

月饼新口味更迭 包装更节约环保

第23届四川中秋食品博览会暨月饼文化节举行

□本报记者 赵蝶文 / 图



为配合开展“2023 消费提振年金秋购物节暨第二届中国(四川)国际熊猫消费节”,活跃消费,丰富市场供给,9月17日,第23届四川中秋食品博览会暨月饼文化节在成都世纪城会展中心9号馆举行。本届展会为期十二天,将

一直持续至9月28日结束。

记者了解到,本届展会以“蜀里安逸·乐享中秋”为主题,汇聚近300家省内外企业展商,展品涵盖品牌月饼、优质酒茶、休闲食品、调味品、中华美食小吃、特色农产品、节日礼品等品类,优选展

品总数上万件。

本届展会参展月饼品牌琳琅满目,包括南台月、爱达乐、中冠等来自全国各地的月饼品牌,既有广式月饼、苏式月饼、滇式月饼、潮式月饼、京式月饼、台式月饼等传统流派,也不乏地方个性风味,如麻辣鲜香的川味月饼、奶香浓郁的内蒙古奶皮子月饼等。

今年的月饼新口味、新包装、新理念层出不穷,不仅从口味上进行研发、更迭,更在包装、理念上有了更多想法,更加突出简约、环保、创意消费新趋势。讲究素净的素月饼,今年口味升级,有海苔果仁、芝麻核桃、相思红豆、食之不粘嘴,香味四溢;年轻人喜爱的冰皮月饼,今年又有了草莓流心、半熟芝士、纯脂巧克力、杨枝甘露等新口味;还有燕窝、抹茶、黑松露等新潮口味,体现了现代人对美食与时俱进的追求。

除了琳琅满目的月饼,展会上还汇聚了各类名优食品、土特

产。有优质酒茶产品,还有来自全国各地的名优特产精彩亮相。

本届展会主打团购,组委会在现场专门设置了团购接待中心,专班接待团购消费者,为各大集团消费者搭建起与厂商面对面的看货议价、团购直销平台,更直观、更新鲜、更放心、更实惠。从价格上看,参加本次展会的近300家展商大多都是生产企业,省掉了中间商环节,厂家直销方式,价格更加惠民。而各地展销的土特产,80%都是从产地直达城市餐桌,不仅价格惠民,产品也更新鲜、更健康。

展会现场还营造了浓厚的中秋文化氛围,设置了多个国潮打卡点和互动游戏体验点。展会期间还安排了丰富多彩的中秋主题诗词、书画、歌舞等展示表演活动,为广大市民和消费者打造一个集嗨吃、嗨购、嗨玩于一体的中秋月饼、酒茶、特产参观、采购场所。

市场调查

9月高端手机市场“硝烟弥漫”

□本报记者 冯丹文 / 图



对于大型手机科技公司来说,是否掌握领先的技术、能否创造伟大的产品,如何带动产业突破,已成为致胜市场的关键。近段时间以来,手机厂商纷纷在高端手机市场发力,高端手机市场份额占比正迎来新的变化。

华为连发新机乘胜追击

半个多月来,华为接连发布多款高端手机,上线后“秒光”,暂时缺货,无论是线上发售还是线下取机,华为手机热度持续高挂不减。而近日苹果发布的新一代智能手机 iPhone 15 系列,未出乎行业市场预期,发布会期间,苹果股价一度跌 2.5%,当日收跌 1.71% 收盘,更是让 9 月手机市场“硝烟弥漫”。

“我们新推出的高端手机,在技术创新能力方面实现了显著突破,比如卫星通话方面的扎实技术,就让不少消费者有了购买欲望。”华为手机赛格广场店的工作人员告诉记者,前段时间,前来门店咨询购买华为新款高端手机的市民很多,但都需要预约订货,“估计十月份,供货量会明显增加。”

过硬的技术创新,也让不少企业将华为新款高端手机作为必备工具。四川一家道路工程公司的工作人员孙女士告诉记者,华为 Mate 60 Pro 发布后,该公司立马决定购买 6 台该款手机,“我们的工地在大山里,有了卫星通话功能,将对我们施工带来极大便利。”孙女士表示,据她所知,很多在野外承接工程项目的公司都在积极抢购华为新款手机。

2023 年,华为智能手机销量开始回升,2023 年上半年以 15.6% 的高端手机市场份额居于第二。单是 2023

年第二季度,苹果在中国智能手机市场份额同比增幅 6.1%,为 15.3%,而华为则同比增长 76.1%,达 13%,苹果在中国高端手机市场上的份额优势不断收窄。业界专业人士分析,华为正在计划重回全球手机市场,国内只是第一步,接下来将拓展海外市场。

