

荔枝价格明显回落,这一口甜你吃得怎样

零售端每斤价格在9.9元至33元之间,妃子笑荔枝批发价最低5.8元一斤

潇湘晨报·晨视频记者李轩子 报道

长沙荔枝价格已明显回落,妃子笑批发价最低5.8元一斤,零售端每斤9.9元至33元不等。业内人士表示,今年荔枝主产区普遍减产,下个月货源将趋于紧张,价格上涨。

线上线下荔枝销售火热

5月12日,记者在走访长沙商超、水果店以及农批市场后发现,受品种、大小、新鲜程度影响,目前荔枝零售端每斤价格在9.9元至33元之间浮动。相比刚上市时,整体价格已明显回落。在批发端,作为主流的妃子笑品种,价格也已明显“大跳水”。

在盒马阳光100店,荔枝被摆放在进门最显眼的位置。记者进店不到5分钟,就有不少市民陆续上前挑选。“才11块9一盒,挺便宜的,个头还蛮大的。”市民陈先生拿起一盒荔枝看了看,顺手放进了购物车。记者注意到,该店上架了妃子笑和白糖罽两个品种,400克装价格分别为11.9元和25.9元,折合每斤约14.9元与32.4元。盒马长沙水果采购佳鑫透露,荔枝即将迎来大面积上市,目前处于价格下行阶段。

在韶山南路一家水果店,商家告诉记者,前几天荔枝还卖24.9元一斤,现在已经降到15.8元。记者还在现场看到,店内有一款荔枝标价9.9元一斤。

线下热度不减,线上同样销售火热。在外卖平台上,绿叶水果、小象超市等多家门店均已上架妃子笑荔枝,450克盒装低至10.9元,500克装多在14.9元至17.9元之间。部分门店还推出了剥好的荔枝果切套餐,满足不同消费者的需求。

三大主产区普遍减产

随后,记者来到红星全球农批中心。专营荔枝批发的档口后方,停满了满载鲜果的货车,一筐筐刚到的荔枝整齐码放,工人们正忙着卸货,前来采购的客商络绎不绝。

红星全球农批中心大郭嘉宇果业老板郭兰平向记者介绍,当前主流荔枝品种为妃子笑和白糖罽,整体批发价在5至7元一斤,低于去年同期的8至9元。“刚上市时,妃子笑品种批发价能卖到二十多元一斤,现在最低只要5.8元一斤。我们的荔枝主要供给商超等渠道。”

降价还能持续吗?此前据多家媒体报道,今年不少荔枝产区遭遇产量“小年”,种植户普遍反映荔枝大概率会减产。郭兰平也表示,今年海南、广东等荔枝主产区普遍减产,降幅接近20%。目前,广东、海南、广西是我国排名前三的荔枝主产省份,三地合计产量常年占全国总产量的九成以上。今年各产区不同程度受到影响,整体供应量较去年有所下降。

下月价格或明显上涨

长沙市商务局监测数据显示,2026年第18周(4月27日至5月3日),全市水果零售均价9.94元/公斤,较前一周微跌0.55%。菠萝、橘、西瓜、橙和苹果交易量排名前五。荔枝和榴莲交易量增长最快,分别增加254.08%和53.53%。

关于后续价格走势,郭兰平分析认为,当前荔枝批发价格已进入稳定阶段,市民基本可以实现“荔枝自由”。但后期也就是下个月,货源会趋于紧张,价格也会有所上涨。

随着妃子笑、白糖罽等早熟品种陆续进入上市高峰,消费者正迎来一年中吃荔枝性价比最高的时段。多位水果商户建议,喜爱荔枝的市民可趁当前价格低位抓紧尝鲜,待到下个月中晚熟品种接棒上市,荔枝价格或将迎来一轮反弹。



上图,红星全球农批中心满载鲜果的货车。左下图,妃子笑。右下图,市民在盒马阳光100店挑选荔枝。

链接

多地妃子笑迎来价格跳水

近日在杭州,有记者在建国中路的一家水果店看到,海南妃子笑荔枝挂出了14.9元一斤的招牌,旁边促销价格的荔枝更是只要8.9元一斤。此外,店里还有另外两种:19.8元一斤的妃子笑和48元一斤的火山口荔枝。

店员表示,妃子笑荔枝刚上市不久,品质不错,甜度也可以,而且还是小核的,属于性价比很高的荔枝品种。从价格上看,今年的妃子笑荔枝与往年相比价格差不多,甚至更便宜一些。

