

# 单颗最贵超千元 网红粉色菠萝走红

2026年开年,水果市场C位轮番转换,先是车厘子持续热销,继而是300元一斤的黑草莓上热搜。这两天,一款主打“少女心爆棚”的粉色菠萝凭借高颜值和高定价,再次引起消费市场关注和网友讨论。这是什么水果?什么味道?高价格会刺激市场吗?1月22日,华西都市报、封面新闻记者就此采访了北京、上海、成都等地的水果商家,以及中国果品流通协会的专家和心理学家。



## “少女心爆棚”的菠萝 一盒仅两颗售价超2000元

记者在各大电商平台检索发现,这款网红水果全称为“哥斯达黎加粉色菠萝”,商家普遍标注“高端水果”“稀有水果”标签,多是礼盒销售,一个礼盒一颗。

按价格排序检索,最贵的两颗装礼盒重量1500克,标价2458元,折算下来约每斤819元;即使平价档位的1.5斤至2斤单颗礼盒,售价也达到430元。

虽然价格高昂,但粉色菠萝仍俘获不少消费者。上海一家水果网店,一款3.2斤的粉色菠萝标价561元,已有200多人付款。

这款水果是什么味道?评论区100多条评论里,有消费者分享其“奶香很重,汁水也很多,比普通的好吃”。而更多消费后的评论集中在其粉色特征上,“长得赏心悦目,口感香甜,奶香浓郁汁水足,比普通菠萝好吃太多。”还有西餐厅采购人员晒图分享,将粉色菠萝切成爱心形状摆盘,兼具视觉美感与味觉享受。

粉色菠萝在线下同样“身价不菲”。北京朝阳区一家水果店工作人员向记者介绍,粉色菠萝属于高端品类,单颗礼盒

装市场标价999元,优惠后实际到手价约880元,“它表皮偏青,但果肉是独特的粉色,凤梨香味特别浓”。

外卖平台数据显示,北京多家店铺的粉色菠萝礼盒(每颗约3斤至4斤),售价在898元至999元,折算价约每斤200元至300元。而在成都,该水果目前市场存量较少,3斤至4斤的整果礼盒,外卖平台标价高达1482元。

## 粉色菠萝是个例 不能与大众水果作对比

这款被网友称为“天价菠萝”的水果,究竟有何来头?其实,“哥斯达黎加粉色菠萝”并非突然出现。

2024年5月,中国水果门户网发布行业前沿动态,一种红色菠萝在国外高价上市,每颗售价高达395.99美元(约合人民币2859.37元),受消费市场追捧,很快销售一空。

这种粉菠萝产自哥斯达黎加,由当地一家公司用时10多年研发培育,2024年全球限量供应约5000颗。早在2024年1月,粉色菠萝进入中国市场,当时1斤6两的礼盒装售价999元,2.2斤售价1299元。

一边是颜值出众,但一颗就要卖数百上千元的粉色菠萝,另一边是1斤卖六七元的普通菠萝,悬殊的价差引发网友热议,不少人担忧“高价稀有水果可能会挤压普通菠萝的市场空间”。

对此,中国果品流通协会秘书长陈磊说:“这是特殊个例,不能代表大众水果。”

他分析,部分稀有水果品种的高定价,仅属于个别市场现象,无法反映水果行业的整体趋势。他强调,评判果品市场大趋势,不能以少数高价小众品种为依据,行业发展的核心诉求是通过生产种植出好的水果,追求合理利润实现“优质优价”,来不断满足消费者优质化、多元化、个性化的消费需求,并以此推动水果产业的高质量发展。

华西都市报·封面新闻记者 谢杰

# 金融活水润天府 交行四川省分行的普惠“蜀道”

从川西高原的牦牛牧场到成都高新区的芯片实验室,从老工业基地的生产线到川南小城的火锅食材铺……在地域辽阔的四川,一场静水流深的金融变革正在发生。交通银行四川省分行,这家根植于巴蜀大地的国有大行,正以普惠金融为笔,以科技和数据为墨,在“天府之国”绘制一幅“金融活水精准滴灌千行百业”的生动画卷。

截至2025年末,该行普惠型贷款余额已超240亿元,服务小微客户超过1.5万户,全年为小微企业让利减负的力度持续加大。数字背后,是一条将国家战略、地方特色与金融专业深度融合的独特“蜀道”。

