

國台辦：反對假借「小兩會」阻大陸居民遊台

【大公報訊】據新華社報道：國務院台辦發言人朱鳳蓮7日答記者問表示，不反對兩岸旅遊恢復後，「小兩會」（海峽兩岸旅遊交流協會、台灣海峽兩岸觀光旅遊協會）就兩岸旅遊中的具體問題聯繫溝通，但反對假借「小兩會」溝通之名行阻撓大陸居民赴台旅遊之實。

有記者問：文化和旅遊部1月17日宣布將恢復福建、上海居民赴台團隊遊後，福建、上海踩線團1月24日向台灣有關方面提出考察要求。台陸委會2月4日

卻表示，陸客來台觀光等事宜應先循觀光「小兩會」溝通，上海、福建踩線團也應先透過觀光「小兩會」討論。請問對此有何評論？朱鳳蓮作上述表示。

大陸恢復赴台遊 受台業界歡迎

朱鳳蓮表示，文化和旅遊部宣布恢復福建、上海居民赴台團隊遊後，福建、上海旅遊業者組成的踩線團很快就向台灣有關方面提出赴台考察要求，表明我們在恢復大陸居民赴台旅遊上態度積極、言出必行，受到台灣旅遊業界和

民眾的普遍歡迎。但民進黨當局的消極反應、變相阻撓，卻如同給他們的熱情當頭澆了一盆冷水。

她指出，眾所周知，兩岸旅遊問題的癥結和障礙在民進黨當局干擾阻撓，不在旅遊「小兩會」有無溝通，「小兩會」溝通並不是恢復兩岸旅遊的先決條件。2020年初新冠疫情發生後，民進黨當局不顧兩岸有關協議規定，單方面全面禁止大陸居民赴台旅遊，還禁止島內旅行社經營台灣居民到大陸團隊遊業務，就未通過「小兩會」與大陸方面溝

通。2024年，大陸居民赴馬祖、金門旅遊先後恢復，也未經「小兩會」溝通。但為了進一步恢復大陸居民赴台旅遊，2024年11月，我們考慮台旅會請求，同意台旅會來訪並與海旅會會面，台旅會卻以經費預算不足為由臨時取消行程。春節前，福建、上海踩線團向台灣有關方面提出赴台考察要求的同時，海旅會也曾同步知會台旅會駐北京辦事處。我們不反對兩岸旅遊恢復後，「小兩會」就兩岸旅遊中的具體問題聯繫溝通，但反對假借「小兩會」溝通之名行阻撓大

陸居民赴台旅遊之實。

台當局理由站不住腳 不得人心

朱鳳蓮表示，民進黨當局出於謀「獨」對抗本性和政治私利，對台灣主流民意和業界呼聲充耳不聞，對台灣基層民眾和業者利益受損視而不見，一再以各種站不住腳的理由對兩岸旅遊和各領域交流阻撓禁限、設卡立障，不得人心，島內業界對此已表示極度失望和強烈憤慨，如不改弦更張，一味師心自用，必將更失人心、自食惡果。

