

一叶藏巴山 香飘满达州

——“巴山青”全域茶品展销活动成功举办

达州人爱喝茶,达州也出好茶。4月10日至11日,“巴山青”全域茶品展销活动在达州举办,31家本地茶企齐聚一堂,周边省市茶企也前来助阵。市民不仅能免费品茶、看茶艺表演,还能买到正宗的达州富硒茶。

本次活动以“巴山青韵 一品达州”为主题,汇聚了达州7个县(市、区)31家授权茶企,并联动万州、云阳、开州、巴中、邻水、紫阳等周边产茶地区企业协同参与,打造集品牌展示、新品发布、产业论坛、商贸对接、文化交流、茶旅融合于一体的综合性平台,全方位展现达州富硒茶的核心优势,推动茶产业、茶文化、茶旅游深度协同发展。

在达城中心广场,“巴山青”全域茶品展销现场茶香四溢,人

头攒动。不少市民驻足品茶、咨询购买。“这茶喝起来十分润喉,还带着回甘。”一位品茶的市民表示,达州出产的茶叶品质很不错,要多举办这样的推广活动,让更多市民了解、品尝、购买本地的茶叶。

在为期2天的活动中,各家茶企纷纷亮出自家“拳头产品”,集中展示达州富硒茶产业的发展成果。

四川纯原森现代农业有限公司打造的品牌主要以绿茶为主,有巴山林茶、巴山玉叶、巴山碧螺春、雀舌、毛峰,还引进的新品种黄金芽。宣汉当春茶业有限公司则带来了“当春”系列,包括红茶、绿茶和茉莉花茶,特别是“当春雀舌”曾荣获全国特等奖。通过此次展销活动,让更多市民体验到

“当春茶”的品质。

除了展销活动,4月10日下午,“巴山青”茶产业高质量发展影响力对话在达州市融媒体中心举行。对话活动中,全国茶行业权威专家和品牌建设专家,围绕区域公用品牌打造、茶叶品质升级等开展主旨演讲,并开设“专家面对面”答疑专场,为达州茶产业发展把脉支招、破解难题。

随后,达州茶产业新品发布会精彩亮相。我市各大茶企轮番推介新品,重点展示富硒白茶、老树红茶等特色产品。现场还上演了多流派茶艺情景秀,为客商搭建精准对接、高效洽谈的平台。

“巴山青”作为达州重点培育的区域公用品牌,依托富硒土壤、云雾生态等优势,已成为达州生态富民、乡村振兴的重要支柱产业

业。四川千口一品茶业作为“巴山青”核心代表品牌,坚持有机种植,通过“公司+基地+农户”模式带动群众增收。

“本次活动,达州茶企抱团擦亮了‘巴山青’区域公用品牌,也是展示达州好茶的一个绝佳机会。”四川千口一品茶业有限公司总经理范丁山说,将坚守做生态好茶的理念,坚持有机种植,欢迎广大市民品鉴选购。

达州市茶叶协会会长廖红军表示,本次活动是全域资源聚合、区域协作共赢、产销精准对接、文化深度赋能的重要平台。活动以茶为媒、广结善缘,以节聚力、共谋发展,让“巴山青”从巴山深处走向更广市场,让富硒好茶从产地源头走进千家万户。

□记者 郝富城

七年车贷落地达城市场

4月12日,南城某汽车城一家品牌展厅的洽谈区,李俊(化名)把一份贷款合同翻来覆去看了好几遍,上面那两行数字让他动了心:首付30000元,月供2120元,7年,84个月,就能买到一辆落地近18万元的车。

李俊今年29岁,每个月工资到账6000元出头,按他平时的消费习惯,没有较大支出的情况下,每月能剩3000元左右。2120元的月供,占他月收入的三分之一。他坐了快半个小时,最后在合同上签了名字。

七年车贷不太一样

传统的车贷,一般首付三成到五成,贷款找银行,车辆登记在消费者名下,同时抵押给银行。还清贷款后解除抵押,车主拿到完整的车辆所有权。期限一般是两年、三年或五年。

记者走访达城多家4S店了解到,近期,多个品牌推出了七年期贷款方案,其中大部分走的是融资租赁渠道。具体来说:消费者支付一定比例的首付,之后每月还月供,但在全部84个月还清之前,车辆的所有权属于金融公司,消费者拥有使用权。等到七年期满、最后一笔月供还完,

车辆才会过户到消费者名下。

达城某品牌4S店销售人员介绍:“客户最关心的是首付多少、月供多少,对所有权归属问得不多。如果有人问起来,我们会如实解释。”

低月供是这类产品的直观特点。以一辆落地价20万元的家用车算一笔账:首付30%即6万元,剩下的14万元贷款。如果做三年期,月供约4100元;五年期月供约2600元;而七年期月供可以压到2000元以下。对于普通上班族来说,2000元和4100元的差别是实实在在的。

当然,月供降低的同时,总还款额会增加。同样是14万元贷款本金,按照该店的算法,三年期总利息不到1万元,五年期约1.8万元,七年期则超过2.6万元。

瞄准“稳定客户”

达城一家4S店的销售经理根据近两个月的接待情况,梳理了几类选择七年车贷的常见客户。

第一类是年轻上班族,月收入5000到8000元,工作稳定但存款不多。他们最在意的是月供不能太高,至于还款年限及利

息,则排在次要位置。

第二类是刚组建家庭的小两口,需要同时负担房租或房贷、日常开销,不愿意在购车上占用太多月度支出。

第三类是计划长期使用同一台车的人,还款年限不是问题。不如月供少一点。

该销售经理提到,有几类人群需要谨慎考虑七年贷款产品,比如收入波动较大的自由职业者,或者三五年内可能换车的人。“如果开了三五年想卖车,发现车的残值不够还贷款余额,处理起来会比较被动。”

金融“软刀子”

从商家的角度看,推出七年年车贷并非简单的“把车卖出去”,背后有多重考量。

达城一家4S店负责人分析了其中的逻辑。首先是卖车环节,贷款年限长短对车价本身没有直接影响,但金融公司更愿意推广长周期产品,总利息收益更大。其次是售后环节,客户签了七年合同,这七年内换车的可能性会降低,保养、维修、保险这些业务大概率会回店里做,帮助经销商锁定未来多年的售后客户。

从更大的行业背景来看,近

年来汽车市场价格竞争激烈,直接降价会伤害品牌形象或老车主的利益,而金融方案是一种相对柔和的竞争方式,通过降低首付和月供来降低购车门槛,吸引原本预算不充足的消费者。

产权、残值与提前还款

记者查阅了部分七年期融资租赁合样本,并采访了本地二手车商和法律界人士,有几个细节值得消费者留意。

第一个是产权归属问题。在融资租赁模式下,七年还款期内车辆所有权属于金融公司,消费者只有使用权。如果消费者出现逾期断供,金融公司有权依据合同收回车辆。

第二个是车辆残值与贷款余额的关系。新车前三年贬值速度较快,每年约掉价15%到20%。这个现象在七年车贷中同样存在,且因为贷款期限更长,前期本金偿还更慢,贷款余额高于车辆市值的可能性更大。

第三个是提前还款的约定。部分七年方案中会写明,一定期限内不得提前还款,或者提前结清要收取剩余本金的一定比例违约金。

□记者 任株早