

# 华东最大水果市场榴莲热销一天交易额超1.5亿元

证券时报记者 吴志

要问当下哪种水果是应季“顶流”，榴莲无疑是强有力的候选者。长相奇异、口味独特的榴莲，不仅是线下商超、电商平台的“引流神器”，在庞大的水果产业链中，市场热、货值高、周转快的榴莲，也是备受果商青睐的品种。从2019年开始，榴莲取代车厘子，成为我国进口额最高的水果。2023年我国鲜榴莲进口额超过470亿元。

眼下已进入榴莲消费旺季。近日，证券时报记者来到浙江嘉兴水果市场，这里是华东最大的专业水果批发市场，也是全国重要的榴莲分销、交易中心。

嘉兴水果市场总经理助理、市场管理部经理应建军在接受证券时报记者采访时表示，近期该市场的榴莲销售已经达到高峰，日在售榴莲最高超过300柜，每天成交的榴莲货值可达1.5亿元以上。

## 榴莲销售进入旺季

“这一箱净果15斤半以上，价格在400元至430元，现在好果很畅销。”嘉兴五星果业榴莲负责人孙传猛对记者表示。

孙传猛身后停着一台货柜车，一整车榴莲几乎已经见底。孙传猛告诉记者，一个标准柜可以装960件榴莲，每件净重约32斤，“这是我们今天早上开的柜子，已经卖空了。”

“好品牌榴莲已经卖光了，基本每天到柜、每天清柜，不够卖的。”叶臣公司榴莲负责人张少荣也向记者表示，最近榴莲销售非常火爆，平时该市场下午三点左右便基本结束交易，但近期市场到下午四点半、五点还在销售。

张少荣告诉记者，目前市场在售的主流产品是泰国东部的金枕榴莲，约占70%。泰国东部金枕榴莲现在是一年品质最好的阶段，另外市场上还有越南干尧榴莲、越南金枕榴莲，占比在20%至30%。

嘉兴水果市场总占地面积540亩，其中国产水果占地380亩、进口水果占地160亩。市场交易辐射浙江全省及江苏、安徽、江西、上海等地。嘉兴水果市场是目前华东最大的专业水果批发市场，也是华东最大的热带水果交易中心。

随着榴莲热度不断走高，近年来，榴莲在嘉兴水果市场的“存在感”越来越强，据悉，该市场榴莲品种齐全，以中高端产品为主。证券时报记者在市场探访时发现，这里榴莲交易区域占地面积巨大，装载整车榴莲的冷藏集装箱车排列整齐，一车销售一空后下一辆吊车立即接替，交易区内车来车往、热闹非凡。

“全国榴莲销售最有影响力的市场有三个，包括广州江南市场、嘉兴水果市场以及河北高碑店市场。”嘉兴水果市场总经理助理、市场管理部经理应建军向记者介绍。

“目前在我们嘉兴市场每天在售的榴莲接近300柜，从‘五一’前后到母亲节前后都出现了非常可喜的产销两旺的状态，每天出货量接近200柜，能够走到七八成的货量。”张少荣说。

应建军也告诉记者，近期嘉兴水果市场单日在售榴莲最高已经突破300柜。应建军粗略算了一笔账，根据柜型不同，一柜榴莲约有1000箱，目前市场价800元/箱，一柜榴莲货值大概80万元。按照每天出货200柜计算，近期该市场每天的榴莲交易额超过1.5亿元。

## 短期降价但整体稳定

榴莲单果重、价格相对较高，一个榴莲动辄百元起步，因而榴莲价格一直备受消费者关注。随着榴莲集中上市，消费者期盼的“榴莲自由”能否到来？

证券时报记者走访发现，近期榴莲集中上市后，价格的确出现了明显回落。实时监测当地交易价格的“嘉兴水果指数”监测系统显示，近两周当地榴莲类价格指数环比持续下跌，5月12日至19日榴莲类环比价格指数跌至86.94点，跌幅为13.06%。

