

二手车成为车市新亮点——

2021年全市二手车交易上涨15.7%

本报记者周丽丽

2021年受疫情反复、消费预期降低、全球供应链风险增加等多重因素的叠加影响,汽车市场面临复杂的形势,但二手车市场面对挑战与压力成为车市的新亮点。

据台州市二手车流通行业协会数据显示,2021年全市交易14.3万辆,比2020年上涨15.7%。尽管去年我市二手车销售业绩比较亮眼,但是不少车商认为,这一年过得并不轻松。

二手豪车销量减少,中低端车型成销售主力

2021年,受芯片短缺等影响,新车、二手车价格均有所提升。但是我

市不少二手车商反映,这其中的利润并不高。

芯片短缺,很多客户等不到新车,将目光转移到二手车上,台州帝豪二手车有限公司总经理程杨富说:“二手车销售有很大增幅,但是经销商赚得钱没有之前多。”

“现在各大平台都在抢占市场份额,卖车的行情涨了,收车行情也涨了。再加上,现在销售多了,价格也透明,有的车卖出去只能赚个几百元,和前几年的利润根本没法比。”台州骏车二手车负责人梁先生说。

另外,据台州市二手车流通协会统计,去年我市二手车销量中,中低端车型占了大半,豪车的销量大减。不少业内人士表示,这也是二手车利润减少的一大原因之一。

“台州作为华东最大的豪车二手车市场,豪车的销售向来占很大一部分。豪车的总价比较高,一辆相当于二三辆中低端车的价格,利润也高一些。豪车销量降下来了,所以,看着车卖出去多,但是实际利润不多。”梁先生说。

新能源二手车不再冷门

在去年的二手车市场上,新能源汽车也不再是个冷门车型。

“相较于燃油车,新能源汽车保值率比较低,在二手车市场上向来不大受车商欢迎,但是去年开始不同了。”台州市二手车流通行业协会工作人员表示,近年来新能源汽车行情异常火爆,新能源二手车市场也迎来了发展春天。我市不少二手车商开始

布局新能源汽车市场。

“新能源汽车保值率持续提高。在2021年年底,纯电动新车续航里程已能达到1000公里。二手车普遍续航里程达到300公里及格水平,基本满足通勤需求。续航里程指标直接影响二手车价格。”程杨富说,现在二手车商更愿意收购新能源二手车,甚至为此降低燃油车的库存量。

“其实,现在很多置换车主会选择新能源汽车,所以对于传统二手车商来说,这是有压力的。”台州市二手车流通行业协会工作人员说。

业内人士表示,去年年底起,我市不少二手车商已经着手新能源二手车销售体系的建立,台州的新能源二手车市场将迎来新的发展格局。

原材料涨价,行业受到冲击……

京峰塑业:调整策略稳住盈利



企业名片

浙江京峰塑业有限公司创办于1989年,现位于台州湾新区,专业从事高分子材料的研发、生产和销售,年产值3.8亿元。生产的PVC系列电缆料、低烟无卤系列电缆料、环保料、透明料、特斯林料等系列产品,广泛应用于电力、通讯等领域。

少之又少。”检测室的负责人说。据了解,京峰塑业已是台州行业内第一,拥有客户200多家,其中40%是大客户,包含格力、美的等,外部因素对其影响也就相对减少,订单稳定,其中60%的产品跟随配套企业销往国外市场。

调整策略应对原材料价格上涨

本报记者章韵文/摄

“去年很难,行业内亏损的大有人在,但我们及时调整了策略,最后还能保住两个点的利润,很难得了。”昨日,京峰塑业的董事长应仙方说。

对标国际标准,赢得更多市场

应仙方介绍,企业创办至今已30多年了,年产值从一开始的600多万元,到5000多万元,再到现在的3.8亿元,最主要原因就是企业始终把质量放在首位,不断提高自己的产品标准。

应仙方坦言,一开始的时候,并不知道怎么样才能把品质做好,在台州市场监管局台州湾新区分局指导下,他才有了方向。

“我们对标了国际先进标准,找到了企业发展差距,从达标再到超越标准。比如这个餐盘,国外对含铅的要求非常高,要低于千分之零,才能出口。这是个硬性要求,很多企业是做不到的,我们做到了,我们就拥有了市场,也赢得了客户的认可。”应仙方说。

