

果树年龄大品种老化 外来“优质桃”拉低售价

# 本地桃品质差缺乏“竞争力”



气温蹿得高,市区不少水果也随即进入消费“旺季”,不仅本地水果长势喜人,接连上市,而且外地水果也纷纷涌入,导致多种水果价格普遍走低。记者在城区部分超市及水果摊点走访发现,眼下,吃桃季来临,就在市民尽情享受低价带来的口福时,一蹶不振的桃价,让本地果农一脸愁容。

遇到烦心事  
这里来说说

外来“优质桃”涌入 挤压价格空间

“今年的桃子收成不错,就是这价格让人心寒。桃子刚下来的时候,这价格还不错,可谁承想,这才几天的功夫,这桃子的价格又跌了,家里种了20多棵桃树,还有几棵晚桃没摘呢?看这价格是上不去了。”28日傍晚,市中区北马路附近的农贸市场附近,桃农老刘一边叹息一边卖力地吆喝,“一块钱三斤,便宜卖了。”见有人询问价格,老刘将其拦了下来:“这上午都卖一块五两斤的,剩下这十来斤,你全包了给你按

一块钱五斤。桃价低,这日子也不好过,两大筐桃卖了百十块钱,连功夫钱都不够,中午饭都没心思吃。”采访中,记者了解到,三四毛钱一斤的小桃,跟白送差不多,可即便是这样的低价,仍然不怎么好卖。

“这是本地的小水蜜桃,1.5元/斤,这是春蜜桃,还有普通的毛桃价格在1.0元左右,这边是外地的桃子,包括青岛、烟台还有肥城的,价格要稍微高些。”29日一早,记者再次来到该市场附近的一家水果超

市,据店主介绍,“受外地桃子大量涌入影响,目前桃子的普遍售价在每斤两三角左右,与去年相比,桃子的总体价格大约降了一元左右,不过,从目前的市场行情来看不管是价格上还是新鲜度上,本地桃优势明显,但如果从口感、品相上来说,外地桃却占了优势。”随后,记者走进市场,放眼望去,三三两两的桃农已经分布于市场的各个角落,部分果农将个大,卖相稍好的桃子挑出来放在显眼处以吸引市民购买。

未及时调整品种本地桃难卖

“俺老公那可是管理桃树的一把好手,一旦发现哪棵树上结出的果子不好吃了,当年就把树砍了,再重新栽种一些口感好的桃树,自家的桃子哪种桃好吃我们就种哪种桃子,说换就换,所以俺家的桃子就比一般的桃子要好吃些。”该市场一桃农表示,“每年7月初,桃子陆续上市,我就开始来卖桃了,每年都有一批‘老主顾’就冲着我家桃子来,其中有一位大姨,一到这个时候每隔两天就要光顾一次我的桃摊,像这样已经

连续三年了,别看这桃子的价格降了,但销量上去了,总的来说收益还比较可观。”随后,记者注意到,随处可见的桃摊生意境况却相差很大,有的桃农摊位前顾客很多根本不愁卖,有的一天也卖不出几单去,二者形成了强烈的反差。

“眼看这一天就要过去了,可这两天桃卖还有一半,家里的桃树上已经集中挂果成熟,有的已经被‘晒裂’,一家人急得像热锅上的蚂蚁,一块五二斤,跟白送没两样,就这样的价格恐怕连成本

也不够,还白白搭了人工。”在离该桃摊不远处,桃农老赵怎么也没想到,往年行情还不错的桃子,今年却出现滞销,给他来了个透心凉,“这几年原有的桃树进入‘老龄化’,这结出的桃子品质不好,口感也不行,微利对我来说已经算是‘万幸’。”像老赵一样因桃子卖不出去堆成小山似的桃农并不少见,在这些桃农们脸上丝毫看不出喜悦,更多的是无奈和沮丧。

本地桃还得抓抓“竞争力”

“见前几年市场上桃子价格行情不错,我就动了心思,多种植了一亩半桃子,此后,我一心扑在桃地里,想着这些‘致富的宝贝’能快点开花结果,眼下,好不容易熬到了果树盛产期,我甚是开心,就想着赚上一笔,谁知今年却遭遇桃子难销的问题,收购商减少,就只能自己带着桃子到城里来卖。”山亭水泉的一桃农表示,“虽然每斤只卖一元,但一天叫卖下来,喉咙都喊干了,最多也就卖个二百多

