

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?

本报记者 刘小燕 杨召奎

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“窠稀神器”,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

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。

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,让香气充分散发的时候,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爆火,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“锁量采购”,打通全程冷链运输,保证饮品的持久供应。



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

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

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、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、使用频度高的基础支付服务,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、电子银行、银行卡刷卡、支付账户服务等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,优化实体经济发展环境,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、取消部分票据业务收费、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、降低人民币结算账户手续费、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费用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发文响应倡议。

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。

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、工作要求掌握不准确、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、不动产抵押登记、新设探矿权登记、探矿权保留登记、探矿权延续登记、探矿权变更登记、探矿权注销登记、新设采矿权登记、采矿权变更登记、采矿权抵押备案、采矿权延续登记、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审批批、测绘成果目录汇交。同时,要加快建立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 and 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。

今年快递业务量已突破500亿件

比2018年首次达到500亿件提前近半年

本报北京7月5日电(记者甘哲)国家邮政局中国快递大数据平台实时监测数据显示,截至7月4日,2021年全国快递业务量突破500亿件,接近2018年全年水平。其中,发往农村地区的业务量增长迅速,占了3成。

2021年以来,中国快递业持续保持强劲增长态势。快递业务量突破500亿件用时仅6个月,比2018年首次达到500亿件提前近半年,比2020年提前约2个月。特别是第二季度以来,每月业务量近百亿件,显示了我国快递市场的发展韧性、蓬勃活力和增长潜力,也彰显了邮政快递业在促进消费和畅通经济循环中的重要作用。

快递业务量的高速增长得益于中国经济的持续向好,得益于消费促销活动不断升级,也得益于“快递进村”的加速推进。在国家邮政局的推动下,寄递企业因地制宜地通过邮快、交快、快快合作等模式加速推进快递进村,农村地区成为业务量增量重要源泉。目前,我国农村100%的乡镇已建有邮政局所,100%的建制村实现了直接通邮,97%的乡镇有了快递网点,建制村快递服务通达率持续提升,农村快递业已成为支撑农业、疏通农村、服务农民的重要生力军。

应对原材料价格上涨 下游企业积极“自我减压”

新华社记者 何欣荣 屈凌燕 陈云富

大宗商品价格的高位运行和原材料价格的大幅上涨,是今年经济运行面临的突出矛盾之一。目前,相关部门已经采取一系列措施保供稳价,而下游企业也在通过套期保值、长期战略合作和产业链分摊等多种手段,积极管控成本、自我减压。

螺纹钢价格一度超过6000元/吨,年内最高涨幅超过40%;今年前5月国内铜现货均价超过6.5万元/吨,同比上涨49.1%……今年以来,大宗商品价格的大幅上涨,推动5月份PPI(工业生产者出厂价格指数)同比涨幅达9.0%,创下了2008年以来的新高。

国家统计局近日发布的数据显示,今年1至5月,全国规模以上工业企业实现利润总额34247.4亿元,同比增长83.4%,其中,有色金属等上游企业贡献突出。从行业来看,有色金属冶炼和压延加工业利润总额同比增长3.87倍,黑色金属冶炼和压延加工业增长3.77倍,石油和天然气开采业增长2.73倍,化学原料和化学制品制造业增长2.11倍,煤炭开采和洗选业增长1.09倍。

“今年的螺纹钢和铜材价格涨得很快,

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

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