此外,为了保证产品品质,公司投入资金专门建立了产品检测室,随时对产品进行抽检。“这么多年来,我们的产品合格率高达99.9%,退货事件

应仙方表示,2021年对该行业来说也是很难的一年,主要的受疫情及原材料涨价的影响。

“特别是原材料涨价,从去年8月份开始涨,到了10月份涨了40%以上,很多企业如果在涨价之前就接单了,但没囤原材料的,损失惨重。”应仙方说,京峰塑业在第一波涨价期间未能幸免,也亏了不少钱。“我们公司正常是一个月采购2次原材料。原材料从8月份开始第一波涨价时,我们措手不及,可是已签了合同,即使亏损,也得硬着头皮完成订单。”

应仙方说,去年8月份,原材料价格已经涨了20%。未来是继续涨,还是会回落?形势不明。公司一旦大量囤原材料,如果价格回落,又是一笔损失。“我们调整了策略,当天接的订单,当天就把原材料购买到位,以此来避免风险。”

到了10月初,原材料价格从原先的8000元一吨涨到了1.2万元一吨,涨幅超过了40%。“我们给出的价格高了,很多下游企业的客户无法接受,怎么办?只能是双方各让一些利润,好在我们的客户也能理解和接受。”应仙方说,“以往,我们每年基本都有3个点的利润,去年情况复杂,我们积极应对,最终保有了2个点的利润。”

年货消费新亮点

海鲜价格上涨,备年货要趁早

本报记者施炜文/摄

“大概逛了下,好点的鲜鱼价格都已经涨了不少了。”1月12日下午,农港城水产区摊位前零零散散聚集了一些顾客,椒江上班的林先生买了一箱小鲳鱼,“回去和朋友分享一下,这种小条的30多元一斤,价格还可以接受。”

春节临近,台州各大水产市场、副食品综合市场、农贸市场、超市里,置办海鲜年货的市民渐渐多了起来。

价格上涨将持续至春节

“品质好的钓带一斤要40多元,普通大小的鲳鱼一斤要五六十元,大点的要八九十元,品质更好的也有一百多元的,还有娇娇鱼、墨鱼、马鲛鱼这些最近捕得多了,相比平时价格普遍已经上浮了20%-30%。”台州水产交易中心市场部经理金建国说,年前价格还将继续上涨,有年货需求的市民可以趁早备货了。

据了解,台州水产交易中心的

商户们也准备了海鲜礼盒,方便有送礼需求的消费者。“礼盒价格普遍在五百至千元之间,更贵的更便宜的也有,消费者可以自选装盒。”金建国说。

查看世纪联华购物小程序“鲸选到家”平台上的海鲜水产价格,散装基地冰鲜黄鱼500g的价格是21.8元,散装基地冰鲜大鲳鱼250g的价格是34.8元,散装大带鱼300g的价格19.8元。和水产市场一样,还有散装马面鱼、散装基地冰鲜鲈鱼等多种选择。

“年前海鲜价格比较稳定,不会出现大幅涨价。像大鲳鱼本身就比较贵,小个头的冰鲜鲳鱼100g只要5.8元。”世纪联华超市黄岩劳动南路店水产区一位工作人员介绍。

货源充足,鲜货不停

“只要天气条件允许,目前渔船还是会一直出海捕捞,风浪小的话,渔获量还是很可观的。到近年关,新鲜渔获会慢慢少下去,但交易中心冷冻库内的冻品充足,无需担心春节期间无鲜可吃的情



市民在农港城水产摊位前挑拣海鲜。

况。”金建国说,台州水产交易中心的冷冻库温度普遍设置在零下20度,可以长时间保持海鲜冻品的新鲜度。

据了解,从腊月十六(1月18日)开始,台州水产交易中心白天也将开放营业,交易时间将从上午10点持续到夜间9点,方便市民选购海鲜年货。

新风尚:直播间下单办年货

本报讯(记者李寒阳)受疫情影响,今年,许多外来务工人员继续选择留台过年,“人未到年货到”“云拜年”等现象预计仍是今年春节的主旋律。

在疫情催化作用下,“云端”置办年货已不是什么新鲜事,各大线上平台早早地开展年货节活动,各类降价、包邮活动层出不穷,相比线下到店购买,既能享受优惠而且更加安全、更加便捷,因此年货线上购买的比例正在快速递增。