造“主动授信”工程,变“等客上门”为“主动送贷”。

分行一双“慧眼”向内整合数据模型,向外广泛连接。他们不仅运用总行与国家火炬中心的科创企业清单,更与四川省大数据中心独家合作,获取全省优质企业白名单。当基层客户经理为联系不上企业而犯难时,分行层面果断采购第三方征信数据,只为补全一个准确的电话号码。这套“主动出击”的组合拳,通过“码上扫”专项活动,将预授信额度精准推送至企业主手机。

成效立竿见影。截至2025年末,分行普惠小微客户数较年初净增2533户,其中,成功为385户“首贷户”打破了融资坚冰。在成都高新区,分行创新引入“金熊猫积分”这一地方性企业评价体系,让科技企业的创新积分直接转化为信贷“入场券”,实现了从“数据”到“信用”再到“信贷”的跨越。

## 精耕“产业田” 浇灌最具“川味”的经济细胞

四川经济形态多元,从重大装备制造到街头巷尾的烟火小店,都是经济的毛细血管。交行四川省分行的秘诀是:对准地方产业的“主航道”,提供定制化的“金融套餐”。

在供应链上,分行组成“部门协同作战部”,深入四川工业的“主动脉”。他们与众多省市重点国企,进行供应链平台系统级的深度对接。这不仅仅是放款,

更是通过科技赋能,将金融服务嵌入产业链的血液循环,为链条上数以百计的中小微供应商提供便捷融资。

在科技金融新赛道,分行展现出“敢为人先”的魄力。他们在成都高新区核心区域天府二街派驻科技金融专班,审查员“蹲点”办公,与时间赛跑。对于最具风险也最具潜力的早期科技企业,他们创新“投贷联动”模式,在企业尚无收入和订单的“死亡谷”阶段,基于其获得专业股权投资的情况,勇敢注入信贷支持。目前已审批此类前沿项目10个,提供近亿元“风险共担”的耐心资本。

更重要的是,分行“接地气”的行动成为地方政府普惠政策最有力的“金融合伙人”。他们全力推广“天府产业贷”,确保企业享受的贴息政策“不弱于同业”;他们深度参与成都“科创贷”、“壮大贷”,累计发放金额超25亿元;他们积极试点风险共担的“惠蓉贷”,备案金额超12亿元。这些产品像一套精准的“政策转换器”,将各级政府的惠企心意,转化为企业账上实实在在的低成本资金。

## 构筑“生态圈” 涵养普惠金融的“都江堰”

普惠金融的可持续发展,绝非“一贷了之”,而是需要构建一个涵养水源、平衡风险的良性生态。交行四川省分行借鉴“都江堰”的治水智慧,着力构建“分流引导、协同共治”的普惠金融生态圈。

在风险防控上,他们坚持“风控优

先、应授尽授”,同时对授权实行动态、全覆盖的监测检查。面对市场波动,他们绝不“雨天收伞”,2025年通过88笔、金额2.48亿元的“无还本续贷”,为遇到困难的小微企业接续资金生命线。对于复杂业务,审查员主动“跨前一步”,下沉一线调研,将风控关口前移。

在内部协同上,“普惠三大基础工程”如同三根支柱。除主动授信和供应链金融外,“集团小微客群”工程通过梳理如某些大集团旗下的小微板块,实现“织网补链”、“一条龙”服务,显著提升了综合服务效能。

在对外合作上,生态圈不断扩容。除了与政府、担保机构深化“银政担”合作,分行正积极探索与核心企业的产业链“脱核模式”,即基于真实交易数据,为核心企业的上下游企业提供更独立的融资服务,这将进一步释放供应链金融的潜能。

从打通信息“天堑”的数字蜀道,到浇灌“川字号”产业的金融活水,再到涵养产业生态的现代“都江堰”,交通银行四川省分行的普惠实践,是一条兼具战略高度与地域温度的探索之路。

它证明,普惠金融不是简单的政策性任务,而是可以通过科技赋能、生态共建,实现商业可持续与社会价值共赢的精彩篇章。在这片热辣滚烫的巴蜀大地上,交行的普惠故事,正与无数小微企业的成长故事交融在一起,共同奏响新时代天府之国高质量发展的澎湃乐章。

文/冉冉

## 破局“蜀道难” 从“扫街陌拜”到数字“慧眼”

四川小微企业众多,但分布散、信息缺,“融资难”如同新时代的“蜀道难”。传统“扫街式”营销效率低下,交行四川省分行选择以科技为“开路先锋”,重塑服务逻辑。

战略上,分行旗帜鲜明地将“普惠小微、乡村振兴”提升至资产业务“三个三分之一”的核心高度。战术上,则全力打