



“普通水果”也吃不起了? 水果价格上涨引消费者吐槽



“4个梨子30多元，‘车厘子自由’没实现，普通水果也吃不起了。”开春以来，市面上的水果越来越贵，引发了不少消费者吐槽。近日，记者走访了达城多家超市、水果店，了解水果市场行情。

4月6日，市民向女士来到西外某水果店，打算买点水果去看望老人，结果被水果的价格“吓了一跳”。“本来想买点水蜜桃，结果一看价，好家伙18块钱一个；那我想着买个西瓜吧，一个不大的就要五六十元。”看了一圈，向女士买了11.8元一斤的耙耙柑、15.8元一斤的香蕉、8元一个的皇冠梨，总共消费了近100元。“很久没进水果店了，怎么10元以下的水果都很难看到了？以前买梨一筐一筐地买，现在论个了。”

在该店内，记者发现价格较“梨谱”的不只是梨，红富士苹果18元一斤，想要大个的，23元；黑葡萄29.8元一斤；奶油草莓26.8元半斤；猕猴桃15元一个……而这些只是人们印象中的“普通水果”，“高端水果”的价格什么水平？榴莲随便一个就是两三百，车厘子便宜的也要100多元一斤。对于这些水果的价格，不少消费者表示“看不懂、吃不起”。

“4月份以来，上市的春夏时令水果的品类变多了，但现在还处于初期，价格相对会略高。”该店经营者介绍，春季上市的水果品种很多，

刚上市会形成多元的局面，但由于货源较少，形成了整体价格偏高的态势。凤梨、哈密瓜、柚子是现在最时令的春季水果，凤梨12元一斤，哈密瓜15元一斤，柚子有便宜的6元一斤。

记者走访了解到，抛开季节原因，市面上的水果也确是实实在在地涨价了。“去年耙耙柑进货价五六块钱，今年最少要七八块钱，好一点的将近11块钱，我们卖11.8元，只赚几毛钱。”一家水果店老板告诉记者，耙耙柑、西瓜等很多水果的批发价都在不停上涨，店内每两天来一次货，“明天”的价格就很有可能比“昨天”涨几毛。“尤其是国产水果，近年来涨价的情况明显，进货价不停地涨，卖货的价我们涨幅不大，怕消费者不买单，利润越来越微薄。”据了解，进货价上涨是市面水果涨价的主要原因，也让不少商家感到无奈。

某超市水果供货商蒋先生分析，水果批发价上涨是受到季节性因素影响，苹果、梨、香蕉、葡萄等产量比去年同期均有所下降，目前，水果供应总量偏紧张。蒋先生表示，以他从事水果行业多年的经验来看，4月起一直到夏季来临之前，各种果品的产量将持续增大，上市的速度也会加快，长期来看市场供应不会没有保障。随着市场供给量将不断提升，价格也将随之下降。

□达州日报社全媒体记者 任林早

“单人20元”成“标准线” 外卖浪费现象凸显

临近用餐时间，数不清的黄色、蓝色小哥骑着电瓶车穿梭在城市之间，将一份份热乎的餐食挨个送到消费者手上。近年来，外卖以其快捷、方便等优势，积累了庞大的用户群体。设置起送门槛、推出“满减”活动都是外卖商家最常见的“套路”，而这些形式都无形中助长了外卖行业餐饮浪费的问题。

“消费满25减5、满45减12、满60减20……”午饭时间，打开某外卖平台APP可见，不少商家都推出了满减活动。一份肥牛菜品+米饭+饮料的套餐，售价23.98元，按照“满25元减5元”的活动规则，再点一份2元的米饭，该订单只需要支付20.98元。多加了一份米饭，价格倒还省下了3元钱，对于这样的满减方式，你会作何选择？

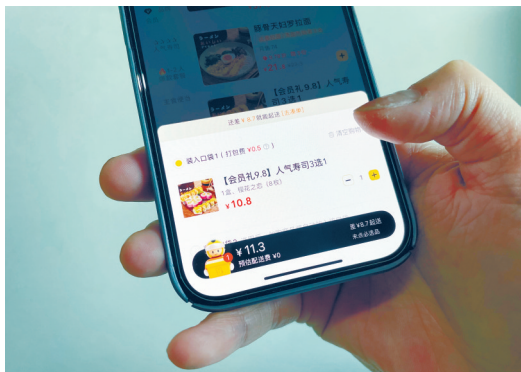
“我经常点的就是固定的几家外卖，基本每一家都有满减，我也是习惯性地凑够了满减才下单，这样比较省钱。”因为工作单位吃饭不方便，90后上班族杜先生是外卖的长期消费者，“凑满减”也成了他点餐时的习惯。“有时凑一份米饭，有时凑一个鸡腿，有时多加一份小菜……跟同事一起订餐还划算些，价格高就能减得更多。”与杜先生一样，相信大多数人都会选择凑单完成满减从而享受优惠。这时问题就出现了，你吃得完吗？很有可能，多点那一份米饭、一个鸡腿的“归宿”最终是垃圾箱，这究竟是节省还是浪费？

与“满减”类似，“20元起送”“30元起送”的起送标准，也成了餐饮浪费的助推器。“我只想一碗包面，12元，但起送额要20元，我就得再加一个鸡蛋或咸鸭蛋，再加一份蔬菜，再加一瓶饮料才能凑够起送额，饮料还要比外面贵。”“我也不想点太多，但是点少了不给送，点多了吃不完就只能扔掉。”对于起送额，不少消费者也表示很无奈但又不得不遵守。

记者通过平台浏览本地外卖看到，绝大部分商家都是20元起送，极少数的起送额为15元，而这家的菜品，却不一定刚好是消费者想吃的。“单人20元”正在形成外卖商家和消费者的“默契线”，在这里，消费者往往是被动的。记者走访某外卖商家发现，店内堂食一碗面、一碗包面的价格在10元左右，而在外卖平台上，同样的食品算上包装费要贵了2元—3元。同时，在起送额的加持下，外卖的客单价稳定在20元以上，几乎是堂食的一倍。

那么，外卖商家为何设置起送价？某连锁经营餐饮店负责人告诉记者，外卖起送价是公司统一规定，该店只负责接单。某个体餐馆商家表示，设置起送价主要跟成本相关，“20元的起送价是我们自己设定的，因为平台有各种抽成，再加上骑手的送餐费用，如果不设到20元，算下来我们就没什么利润了，甚至倒贴。”有商家认为，简单的一份主食价格也普遍在10元以上，设定20元起送额度并不高。

□达州日报社全媒体记者 任林早



了解更多达州本土资讯，请扫描二维码，关注掌上达州APP。