随着短视频兴起,直播间买卖年货在今年迎来大热,在台州,越来越多市民在直播间向“网红主播”下单买年货,也有越来越多的

台州企业将自己的年货产品带进直播间,供各地网友挑选。

“身为台州人却从没过过年期间买过海鲜礼包,今年在一个三门海鲜直播间一次性下单了3件。”天台人张先生一直喜欢吃海鲜,但年底工作繁忙没有时间去购买,没想到在刷抖音时偶然刷到,于是立即下单。

张先生表示,直播间置办年货相比网店购买,一能看到实物,不用根据美化图片来做判断,二是真人对产品的推介比文字介绍更为详细,网友提出的疑问还可以实时得到回复。

去年12月以来,“好产品台

州造”开展了多个年终直播专场,也为市民购买本土年货提供了优惠和便利。恒申科技的箱包、神英科技的洗护用品、钛生活保温杯、苏泊尔厨房用品……以专场直播的形式发动年终促销,吸引了大批网友聚集直播间并踊跃下单,“直播带货的活动全年都在进行,但每当年终,直播专场的频率会升高,销量也会增加,这与市民开始购买年货有直接关系。”工作人员坦言。

云端置办年货的兴起,对物流行业也产生了一些影响,春节前的快递明显增多,年货“反向跑”的情况屡见不鲜。

“‘双11’过后,1月份再次迎来派件高峰,这与线上买年货的人增加有关,从抖音端口接收的订单明显比去年多了。”菜鸟仓储联盟台州产地仓负责人陈董说。

陈董表示,普通线上消费带有一定的目的性,想买什么才去搜索查找,而直播间下单年货往往伴随着消费的随机性,可能无意间开直播,被产品吸引从而下单,这进一步激发了“云消费”的潜力。

眼下,直播带货的销售途径已经越来越规范、成熟,随着人们消费理念不断迭代,直播间下单办年货这一趋势,正让传统习俗有了全新的姿态。



早熟西蓝花上市了

1月11日,在温岭市箬横镇东浦农场第十三大队,种植户江志夫组织男女老幼对承包田里的早熟优质品种西蓝花进行集中抢收。

据了解,今年该镇3万亩的西蓝花整个抢收上市期有望一直延续至2月底。本报通讯员江文辉摄

购买“盲盒”勿盲目

淘宝新增盲盒福袋管理规范

本报讯(通讯员余珍珍)杨先生一直有收藏各类打火机的喜好。新年将至,他通过淘宝直播间以近1200元的价格竞拍下商家宣称价值超过2000元的盲盒,付款拆盒后发现商品的实际价值可能只有200多元,与商家宣传的不符。商家表示盲盒商品不支持七天无理由退货。于是,杨先生向温岭市消费者权益保护委员会投诉反映。

消保人员接到投诉后仔细查看了杨先生保存的直播间宣传截图以及盲盒链接的详情。根据淘宝网2021年12月21日正式生效的《淘宝网盲盒(福袋)商品管理规范》:盲盒(福袋)商品的七天无理由退货依照《淘宝网七

天无理由退货规范》处理。在本案中,打火机作为盲盒产品但以竞价形式拍下,不属于《淘宝网七天无理由退货规范》的支持范围,但商家对产品的信息描述不符合《淘宝网盲盒(福袋)商品管理规范》,且商家若确实存在虚构商品价值,则涉嫌违反《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律,侵犯了杨先生的权益。最终,在消保人员的调解下,商家同意了杨先生的退货请求。

温岭市消保委提醒,“盲盒”市场并非“盲区”,消费者一要购买正规盲盒产品,二要注意留存各类凭证,三要理性消费。

蔬菜市场供应充足

1月11日,路桥区四号桥蔬菜批发市场内,经营户正在整理蔬菜。春节临近,路桥区各有关部门做好居民消费物资的储备,蔬菜、大米、肉、蛋等市场供应充足,价格稳定。本报通讯员蒋友青摄