在终端销售市场，主流品种泰国金枕榴莲的售价已从上市初期的普遍超过35元/斤，降至目前的25元至30元一斤，低者下探至23元/斤。



业内人士向记者分析，今年榴莲产量相比上年有所增加，且当下正是榴莲成熟期，泰国榴莲和越南榴莲同时集中供应，市场供应量迅速增加，供大于求导致榴莲价格走低的重要原因。

不过，当前榴莲价格下降更多的是榴莲大量上市后的自然的回落。与往年相比，今年的榴莲价格整体稳定，一些优质品相和品牌的榴莲价格甚至还有所上涨。

“当前阶段榴莲是大出的时候，价格跟往年相比差不了多少。我们今年做的树熟榴莲多一点，价格大概在800元至880元/箱，泡粉(注：鲜榴莲采摘后浸泡黄姜粉杀菌)的榴莲在750元至800元/箱，净果都是32至33斤。”孙传猛表示。

旗下拥有佳沃、欢乐果园等品牌的鑫荣懋集团是国内果蔬行业龙头企业，也是国内头部榴莲进口商、分销商。该公司相关负责人对记者表示，目前各地的商超系统普遍把新产季榴莲作为主推的水果单品，弥补这一时段水果销售淡季，增加销售额。

据鑫荣懋集团相关负责人介绍，今年榴莲产季上市对比去年晚了两个星期，主要销售期集中在5月份。在“五一”、母亲节多个节日的推动下，榴莲消费需求只高不低，带动了今年的价格同比去年小幅涨升，总体销量基本持平。

“接下来一段时间，榴莲产量开始减少，价格预计稳中会继续往上增长。随着七八月份天气转热，炎热的夏季榴莲价格会有一些回落。但总体来看，今年榴莲的整体销售价格会一直处在高位，特别是好品质、好品牌的榴莲。”张少荣说。

## 从“树上”到市场最快3天

榴莲是一种典型的呼吸跃变型热带水果，生命周期只有10天左右，对保鲜的要求极高。

由于我国榴莲基本依赖进口，鲜果从国外进入国内批发市场，再到商超和消费者手中环节众多。提升流通效率，缩短流通时间是消费者吃到鲜果的关键。

# “榴莲自由”离不开通关便利性和物流效率提升

证券时报记者 吴志

榴莲是当前应季热门水果，“榴莲自由”也是当下的热门话题。过去几年，榴莲在国内水果市场的地位发生了巨大变化。

2017年，鲜榴莲的进口额还不到37.6亿元，排在鲜樱桃(车厘子)、鲜葡萄、香蕉之后。而2019年之前，鲜榴莲稳居我国水果进口额之首。2023年，我国进口鲜榴莲价值472亿元，是车厘子进口额的两倍有余。

作为一种后熟型热带水果，榴莲在七八分熟时便被摘下，在后续的运输、销售过程中逐渐成熟。从采摘到最佳食用期，榴莲的保存期往往只有短短10天，保鲜要求极高。由于榴莲的产销期在温度较高的春夏季，其保鲜难度比冬季上市的车厘子更高。

在如此高的保鲜和流通要求下，榴莲在国内市场依然迅速普及。如今，一到榴莲上市旺季，各大市场、商

目前，国内鲜榴莲进口以海运和陆运为主。据鑫荣懋集团相关负责人介绍，越南榴莲出口基本为陆运通关，以广西凭祥口岸为主。泰国榴莲出口中国的传统方式有海运和陆运，海运以广州南沙、深圳蛇口以及香港口岸为主；陆运是先到越南再到广西口岸，或者先到老挝再到云南口岸。

好消息是，伴随着我国榴莲消费需求的持续增长，榴莲进口通关便利化和国内物流保障水平都在不断提升，榴莲从“树上”到消费者“手上”的时间正在持续缩短。

“铁路是新型的榴莲运输方式，新修建的中老铁路在2023年开始发挥作用。为了满足榴莲、山竹等易腐水果的物流需求，铁路部门优先调配运力，通过中老铁路特别开行的‘澜湄快线’国际货物列车，榴莲从老挝万象到昆明全程仅需26小时。”鑫荣懋集团相关负责人表示。

