

四川理县车厘子销售市场分析

周融佳

广西财经学院, 中国·广西 南宁 530000

【摘要】常见的竞争市场类型有四种: 完全竞争市场、垄断竞争市场、寡头市场、垄断市场。据研究调查分析, 目前车厘子销售市场属于处于完全竞争市场和垄断市场之间的竞争多元化的垄断竞争市场。本文通过问卷调查对车厘子市场分析, 运用SWOT分析四川理县车厘子销售市场。

【关键词】竞争市场; 四川理县; 车厘子; 市场分析

Analysis of the sales market for cherries in Lixian County, Sichuan Province

Rongjia Zhou

Guangxi University of Finance and Economics Nanning 530000

[Abstract] There are four common types of competitive markets: perfect competition market, monopolistic competition market, oligopoly market, and monopolistic market. According to research and analysis, the current sales market of cherries belongs to a monopolistic competition market with diversified competition between perfect competition market and monopolistic market. This article analyzes the market of cherries through a questionnaire survey and uses SWOT to analyze the sales market of cherries in Lixian, Sichuan.

[Keywords] Competitive market; Lixian, Sichuan; Che Li Zi; market analysis

1 产业竞争市场类型

根据调查, 笔者认为车厘子市场大多涉及完全竞争市场与垄断竞争市场, 所以本文着重介绍这两个市场。

1.1 完全竞争市场

完全竞争市场: 现在市面上的车厘子销售商, 不仅仅像以前一样绝大部分来自于智利, 而是新兴出了很多包括国内国外的车厘子品牌。很多散户、农户也开始自主种植, 通过销售农家车厘子来增加客观收入。通常他们是难以凭借一人来晃动市场价格的。一般就近原则, 同行之间价差不会太大。这符合完全竞争市场的特点。

1.2 垄断竞争市场

垄断竞争市场: 车厘子市场有大量的销售供应商和买家客户, 国外智利生产的车厘子色泽圆润、果实硕大、口感较好。如今国内汶川理县等地区生产的车厘子品质也较优良, 较智利车厘子相比, 价格低廉。通过车厘子的有效宣传, 越来越多消费者购买, 实现了“车厘子自由”这一说法。但还有许多地区种植的车厘子质量较差, 而且还有一个不容忽视的原因: 国内大多种植的车厘子是农户个人散种的, 也就说普遍存在着缺乏标准等级区

分的概念, 总体来说市场上车厘子产品质量差距较大。同时销售商可以随意进入和退出市场, 也可以适度适当地调整产品价格。这符合垄断竞争市场的特征。

2 市场分析

2008年地震以后, 为复苏当地经济, 理县政府引入车厘子大红灯, 带领当地农民种植车厘子复兴经济。地震后的三四年, 不断摸索学习该类品种的种植, 车厘子的产量达到预期效果。近几年, 在全国上下开展精准脱贫的大热潮下, 理县各级政府人民在国家的帮助下向各地销售车厘子, 产品品质好, 价格便宜, 受到了许多消费者的喜爱。由此大红灯车厘子带领该地农民脱贫致富。这也使得不少外出务工人员回乡发展, 带动当地经济。近些年, 车厘子的种植技术也在不断创新, 也在引入新的适宜当地种植的车厘子品种, 由此满足人们在不同时节都可吃到车厘子。

进口智利车厘子为主要竞争产品, 黑珍珠成熟售卖在12月份到3月份左右时期, 智利车厘子进入国内市场与之较量, 凭借物美价廉的优势, 当前国内黑珍珠车厘子的品质也可与之抗衡。

3 市场调查结果与分析

采用问卷调查。此次车厘子问卷调查参与调查人员共有211位来自各年龄段、各职业的热心网友。

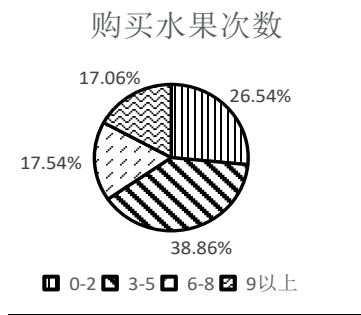


图1 购买水果次数

根据图1购买水果次数扇形图所示。大多数人在一个月内在购买水果的次数在0-2, 3-5(次)的段位较多, 一共占65.4%。相比较之下, 一个月内在购买水果六次以上的一共占34.60%, 由此悬差可见, 我们整个水果贸易的市场还有很大的开发空间, 等待着开发。