三星逐鹿折叠屏手机高端局

过去一段时间,折叠屏手机一直保持快速增长,成为唯一保持上升趋势的细分市场。随着相关技术日渐完善,且产品价格持续下探,消费者对于折叠屏手机的接受程度越来越高。折叠屏手机,不再是高攀不起的小众产品,它在迅速成熟和大众化。

近日,中国电信携手三星电子举办心系天下三星 W 系列第 16 代新品发布会,正式推出三星 W24 | W24 Flip 两款旗舰折叠屏手机。延续 W 系列一脉相承的品牌格调,心系天下三星 W24 | W24 Flip 融合东方意境与科技力量,以器物美学的风雅韵味诠释独特的折叠屏体验。“横”“纵”两种姿态既勾勒出与众不同的时尚风采,也为进阶智能体验提供多样化表达,卓尔不凡的科技含量尽显商务精英风范。

“新品正式开启预约活动,三星 W24 建议零售价 15999 元,三星 W24 Flip 建议零售价 9999 元,预约并成功选购的消费者,可享受礼三选一惊喜礼遇及礼宾秘书服务。”发布会上,三星公司相关负责人正式公布了该款手机的价格。

据 Counterpoint 统计,2022 年全球折叠屏手机的出货量为 1490 万台,同比增加 64%。预计 2023 年还将增长 52% 到 2270 万台。

线下金价每克破 600 元 现在该入手吗?

□本报记者 马工枚

刚刚过去的一周(9月11日至15日),国内黄金走出一波火爆的上涨行情。据了解,周大福、周生生等黄金品牌零售黄金价格已于9月12日突破600元/克,截至发稿,依然不见回落。此外,今年以来,国内金价持续走高,万得数据显示,SHFE(上海期货交易所)黄金在9月12日的报价收于466.76元,该指标在去年末仅为414.67元。

黄金市场越涨越买?

“太贵了!我今天看的价格比昨天涨了14元每克!”成都市民张女士表示,“虽然有克减,但是这个价格涨幅确实太不可思议了。”9月,国际现货黄金价格有所回落,而国内黄金足金零售价仍在攀升,“金价已涨破600元每克”的消息更是冲上热搜。整体上看,国内金价仍比国际高,而且国内外差价还在不断拉大。

记者走访几家品牌金店发现,目前大部分金店黄金首饰挂牌价在600元/克上下浮动,但实际售价在经过店内活动优惠后,大部分饰品能以500多元/克的价格拿下。据店员介绍,中秋、国庆传统消费旺季到来,“金九银十”的国内需求可能还会增加,黄金首饰消费市场有望延续高景气,金价下跌幅度或相对有限。

“买金豆是存钱也是投资!等攒够了就可以去换钱或者金饰。”在社交平台,这样的笔记分享并不少。据悉,“金豆豆”是克重在1克左右的黄金,单价在450元左右。由于金豆克重和工费都低于金饰,且便于存储、计数,逐渐成为黄金消费界的新宠。记者通过在网购平台上搜索发现,多家销售金豆的店铺月销量破万,还有店铺在商品宣传图上标出“攒钱佳品”“送存钱罐”等字样。不过,记者通过在投诉平台上搜索,得到25000多条维权信息,投诉原因集中在“黄金质量不达标”“克重不足”等。对此,业内人士向记者表示,黄金是传统避险投资,因此年轻人攒

钱买金豆的趋势,体现年轻人趋于投资求稳的避险情绪。但远低于市场价格的黄金容易藏有猫腻,消费者需在克重、材质上多做确认和了解,选择有保障的店铺购买。

除年轻群体外,黄金也受到当下国内高净值人群的喜爱。招商银行与贝恩咨询联合发布的《2023 中国私人财富报告》显示,国内高净值人群在境内资产配置相对稳健,未来两年,更多人倾向在增加保险配置的同时,布局其他另类投资如黄金等。

黄金价格能否持续高位?

9月13日,中国黄金协会公布2023年1-8月国内交易所黄金交易情况显示,1至8月,上海黄金交易所全部黄金品种累计成交量单边14316.449吨(双边28632.897吨),同比上升6.06%,累计成交额单边6.2609万亿元(双边12.5217万亿元),同比上升19.07%;上海期货交易所全部黄金期货期权累计成交量单边40747.867吨(双边81495.734吨),同比上升37.01%,累计成交额单边15.6229万亿元(双边31.2458万亿元),同比上升47.56%。

截至9月14日收盘,沪金报收472元/克,较前一日上涨1.08%。上海期货交易所黄金期货主力合约(AU2312)价格盘中创下12年以来的新高472.98元/克。黄金概念股震荡走高,截至9月14日收盘,西部黄金涨超6%,湖南黄金、中金黄金、四川黄金等跟涨。9月15日午间收盘,银泰黄金、紫金矿业、山东黄金等9只股票涨停。

