如果盲目增加种植数量，有可能明年消费热度降低，陷入谷贱伤农的困境。”

因此，何琳纯提出，当前应该保障产地种植户与销售商之间的沟通渠道，尽可能地实现扁平化、订单化对接，将市场需求直接反馈给种植户和果园。“与此同时，批发商还掌握着庞大的市场供需数据，对整体的宏观把控非常重要。政府部门也要对种植户做好引导，帮助各方搭建信息共享平台，应对市场变化。”

程浩表示，随着余甘果受到消费者的广泛欢迎，品牌方也在逐步与上游基地建立“产销对接”，以期在未来实现油柑产品的基地化种植和订单化种植，对种植环节进行指导和干预。“这样可以在一定程度上改变传统油柑种植分散的情况，为上游供应商、种植户创造产业价值。”

何琳纯同时建议，种植、批发、销售等各个环节都有各自的专业性，种植户在看到产品新的商业价值后，要专注于提升产量、降低成本，避免在没有足够信息和经验的情况下过多涉足其他环节，以免造成不必要的损失。



河北黄骅多措并举治理地下水超采

7月4日，在黄骅市一家农场拍摄的抗旱耐旱作物苜蓿。

近年来，河北省黄骅市立足长远发展，通过推行企业污水处理循环利用，引导农民种植抗旱耐旱特色作物和进行季节性休耕、非农作物替代、旱作雨养方式促进地下水位回升。通过河道清淤整治，改善引水、蓄水、用水功能，形成了“科学规划、内节外引、蓄管结合”的治理模式。

新华社记者 杨世尧 摄

G 经济观察

本报记者 杨召奎

近日，中国人民银行、中国银保监会、国家发展改革委、国家市场监管总局联合推出降费措施，进一步向实体经济让利。此外，中国人民银行配合中国银保监会推出降低自动取款机(ATM)跨行取现手续费长期措施，适应异地养老、医疗等需求，便利百姓现金使用。

中国人民银行相关人士表示，初步测算，全部降费措施实施后预计每年为市场主体、社会公众减少手续费支出约240亿元，其中惠及小微企业、个体工商户超过160亿元。

据介绍，此次降费涉及政府定价及政府指导价的降费措施，由中国人民银行会同中国银保监会、国家发展改革委、市场监管总局印发相关通知明确具体要求；属于市场定价的降费措施，中国人民银行、中国银保监会指导相关行业协会，发挥行业自律机制作用，鼓励引导商业银行、支付机构等加大惠企利民力度。

近期，在对近5万家小微企业、个体工商户进行调研的基础上，中国人民银行等4部门，聚焦降费呼声高、使用频率高的基础支付服务，提出12项降费措施，并将于2021年9月30日起正式实施，涵盖银行账户服务、人民币结算服务手续费、降低银行卡刷卡手续费等5方面。

其中，为进一步引导支付行业向实体经济让利，降低市场主体经营成本，优化实体经济环境，4部门要求，降低小微企业和个体工商户支付手续费，包括降低银行账户服务收费、降低人民币转账汇款手续费、取消部分票据服务费、降低银行卡刷卡手续费。

与此同时，6月25日，中国支付清算协会联合中国银行业协会发出倡议书，共同呼吁支付行业主体降低小微企业和个体工商户支付手续费，包括降低银行账户开户手续费、降低人民币结算服务手续费、降低电子银行服务收费、降低支付账户服务费等。

小微企业和个体工商户是我国经济和社会发展的重要基础，适当降低小微企业和个体工商户支付手续费，有利于降低小微企业和个体工商户经营成本，夯实我国经济发展的微观基础。

同一天，两大协会还联合发布《关于降低自动取款机(ATM)跨行取现手续费的倡议书》(以下简称《倡议书》)。根据《倡议书》，同城ATM跨行取现手续费标准下调至每笔不超过3.5元。同时，降低异地跨行取现手续费，鼓励发卡行不再按取款金额一定比例收取变动费用。异地ATM跨行取现手续费的固定收费标准与同城业务一致，不超过3.5元/笔。

业内人士指出，这是便利广大金融消费者生活、让利于消费者之举，也是倒逼银行转变服务理念之举，有利于银行业提升形象、吸引客户，长远看将实现双赢。

此后，中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行等商业银行以及财付通、支付宝等第三方支付平台积极响应倡议。

在专家看来，这一系列降费举措实施后，小微企业、个体工商户和个人金融消费者，都将享受到相关的优惠和便利，这对于降低资金流通成本、进一步优化营商环境、促进消费提质扩容、助力国民经济高质量发展都有积极作用。

降费「大礼包」给企业、消费者带来了什么？



海南离岛免税新政实施一年成绩抢眼

7月3日，在海南海口市日月广场免税店内，市民、游客在购买免税商品。

据海口海关统计，自去年7月1日离岛免税新政实施至今年6月30日，海关监管离岛

免税购物金额468亿元、同比增长226%，件数6072万件、同比增长211%，购物旅客628万人次、同比增长102%。

王程龙 摄/人民图片

应对原材料价格上涨 下游企业积极“自我减压”