在所巷,妃子笑荔枝的价格也基本上在10元一斤上下浮动,不少水果店都

打出了“小核妃子笑”的招牌。

同时,在湖北,有记者实地走访光霞果批大市场发现,和初期上市时的价格相比,荔枝价格已大幅回落,海南“妃子笑”批发价降至6-7元/斤,“白糖罽”7-8元/斤。门店零售价也普遍跌至12-19.8元/斤。多位批发商户告诉记者,荔枝价格虽比初上市时有所下降,但仍比往年同期高2-3元每斤。

果商张先生告诉记者,他经营的水果门店现在荔枝卖15元一斤,一个月前还要40多元一斤,单价已经跌了20多元。(央视)

“盲勺”消费买来的是惊喜还是惊吓

直播间里89.9元一勺的“盲勺”正成为年轻人追捧的新奇消费,抖音相关话题播放量已达3.5亿次。然而记者调查发现,这场以“惊喜感”为卖点的消费热潮背后,充斥着规则不透明、商品货不对板等问题,有消费者花39.9元收到14件产品,其中11件为“三无”产品。

一勺89元换来什么

“盲勺”最早在TikTok上首创,属于在直播间兴起的一种新奇消费。其销售模式为,主播用勺子从混合彩色颗粒中随机舀出一勺,根据舀出的颗粒颜色兑换相应商品,再打包寄给买家。因选品多为可爱IP日用品或零食,消费群体以年轻女性及青少年为主。截至目前,抖音“盲勺”话题播放量已达3.5亿次,快手“幸运盲勺”播放量达2.1亿次。

夜幕降临时,多个直播间开始活跃。主播们用勺子从罐子里舀起彩色塑

料颗粒,倒进碗里一颗颗数,一勺就是89.9元。选品过程中,主播情绪价值给足,不时夸用户“审美真好”“眼光不错”,部分主播还会拍摄打包视频发给用户,供反复回味。擦手巾、卡套、冰箱贴、护手霜等物件琳琅满目,凯蒂猫、美乐蒂、库洛米等热门IP高频出现,精准击中年轻人喜好。

正在读研究生的杜同学告诉记者,买“盲勺”图的就是惊喜感。“主播挖勺倒颗粒是一次惊喜,颗粒换物品是一次惊喜,收到打包视频又是一次惊喜,最后拆箱还有惊喜。”她说,虽然知道东西都是花钱买的,但抽到可爱的东西时,还是有中奖的体验。

规则绕弯消费者难算清

小小“盲勺”价格不菲,记者连日观察发现,单勺从十几元到上百元不等,主流在40元至90元之间。不少用户一次性下

单四五勺,轻松消费两三百元。

玩法也有很多弯弯绕。在“尾X盲勺”直播间,一勺价格75.5元,保底舀到13颗塑料颗粒,主播还额外送一颗,看似至少能换14件物品。然而当记者提出不想要雪糕模具,想换成折叠收纳筐时,主播却说需要3颗颗粒。每种物品值多少颗粒、怎么折算,开播时并无交代,这意味着最后到手可能远少于14件。

另一种“抽分制”玩法规则更不透明。“灵X盲勺”直播间把分数标签装进塑料扭蛋里,89.9元一勺。当记者询问能得多少分,对方含糊答“差不多20多分”。然而每个物品对应多少分并无明示,记者实际选品时才发现,真正吸引人的东西分值更高,消费者拍下订单前根本算不清能换来什么。

律师称质量问题可退换

比规则不透明更让消费者恼火的是

货不对板。记者花39.9元拍下一单,收到14件产品,11件是“三无”产品。擦手布、收纳包明显是盗版,钥匙扣有污渍,收纳包气味刺鼻。联系客服换货,对方以“下单时说过不退不换”为由拒绝。

记者调查发现,不退不换几乎成了“盲勺”直播间的行规,多家店铺标注“非质量问题不退不换”,有主播甚至称“退款会被拉黑,玩得起再拍”。记者下单时,该主播还要求向客服打字确认“已成年,下单不退不换”。

北京嘉淮律师事务所合伙人赵占领表示,“盲勺”在法律性质上与盲盒高度相似,一旦开盲确实不适用“七天无理由退货”。但消费者权益保护法规定,商品不符合质量要求的可依法退货。消费者买到货不对板的劣质品、盗版货,完全有权要求退换,商家不得以“已开盲”为由拒绝,质量担保是法定义务,不能靠一纸声明推掉。(人民日报)