榴莲进入国内后的销售体系，以一级批发市场为主，如广州江南市场、嘉兴水果市场等。“因为榴莲销售群体的增加和国内运输体系的发达，现在二级批发市场也可以集装箱整柜直达，这减少了榴莲的周转环节，保障了榴莲的品质。”上述负责人向记者表示。

消费者在水果店、商超看到的榴莲大多直接露天成堆摆放。但实际上，榴莲从采摘后到市场销售的过程中，基本全程采用冷链运输。

榴莲装入冷链车需要预冷，这期间有严格的温控标准。应建军告诉记者，为了缩短装车时间，现在已经有些从业者到泰国、越南建设预冷车间，把初步加工好的榴莲放到预冷区，缩短装车时间。

“现在在国内榴莲进口的流程已经很顺畅了。我们计算过，从榴莲采摘到市场卖出去，最快只需要3天时间。”应建军表示。

应建军还告诉记者，目前泰国、越南等地的榴莲种植面积、榴莲加工厂数量都在大幅增加，当地政府对榴莲成熟的采摘时间也在进行管控，榴莲的品质控制在增强。此外，国内对榴莲的物流保障也在改善，未来消费者

起便大量铺货，将其作为引流“旗舰”产品。即便是在中西部县城甚至乡镇，都可以看到进口鲜榴莲的身影。

鲜榴莲能够高效进口和流通，首先是因为榴莲主产区东南亚与我国在地理上距离相对较近。另外，作为一种进口水果，榴莲能够快速入市也得益于我国进口通关便利性的不断提升，以及高度发达的物流运输体系。

东南亚鲜榴莲目前多采用陆运运输方式进入国内。为提升效率，近年来多地口岸采取积极措施，优化通关便利化举措，大大缩短了通关时限。

随着效率的提升，海运也被越来越多的榴莲进口、分销商采用。以广州港为例，近期多家班轮公司在广州南沙港区增开了榴莲专线，广州港也在货物的装卸、仓储、清关等各环节优化作业流程，鲜果卸船后最快2小时内便可抵达广州江南水果市场，该市场正是全国三大榴莲分销中心之一。

有望吃到更高品质的鲜榴莲。

## 去年进口额超470亿元

当下榴莲消费虽然火热，但榴莲在我国市场的普及其实是近几年的事。受气候条件限制，榴莲的主要产区在东南亚。国内近几年开始在海南、广西等地引种、试种，但尚未形成规模。目前我国市场上的榴莲基本来自进口，已允许从泰国、越南、菲律宾3个国家进口新鲜榴莲。

从2018年起，我国进口鲜榴莲迅猛增长，当年进口超过40万吨，进口金额超过10亿美元。2019年，我国进口鲜榴莲约142.6万吨，进口额超过16亿美元。鲜榴莲也在当年超越车厘子，成为我国进口额最高的水果，新晋“进口水果之王”。

根据海关总署数据，2023年，我国进口鲜榴莲约142.6万吨，进口金额达到67.2亿美元(人民币472亿元)，双双创下历史新高。与2022年相比，2023年的进口量增长72.9%，进口额增长65.6%。

“随着越南、菲律宾产区的开发，2023年我国鲜榴莲进口增长明显。”鑫荣懋相关负责人向记者表示，近几年我国榴莲进口量价齐升，但市场还没有达到饱和。

多位水果产业从业者也告诉记者，榴莲正被越来越多的受众接受，当前的榴莲消费热潮有望延续。尤其是未来随着榴莲产量的提升，价格下降后，榴莲的消费市场会比当前有更明显的提升。

除了鲜食榴莲，冷冻榴莲及榴莲相关产品的消费市场，未来也有望继续增长。应建军告诉记者，冻榴莲产品此前只是鲜榴莲的补充，但如今冻榴莲的消费也逐渐成为趋势。嘉兴水果市场就设有专门的冷冻榴莲交易区。

“目前国内进口的榴莲产品还包括液氮冷冻榴莲、剥肉榴莲、榴莲果浆等，这些产品目前也有很大的市场。鲜榴莲销售量在放大的同时，榴莲的相关产品，比如榴莲酥、榴莲蛋糕、榴莲饼等市场也在放大。这些榴莲产品的消费，未来也有望成为热门。”应建军说。