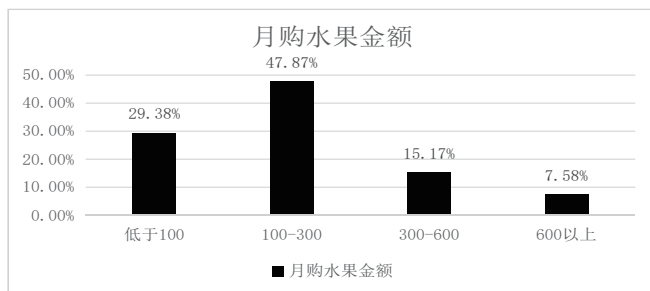


图2 月购买水果金额

近年来各地区的经济飞速发展、GDP人均也从疫情骤降后逐步回升。四川周边的农产品发展也得到了越多人的关注与期待, 根据图2可知虽说仍然很多人在一个月内在购买水果的金额投入低于一百元, 占比29.38%。但是换个角度而言, 他们目前还没有投入轻奢水果, 我们的同行竞争力(轻奢水果)在这部分人群里是很少的。这群人内藏着车厘子购买者的几率是最大的, 是最大的车厘子购买潜力股。有近一半的调查者(47.87%)每月花费在水果上面的金额是100-300人民币, 精品产品就是吸引这大部分的水果中级消费者。针对于300以上的水果高消费者, 一共为22.75%。3J高品质产品能够拼占一席之地。

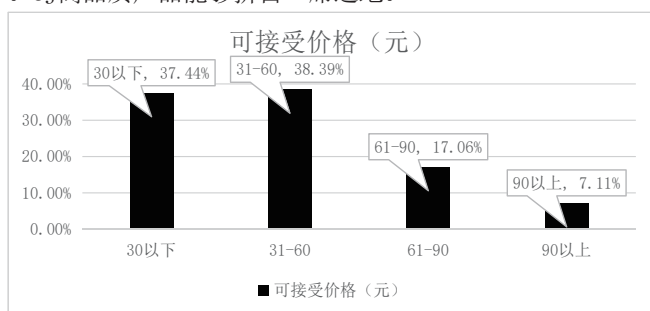


图3 可接受的价格

211份调查问卷里共有146个人选择车厘子的因素是果肥鲜美, 结合这个可接受价格数据图3来看, 75.83%的消费者

能够接受的价位是60元及以下, 如果同时能够保证购买到的车厘子是果肥鲜美这种品质级别的, 那么在目前这个市场上是非常少见的。物美的不少, 价廉的也很多, 可是两个优点同时兼具的品牌正是大家期待出现的。2J产品就是主要针对大众群体, 在市场上占据了一定地位后, 明星3J产品打下了坚实基础。

4 竞争优势: 基于SWOT模型分析

优势S:

1. 10℃左右的温度是最适合车厘子萌发期发展的, 而对于开花期的车厘子则需要15℃左右的温度, 20℃左右的气温适宜成熟期的车厘子。理县年平均气温在 10-13℃, 基本满足车厘子气温需求。全年日照时间在2600-2800小时, 年降雨量500-650cm 光照条件优良, 理县土质疏松, 有保水肥力强的砂壤土。活土层在 40-60cm 以上, 土壤PH值为 6.0-7.5, 土壤总盐含量 0.1%以下。1米处的地下水使土地不易积水。因此培育的车厘子果实大、糖分含量高, 是市场上少有的优质车厘子。

2. 由于理县地理海拔, 车厘子成熟期在五月中旬, 相对较早, 可以优先暂居市场。

劣势W:

1. 理县科学技术较为落后, 机械化水平低, 种植车厘子成本高。2. 理县地势崎岖, 交通运输不便且运输方式单一, 难以扩大市场。3. 理县引进车厘子时间短, 种植经验较少。4. 理县车厘子宣传力度不够, 且同时农户多为分散经营, 一家一户种植模式, 使得技术转播受阻、标准化生产程度低、成本高、产品品质参差不齐、不能共同抵御市场风险, 集群效应不够, 品牌效应弱。

机遇O:

1. 政府对少数民族给予政策、资金支持。2. 国民收入水平提高, 有消费较高价水果——车厘子的能力。3. 车厘子产业培育相对难度较大, 不易“跟风”车厘子的产、运、销、加等产业体系建设要求严密, 不易“跟风”生产。

挑战T:

1. 车厘子保鲜运输难度大。2. 车厘子多为农户私人种植, 内部竞争大, 难以统一抵抗外部竞争及市场风险。

参考文献:

[1] 北京乐享农庄周年供应车厘子(甜樱桃) [J]. 西北园艺(果树), 2022, (02): 63.
 [2] 智利业主: 车厘子产业归功中国农历新年需求 [J]. 当代县域经济, 2022, (02): 6.
 [3] 武捷, 宋正阳, 武晋. 当前中国水果及其制品进出口贸易分析 [J]. 农业展望, 2022, 18(01): 149-153.
 [4] TRAN Duc Trong, BUI Van Thu, VU Ngoc Minh, PHAM Tung Son, TRUONG Hue Minh, DANG Thuy Thu, TRINH Tu Van. Impact of EVFTA on Trade Flows of Fruits between Vietnam and the EU [J]. Journal of Asian Finance, Economics and Business, 2021, 8(5).