对于金价一路上涨的原因,职业黄金投资分析师吕超认为,近期国内黄金价格的持续走高,一方面受到汇率的影响,同时也由于临近中国传统节假日,消费者备货需求有所上升。在综合因素作用下,国际黄金市场也处于总体向上的趋势,特别是美联储加息周期一旦结束,金价还是有望冲向历史高点的。



自助洗车受青睐

不到10元洗车、方便快捷、24小时“不打烊”等优点,让自助洗车模式受到了不少车主的青睐。近日,重庆市沙坪坝区一24小时自助洗车店,停满了正在洗车的车辆,消费者正在接受新的消费选择。

特约记者 孙凯芳 摄

“旌越红”成越西村民致富“金果果”

□甘丽 本报记者 李鹏飞文 / 图

近日,记者走进四川凉山彝族自治州越西县保安藏族乡平原村生态农业示范园区,群山环抱之下,300亩苹果枝繁叶茂,漫步在宽敞的硬化路上,浅粉、深红、黄色的苹果缀满低矮的树枝,浓郁的香甜气息弥漫。

果园内,工人们正热火朝天采摘苹果、套上网袋、装箱打包,一片忙碌的丰收景象。放眼所及的这片产业园区,是四川省德阳市旌阳区对口援助越西县的示范项目之一,累累硕果也成为了当地村民增收的“金果果”。

那么,这片园区是如何托起平原村的乡村振兴梦呢?

跨界再打拚 让情怀扎根园区

一场恳谈、一次邀请、一场推介、一次考察,就让陈秀红夫妻俩毅然决然来到越西县保安藏族乡平原村,从汽车零部件产业转战一窍不通的农业,与越西县政府、旌阳区政府三方共建生态农业示范园区。

一步一步,园区从无到有,管理从粗糙到精细,品类从单一到丰富,再到“旌越红”品牌苹果的推广和销售,5年的奋斗打拚,也成为了陈秀红无法割舍的“越西情怀”。

如今,园区内300亩苹果已有100亩进入盛果期,开始产生经济效益,通过各方的产销对接、定向采购,“旌越红”苹果也开始走出越西。

“今年苹果产量比去年翻了一番,10天已经卖了有5万斤。现在园区不仅能实现村集体每年分红,采摘季还能带动周边50多个村民就业。”陈秀红憧憬道,“下一步,我们将把苹果、樱桃、垂柳等资源整合起来,打造一个休闲观光的产业园区。”

离家2400公里 5年坚持结硕果

2018年,园区在山东引进了近20个优质苹果品种,为了让苹果能更好地扎根结果,特别聘请了山东的农技专家郭伟田前来园区做技术指导。

随着园区购买的第一批苹果苗的到来,郭伟田也从山东辗转2400公里来到了凉山州越西县保安藏族乡平原村。

土地耕翻、树苗种植、土壤管理、果树修剪、种养培育……没有挂果的期间,就套种大豆为园区增收;树苗挂果后,因平原村降水较多,早晚温差大,从山东引进的苹果品种并不能完全适应,郭伟田就扎根果园不断尝试改良品种。5年时间,通过不断地淘汰、改良、嫁接、培育,果园现有华硕、嘎拉、蜜脆、红富士系列等14个品种,采摘期持续近5个月,良好的培育环境下生长的苹果色泽、果型、口感均为上品,初步打开了销路。

今年,园区的苹果终于迎来了丰产,实现了亩产8000斤,郭伟田在高兴之余,看着挂果稀疏



的品种说道,“我准备将这一片也改良了,果子丰产,园区越来越好,我才能越来越好。”

有一种幸福 在“家门口就业”

当下,平原村生态农业示范园区正是早熟苹果的采摘旺季,王阿呷带领着周边前来务工的村民在果园里忙碌着,一会儿用藏语交代采摘多少苹果,一会儿用彝语叮嘱哪里的果树需要拆袋,欢声笑语中一片融洽。

王阿呷是当地村民,她和丈夫赡养着80多岁的父母,四个子女每年的学费也要3-4万元。自从园区建立后,王阿呷就在此务工,家门口就业为她带来了“稳稳的幸福”。

“以前家里的收入全靠我丈

夫外出打工,我就种种地,日子真的是紧紧巴巴。”王阿呷呵呵地说,“现在好多了,这里离家近,很方便照顾家里的老老小小,一年下来收入有三万多元,生活也宽裕了不少。”

如今,像王阿呷这样到园区务工的周边居民每年有50余名,人均增收9800元。

“在家的妇女们手里有了余钱,日子也会越来越舒心,在这片大山生活才更有希望。”王阿呷说。

记者了解到,园区每年向村集体经济固定分红10万元,每年解决园区周边农户务工500余人次,促进增收增收累计60多万元。当地村民有了分红,带动更多老百姓在家门口有了稳定的就业,稳定的增收,日子越过越舒心,村民脸上灿烂的笑容让人动容。