榴莲从口岸到国内批发市场的高效流通，则依赖四通八达的高速公路和成熟的物流体系。受益于此，国内各大主要榴莲批发、分销市场虽然距离主产区距离有远有近，但鲜榴莲从口岸到市场的时间并不会相差多少。

目前，在非空运状态下，鲜榴莲从海外果园到国内批发市场最快只需要3天，鲜榴莲的进口、流通效率几乎达到极致。

除了榴莲，其他进口水果同样受益于通关便利和高效便捷的物流运输体系。比如对保鲜要求同样较高的车厘子，如今的进口流通效率每年都在提升。从2017年到2023年，我国车厘子(海关项目“其他鲜樱桃”)的进口额从52.5亿元增长到186亿元，增幅巨大。

伴随着居民消费水平的提升，我国近年来进口的水果种类越来越多，品质越来越高。越来越多和车厘子、榴莲一样的水果从新奇走向寻常，走进千家万户。

# 同方股份聚焦主业发展 转让壹人壹本全部股权

证券时报记者 刘茜

5月20日晚，同方股份(600100)发布公告，拟通过产权交易所公开挂牌的方式转让公司持有的北京壹人壹本信息科技有限公司(简称“壹人壹本”)100%股权。同方股份称，这是为了进一步推动战略转型升级，加快实施产业结构优化调整，整合企业资源，提高资产运营效率。

壹人壹本成立于2009年，为同方股份的全资子公司，实控人为国务院国资委。经营范围包括生产移动通信终端、手机、计算机；计算机软硬件技术推广；计算机系统集成等。截至2023年12月31日，壹人壹本营收为955.47万元，归母净利润-13291万元。

同方股份委托北京卓信大华资产评估有限公司对壹人壹本股东全部权益价值进行了评估。根据初步评估结果，账面资产总计4642.15万元，评估价值5310.35万元，评估增值668.2万元，增值率14.39%；账面负债总计813.59万元，评估价值813.59万元，无评估增减值，账面净资产3828.56万元，评估价值4496.76万元，评估增值668.2万元，增值率17.45%。

本次转让的挂牌价格参照经中国核工业集团有限公司评估备案后的评估价值为基础确定，最终按照产权交易所达成的摘牌金额形成交易价格。

近年来，同方股份聚焦核技术应用、智慧能源、数字信息、成果转化四大主业协同发展。4月26日晚，同方股份发布2023年年报，报告期内实现营业收入288.33亿元，同比

增长21.35%；归母净利润亏损7.65亿元。

同方股份表示，由于结构调整、市场竞争加剧、部分市场需求不足等原因，公司部分业务出现亏损，比如如工业业务和互联网终端业务等合计影响归属于上市公司股东的净利润金额-4.6亿元。同时，部分参股企业投资效益不佳，也拖累了公司整体盈利水平，同方国信因本年处置其子公司三峡银行等原因形成大额亏损，影响归属于上市公司股东的净利润金额约-3.07亿元。

2023年，同方股份加大不良资产处置力度，“瘦身”剥离“两非”资产(非主业企业和非优势主业企业)。数据显示，公司压减28户法人主体，亏损企业同比减少10户，实现资产处置回款17.6亿元。

具体来看，计算机转让项目已与软通智能签署产权交易合同，并收取股权转让款，顺利完成交割。同方股份表示，转让计算机业务后，仍将保留知识服务、大数据、软件定制化等软件类数字信息业务。此外，同方股份的国都证券项目已在产权交易所挂牌，同方友友关停境外金融业务，江新造船、供热特许经营业务已完成转让，同方健康科技(北京)股份有限公司已完成摘牌。

同方股份表示，2023年以来公司完成“十四五”规划中期调整，积极推动结构调整，计算机等重大项目处置完成落地，“瘦身”彰显资产活力，经营性现金流净额同比改善，国际化收入较上年增长33.87%；优化产业布局，战略性新兴产业布局初显成效。

# 海目星关键技术获重大突破 为全球开创性产品

证券时报记者 赵黎昀

近年来开启医疗激光领域技术、业务拓展的海目星(688559)，5月20日晚间公告近期在中红外飞秒激光(国内把波长超过5μm的中红外称为长波红外)关键技术及其医疗领域应用中取得了重大突破。