导致我们的建筑施工和室内安装业务压力很大，部分项目徘徊在亏损边缘。”华东一家大型建筑企业负责人告诉记者，为减轻成本上涨压力，企业已经和业主协商，适当放缓施工进度，以避开涨价高峰期。“我们希望这次原材料涨价周期不会太长，调控措施及时见效，这样后期的成本压力能够有所减轻。”

今年的大宗商品涨价，受发达国家扩张性货币政策、疫情导致供给收缩以及投机炒作等多重因素影响。在政府出手调控的背景下，不少下游企业纷纷采取各种手段，打响成本管控战：

——用好期货套期保值等金融工具对冲风险。上市公司宜安科技近日公告称：“拟使用自有资金开展铝合金期货套期保值业务，对不超过4600吨铝合金期货套期保值，总计投入保证金不超过1380万元。”

统计显示，截至6月中旬，A股有逾180家上市公司发布公告称，公司或子公司使用自有资金开展商品期货套期保值业务(不含外汇套期保值)。

“今年以来，有很多新的客户，比如江苏的汽车零部件企业、山东的涂镀企业，纷纷找

到我们咨询套期保值业务，计划运用金融工具锁定原材料价格、降低经营风险。”光大期货研究所黑色研究总监邱跃成说。

在运用衍生品管理风险方面，一个值得关注的指标是，截至今年4月底，我国期货市场客户权益历史上首次突破万亿元大关，达到10243.52亿元，过去一年猛增近4000亿元。

——采用数字化、智能化等精细管理方式降成本、谋转型。“这轮原材料涨价，制造业企业普遍受到影响。通过加快工厂的智能化改造和数字化创新，缓解原材料涨价对经营的挤压，我们预计全年销售和利润仍有明显增长空间。”在制造业大省浙江，卧龙电气驱动集团股份有限公司副总经理张红信告诉记者。

今年以来，硅钢、铜和永磁材料等原材料价格大涨，造成卧龙电气的整体成本上升逾20%。在这种背景下，卧龙电气不仅没有降低转型升级投入，反而加大了智能化改造的步伐，用自动化生产来降低生产成本、提升生产效率。同时，搭建数字化平台，实现对电机数据的自动采集、专家诊断，通过给用户创造更大价值来增强产业链韧性。

——通过长期战略合作、产业链分摊等

多种方式共渡难关。“像螺纹钢等建材，各地都有一个信息指导价。我们跟业主协商，若这个月的指导价与上个月相比，涨幅在5%以内的，我们施工企业自行消化；超过5%的，业主也帮忙承担。通过大家一起分摊的方式，来应对当前的原材料价格上涨。”上述华东建筑企业负责人表示。

与产业链伙伴开展战略合作也是一个选项。恒安(浙江)家庭生活用品有限公司总经理吴文权表示，面对原材料涨价波动，除了用期货工具对冲，企业还积极和前端供应商形成长期战略伙伴关系。“我们和一家上游公司有30多年的合作，购买的都是长期订单，以3个月为储备周期，一批在仓库，一批在港口码头，一批在工厂里。企业要做大规模，一定要考虑原材料成本的锁定，拥有一批长期战略伙伴。”

红塔证券研究所所长李奇霖表示，当前大宗商品价格单边上涨的一致预期已经被打破，近期监管层也一直在强调要控制好大宗商品的价格。在这种背景下，原材料价格上涨给中下游企业和小微企业造成压力有望逐步缓解。

(据新华社电)

自然资源系统16项高频政务服务年底前实现“跨省通办”

本报讯 (记者杜鑫)记者日前从自然资源部获悉，该部印发的《关于加快推进自然资源系统政务服务“跨省通办”工作的通知》(以下简称《通知》)提出，各级自然资源主管部门积极开展政务服务“跨省通办”改革探索和创新实践，但还存在部分省份对“跨省通办”相关工作重视程度不够、工作要求掌握不准、推进力度不足等问题。

根据《全国高频政务服务“跨省通办”事项清单》，自然资源系统2021年底前要完成16项高频政务服务事项“跨省通办”，包括商品房预售、抵押涉及的不动产预告登记、不动产登记资料查询、探矿权延续登记、探矿权变更登记、探矿权注销登记、采矿权延续登记、采矿权变更登记、采矿权抵押备案、采矿权登记、采矿权注销登记、测绘作业证办理、建立相对独立平面坐标系统审批、测绘成果目录汇交。同时，要加快建设完善清单化管理制度和更新机制，逐步推动更多政务服务事项“跨省通办”，有效满足各类市场主体和广大人民群众跨省办理需求。

就落实“跨省通办”工作，《通知》提出加快推进“跨省通办”事项认领工作、统一业务规则和标准、深化“全程网办”业务模式、强化“跨省通办”数据支撑等几个方面的要求。