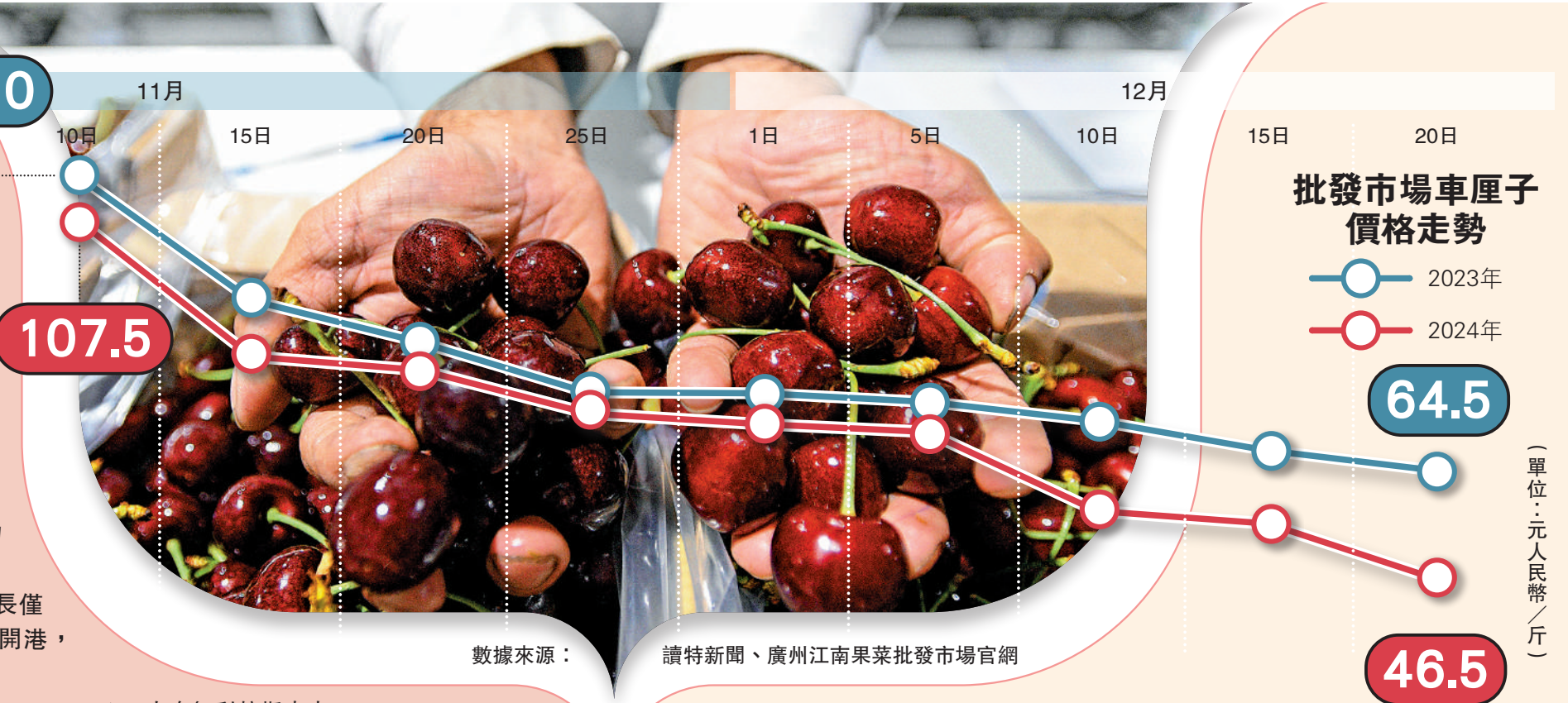
約120

過去幾年，提起車厘子，很多內地消費者會直接將其定義為「貴族水果」，彼時一顆車厘子的最高價可達到5元（人民幣，下同）。而在2025年春節，過去動輒近百元一斤的3J級智利車厘子，價格最低降至26.9元／斤，讓消費者紛紛感嘆「『車厘子自由』真的實現了！」

近來車厘子的降價除了是受季節與產量因素影響，還得益於中國外貿國門越開越大，使得世界各地的優質物產逐漸融入百姓日常。據了解，目前由南美直航上海的「櫻桃快線」運輸時長僅23天，而隨着亞拉陸海新通道錢凱港開港，有望進一步縮短物流時間，降低成本。

大公報記者 李薇

▲工人在智利拉斯卡夫拉斯市的水果包裝廠內展示車厘子。新華社



國門越開越大 錢凱港「櫻桃快線」送貨又快又平

貴族水果平民化「車厘子自由」正到來

紅彤彤的車厘子成了新年貨

「去年12月初，我就在深圳一家超市買了2.5公斤裝的4J預售智利車厘子，價格只要279元。沒想到一個月後，在京東平台上同樣規格智利車厘子，僅剩159元，降價4成！」酷愛吃車厘子的胡小姐告訴大公報記者，因為車厘子價格大跳水，今年春節給親朋送禮，車厘子成了必不可少的年貨選擇，「又便宜又好看，紅彤彤的，寓意也很好！」

身價大跳水 市民暢享開放「甜蜜」

2025年第一周，美團平台上車厘子的搜索量同比增長127%；自去年底開售至今，京東七鮮超市車厘子銷量同比增長200%……各線上平台數據顯示了車厘子的「消費熱」。拼多多百億補貼負責人表示，「從銷售訂單來看，消費者傾向於5斤、10斤等高淨重規格，且四五線城市的訂單增長顯著，車厘子正在成為平民水果。」進口車厘子是如何從「高端」走向「平民」的呢？

其實，這得益於中國外貿在開放之路上的穩步邁進、深度拓展，使得世界各地的優質物產逐漸融入百姓日常。早在2005年，中國就和智利簽署了自由貿易協定。2017年中智兩國進一步升級了自由貿易協定，雙方近98%的產品實現零關稅，車厘子就是其中之一。據中國海關總署數據顯示，2023年國內進口的車厘子中，超過九成來自智利。而據智利水果出口商協會數據，2024/25產季的智利車厘子預計出口量將比上一產季增長50%，全球出口總量約達62萬噸。今年是智利車厘子的豐產年，供給量逐年增加，也讓進口車厘子價格下降變得「自然而然」。

跨越大洋如何保新鮮 冷鏈建功

跨越了半個地球，為何車厘子飄洋過海來到中國還能保證新鮮美味？其實自枝頭摘下的那一刻起，一場爭分奪秒的保鮮行動便已開始。採摘後的3-4小時內，車厘子會被快速放入0-1℃的冷水中進行「預冷」，原本活躍的「生命節奏」瞬間慢了



▲智利車厘子產季恰逢中國春節前後，且其外觀紅艷寓意火紅甜蜜，與春節喜慶氛圍契合，深受中國消費者喜愛。大公報記者李薇攝

下來，有效延緩了成熟和變質的腳步。而後工作人員會對車厘子進行清洗消毒，進行分選、包裝，並放入帶有冷藏功能的集裝箱，經全程冷鏈海運到中國沿海港口，再通過品控質檢進入倉庫。借助終端配送體系送達消費者手中。