据海目星表述，该研发成果为全球开创性产品，目前全球尚无对标产品。目前该研发成果取得的第三方权威评审鉴定结果，专家组一致认为该项目实施的技术指标达到国际先进水平。

相比于成熟的可见光和近红外激光，中红外激光能在同等脉冲强度下提供更大的原子有质动力和更强的场隧穿电离，因此中红外飞秒激光源在超快电子衍射成像、强场分辨红外光谱学、超快分子结构探测、拍赫兹电子器件以及产生孤立的阿秒脉冲等领域中也具有重要的应用价值；另一方面，由于绝大多数气体分子的特征共振吸收峰都在3-15μm的中红外波段，且中红外波长包含了两个重要的大气窗口，即3-5μm和8-14μm波长，高功率宽带可调谐中红外激光器是呼出气体疾病检测、红外高光谱成像、工业标准气体实时监测、环境气体分子精准遥感、全信信道高速信号传输和大气空间通讯等应用的理想工具。

海目星称，早在1994年，科学界依赖大型自由电子激光设施仿制发出中红外超快激光(占地数公里，造价在百亿元量级、且需高昂的使用费和维护费)初步证明了6-6.4μm的中红外超快激光的微创切割效果明显优于例如波长在3μm的其他激光器。

然而，近30年内虽然全球有多个国家在该领域不断研究，但始终受限于6至9μm高功率中红外飞秒激光的缺失和组织共振消融的机理不明，导致基于中红外飞秒激光的微创消融手术还未被实现。主要瓶颈一是功率不足，二是无法调谐。

作为激光装备技术创新型企业，海目星以激光技术应用的前沿需求为导向，15年来先后开发了应用于消费电子、动力及储能电池、光伏电池及新型显示和钣金加工等重要领域的激光及自动化设备。同时，近年来公司积极拓展医疗激光

等新兴业务板块，以巩固并增强公司的行业领先地位及核心竞争力。

对于医疗激光业务，海目星在2023年年报中表示，医疗器械市场具备市场规模大、技术门槛高、产品价值突出的特点。中国医疗器械市场需求强劲，整体市场规模保持稳定高速增长态势。在医美激光领域，国内医美市场随着认知和接受度上升，用户规模持续增加。

根据新氧研究院和Frost&Sullivan数据，预计2030年非手术类医美市场规模可达4157亿元，按照2022年光电类非手术类项目比例为53.3%测算，预计2030年光电医美消费市场规模可超2000亿元。

彼时海目星就称，公司已自主研发成功并即将推出新型高功率长波长可调谐中红外飞秒激光器产品。该技术为新型微创医疗的研究和应用提供了新的工具，其医疗适用范围和应用前景主要为：胶原再生类年轻化医美应用、皮肤剥脱式和非剥脱式微创治疗、角膜微创切割和移植、动脉粥样硬化微创消融、胰腺肿瘤选择性消融等。该技术的多项学术成果已经发表在国际顶刊，同时已经获得了相关专利授权。

2023年，海目星全年新签订单约48亿元(含税)，截至2023年12月31日，在手订单约为75亿元(含税)。2024年一季度，公司新签订单约8.5亿元(含税)，在手订单累计约71亿元(含税)。

而对于此番技术突破的影响，海目星也表示，公司在中红外飞秒激光技术以及在医疗应用领域关键技术上实现的重大突破，充分体现了公司的自主研发及持续创新能力，为公司向医疗激光、医疗大健康以及医疗美容领域布局提供了强有力的技术保障。

公司将依托该技术的不断创新，重点实施逐步推进产业化进程。争取尽快完成相关医疗器械产品的临床实验，并获得相关产品的二类以及三类医疗许可证；相关医疗器械产品在获取二类以及三类医疗许可证后，公司将力争在三到五年内实现医疗相关产业的产业化布局和规模化生产。如果以上计划能顺利推进和实现，将可为公司带来持续的长期运营收益，预计该项目将对公司未来业绩和利润的增长产生积极影响。