斤,而为了能早地把桃子卖出去,这一天下来要不停地降价,早上赶个好时候能卖到两块钱一斤,不过这样的价格也就卖个两三家,中午就卖到1.5元/斤,1元/斤,末尾的几乎是给钱就卖,总不能大老远的带来再带回去。”

“对于不少桃农来说价高价低全看运气,去年桃子的价格普遍较高,一些口感好、品相佳的桃子都卖到了三四块钱,这对不少果农来说无疑是一针兴奋剂,种植户对市

场行情不了解,盲目跟风,桃子扎堆成熟,本地水果品种日渐丰富,加之运输条件便利,一些外地的桃农直接雇车把桃子送过来销售,外地桃涌入,为了抢占市场,外地的桃子一再压低价格,使得部分水果商贩宁愿‘舍近求远’。”水果批发市场一商户表示,“本地桃子要想销得好,不仅要在口感上进一步改进,卖相上也要进行改良,‘秀外慧中’才能走得长久。”

(记者 张莉萍 文/图)

新款5000多 太贵买不起

## 年轻人买手机热衷分期付款

如今,越来越多的年轻人,对于信用卡可以透支服务以及分期付款业务很追捧。不少市民为了缓解一次性付款带来的消费压力,选择分期付款的形式。近日,记者走访市区手机市场发现,不少商家联合相关银行推出了分期付款服务,而选择分期付款购买手机的客户多为80后和90后。

近日,80后市民秦先生看中一种新款手机,因价格较为昂贵让他有些“望而却步”。不过这一次秦先生欲用信用卡分期付款的方式进行购买。

据秦先生介绍,现在他一个月的工资在3000元左右,每个月除去日常的开销外,也就剩个千把块钱。“看中的这款手机价格在5000元左右,相当于两个月的工资,如果用现金付款买的话价格有些承受不了,还好购买手机的这家店铺能够办理分期付款,每个月按时还款,压力着实减轻不少。”秦先生告诉记者。

记者走访市区多家手机超市,发现“分期付款免利息”、“首付仅需30%”、“月付198”等各类宣传随处可见。在这些手机店内,选购手机的市民中时不时有人询问分期付款的具体事项。据市中区龙头路上一家手机大卖场的业务员向记者介绍,办理分期付款业务的大多是大学生和低收入人群,一次性付款当时可能觉得压力大,分期付款相比更能承受。然而,“零割的肉”虽然不疼,但总共加起来还是需要多花几百块钱。“现在数码产品更新换代快,手机等数码产品的价格也随着产品升级和商家竞争而略有下降,年轻人喜欢追求时尚,一年换几部手机也不足为奇。尤其是购手机分期付款业务开展以来,确实提高了销量,选择办理分期付款的消费者占到了一半,其中多为年轻人。”另一家销售手机的店面老板表示。

记者采访不少市民了解到,不少选择分期付款的市民认为,分期

付款虽说价格比一次性付款的价格高了一些,但是几千元分开来还的话还能够接受,最关键的是能够提前就能使用上自己心仪的新款产品。

记者在调查中发现,采取分期付款的群体主要集中在“80后”和“90后”:一方面,他们对新兴事物有着极为浓厚的兴趣,“别人有的,我也想要”;另一方面,又因工作时间不长、储蓄不丰,所以选择分期付款的方式进行消费。办理分期付款业务虽然每个月以极低的价格还款,实际上,消费者还需支付利息,这样一来,分期付款总共支付的金额远远高于裸机价格。尽管不少市民均清楚分期购买数码产品确实不划算,不过,年轻一族“没钱也能任性”的消费方式,让分期付款这项业务在数码产品市场拥有较为广阔的发展空间。

(记者 杨舒)



“备”包

近日,在市中区某超市内书包销售区,几位顾客正在挑选书包。眼下暑期才刚度过一半,但是日前记者走访部分超市了解到,学生必备的书包成了暑期的畅销品。

(记者 董艳)