據了解，為了迎合中國市場的龐大需求，中遠海運集運此前精心打造了3組11條「櫻桃快線」，直掛港口覆蓋上海、廣州南沙、香港、深圳蛇口等地。今年春節前，智利直航上海的「櫻桃快線」以每周一次的頻次靠泊上海港，運輸時長從32天壓縮至23天。而隨着亞拉陸海新通道錢凱港開港，有望進一步縮短物流時間，降低成本。

除了成本下降，對縣城、鄉鎮消費者來說，車厘子的購買也變得越來越方便。在電商平台下單，很多城市便可實現「半日達」。「通過美團在百果園下單一箱車厘子，基本上3個小時內就能送達。」家住廣東汕頭南澳縣的朱小姐說道。

不僅是車厘子，還有智利的帝王蟹、三文魚、銀鱈魚……它們從南半球跨越山海，奔赴中國年貨市場，不僅見證着全球化供應鏈的高效運轉，也映射出中國市場消費升級與貿易開放的雙向奔赴。

海外源頭直採 原箱發貨不降級

質好
價優

車厘子價格的「斷崖式」下降，與商超、電商等行業紛紛進入比拼供應鏈、爭奪客流階段不無關係。去年11月，在第七屆進博會上，盒馬與智利車厘子頭部供應商吉制（Garces Fruit）簽訂戰略合作協議，吉制將會向盒馬供應質



▲工人在智利拉斯卡夫拉斯市的水果包裝廠內分揀包裝即將出口的車厘子。新華社

好價優的車厘子、車厘子李、西梅等智利水果，與此同時，盒馬在智利的首個海外直採基地正式落成。

「盒馬與吉制一直是密切的合作夥伴，達成戰略合作後，吉制將為盒馬搭建一條『專供』通路，從源頭開始把控車厘子的品質，提高物流運輸效率，減少轉運環節，盡可能保證車厘子從離開果樹到擺上貨架全過程不脫冷。」盒馬全國水果採銷總監陳楊輝介紹，雙方達成直採合作後，吉制車厘子從智利到盒馬全過程的供應鏈成本將降低5%左右。

除了盒馬，老牌水果供應商百果園已連續12年在智利直採車厘子，與吉制、波板（Copefruit）、海浪（Verfruit）等智利頭部車厘子供應商保持長期戰略合作，保障了自身充足的優選貨源供應；拼多多與智利水果出口商協會合作，在百億補貼頻道上线「原箱發貨不降級」等相關標識，並提早於去年11月就開啟車厘子預售，為消費者發放超額補貼；京東則是在「車厘子年貨節」營銷上強調對價格和品質的把控，在業內首推出「卡尺模式」，幫助消費者測量果徑，確保買到的都是保質保量車厘子。

澳洲果園主：中國需求大 必須抓住機會

需求
暢旺

在抖音平台上，澳洲塔斯曼尼亞的車厘子正以一種全新的方式走向中國市場——直播賣貨。

中國進口商Jack Wang透露，一名中國抖音主播能在一小時內賣出1000多箱車厘子。「以前我們是在超市賣貨，而現在TikTok成了



▲中國進口商和當地種植者密切關注車厘子長勢。

年輕人更喜歡的平台。」Jack Wang目前正在塔斯曼尼亞的Huon Valley工作，親自監督車厘子的採摘和包裝。他表示，確保車厘子從塔州果園快速運到中國是成功的關鍵。「我們在中國有非常高效的快遞公司，通常48小時內包裹就能送達。」

據了解，澳洲塔斯曼尼亞的車厘子以大著稱，顏色鮮艷甜度高，果肉較為硬挺爽脆，因而備受中國消費者歡迎。在塔斯曼尼亞的一家車厘子果園，園主John Smith正在招聘中國主播，通過直播向中國消費者推銷車厘子。「中國市場需求體量龐大，我們必須抓住這個機會。」John Smith表示，去年通過直播帶貨，果園的車厘子銷量增長了40%。今年，他特意聘請了兩位中國留學生擔任主播，用流利中文向中國消費者介紹車厘子的種植過程和口感特點。「直播帶貨真的太有效了，最高峰時有超過10萬觀眾在線觀看！」

智利「鴻運果」為何成為「年貨標配」？

話你知

自2016年起，智利針對中國市場推出為期五年的推廣戰略，將車厘子和中國春節綁定在一起，啟動名為「幸福正當紅」的營銷活動。

每一年，智利車厘子的推廣口號都緊扣中國紅、幸福、健康等元素，如「享受你的紅色時

刻」、「收穫每一個幸福時刻」、「幸福就在此時此刻」、「幸運時刻，一口實現」等，強調美味口感的同時也將其與節日氛圍緊密結合。通過這樣一條更接地氣、更親民的路線，智利主動把車厘子跟中國的傳統春節文化結合起來，讓車厘子成為春節年貨熱門「鴻運果」。