

财眼

又一项吃货自由来了! 小龙虾批发价大跳水 个头越大跌幅越明显

近期,不少消费者惊喜地发现小龙虾变便宜了。数据显示,今年4月以来,小龙虾产地价格持续走低,批发端价格同步下行,且规格越大的小龙虾跌幅越明显。业内人士分析,暖冬气候推动小龙虾集中提前上市,加之养殖面积扩大等因素共同导致了市场供给增加、价格回落。在终端市场,餐饮端降价已较为明显,“99元6斤”等促销活动频现,但不同区域活虾零售价格仍存在差异,“吃虾自由”正从网络热梗走进现实。

■新快报记者 张晓茵



■捕小龙虾。新华社发

暖冬等因素致使提前上市

“今年小龙虾也太便宜了吧!”“上周我还26元一斤买的,今天直接降到13块了!”近日,不少消费者在社交平台上感叹,今年小龙虾价格格外亲民,距离“小龙虾自由”似乎越来越近了。

这种感受并非错觉!行情数据显示,今年4月以来,小龙虾产地价格持续回落。一亩田数据显示,截至4月22日,小龙虾产地通货(不同规格混装销售的统货)均价为18.79元/斤,较前一日下跌2.08%,较月初累计下降约9%。

在小龙虾主产区湖北潜江,出货价格非常接地气。4月22日,当地通货均价为16.52元/斤;2-4钱(中偏小规格)小龙虾均价为11.68元/斤,分别较前一日下降8.73%和6.18%,降幅较为显著。

产地价格下行迅速传导至批发端,广州黄沙水产交易市场一位批发商最新报价显示,4月22日其小龙虾报价为小青8.5元/斤、中青10元/斤、

大青15元/斤。而在4月7日,其同规格小龙虾每斤报价分别为10元、20元和33元。短短半个月价格就分别下跌了15%、50%和54.5%,且规格越大,跌幅越明显。

对于产地价格回落原因,四川省农科院水产研究所副研究员黄志鹏分析称,核心因素是暖冬催生集中上市,整体上市时间提前10天,导致早期短期供给陡增。此外,安徽、江苏等地也在大力研究成品虾存塘技术、大棚保温技术,这几个地区也已有小龙虾上市,进一步扩大市场供给,共同拉低了价格。

另有业内人士指出,近年来全国小龙虾养殖面积扩大,叠加政策支持、新品种推广,产能稳步提升。湖北省曾出台《关于支持小龙虾产业高质量发展的实施意见》。江苏省也持续支持稻虾综合种养模式发展,其盱眙小龙虾产业在带动就业、促进增收方面成效显著。

“比如江苏2024年推出的‘盱眙1

号’新品种,具有生长速度快、个体较大、抗病力强等优势,目前已逐步推广养殖。产量持续增长,市场供给日益充足,自然会降价。”

“等吃”比自己动手更便宜

与产地及批发端价格快速下行相比,小龙虾零售端的调整相对温和,并呈现明显区域差异。

4月22日,记者走访广州市白云区江夏一带的超市及小型菜市场发现,当前零售市场上以中虾为主,售价普遍在19元-24元/斤之间,虽有下降,但整体降幅有限。线上即时配送渠道的价格也基本维持在同一区间。例如,小象超市4-6钱规格的小龙虾售价为59.9元/1.5kg,折合约19.96元/斤。

有店主向记者解释:“进货价格这几天确实降得很厉害,但我们目前卖的是前几天进的货,需要先卖完。如果想买到更便宜的,可能还得再等几天。”

此外,不同区域消费者的体验并不

一致,居住在产地或大型批发市场周边的居民,通常能以更低价格购入小龙虾。社交平台上也有不少精打细算的消费者通过“拼单”“拼团”等方式直接对接批发货源,分摊物流与采购成本,价格相较超市零售更实惠。

值得一提的是,餐饮端由于直接对接批发渠道,价格变化反应更为迅速。餐厅经营者李先生表示,其门店近期已对相关菜品进行调价:“之前一份3斤小龙虾售价138元,现在已经降到108元,主要是根据进货成本调整。”他表示,如果后续进货价继续下降,不排除进一步下调售价。

另有小龙虾专卖店店主坦言:“现在卖小龙虾的店越来越多,大排档、烧烤店甚至火锅店都在做,消费者对价格非常敏感,不降价很难有竞争力。”记者注意到,一些小龙虾专卖店已推出“99元6斤”等促销套餐,相较以往99元3斤或4斤规格,单位价格进一步下探,“小龙虾自由”正在加速走向现实。

茶颜悦色时隔五年重返深圳 已难掩“起大早赶晚集”的扩张颓势

新快报讯 记者陆妍思报道 4月22日,茶颜悦色在深圳两店齐开,这是该湖南茶饮品牌首次将门店拓展至一线城市。社交平台上,关于茶颜悦色的讨论迅速冲上热搜,随之而来的还有各种争议,有网友直言:“市场被霸王茶姬占领完了才出来,出圈的时候不扩张门店,现在还出来?”

门店数量已被同行甩在身后

这并非茶颜悦色与深圳的第一次相遇。2021年4月,随着深圳超级文和友开业,茶颜悦色以快闪店形式登陆过深圳。当时,现场排队的队伍沿河排到对岸,一杯十几元的奶茶被黄牛炒至200元-500元一杯。但这场“现象级”热度并未转化为长期布局,快闪店三个月后便撤离了深圳。2023年,茶颜悦色以茶

叶文创体验店形式重返深圳,仅售卖茶叶与文创产品,未提供核心的现制茶饮,被市场解读为“谨慎试探”。

2013年在长沙开出首家门店后,茶颜悦色2020年12月才第一次走出湖南在武汉开店。创始人吕良曾多次表示:“我比较悲观,要么扩张死,要么不扩张死。”这种审慎态度,在行业“跑马圈地”的背景下,已被同行远远甩在身后。

反观与茶颜悦色产品定位、品牌调性相似的霸王茶姬,同样聚焦“茶叶+鲜奶”这一赛道,霸王茶姬的扩张步伐却一路高歌。数据显示,霸王茶姬2025年全年总GMV达315.8亿元,净收入129.1亿元,截至去年底全球门店数达到7453家。此外,登陆港股的蜜雪冰城门店已超4万家,古茗超1万家。

反观茶颜悦色,目前门店才1000家

出头,且仅在湖南、江苏、湖北、四川、重庆五省市布局。据窄门餐眼平台数据,茶颜悦色主品牌门店57%集中在湖南,其中长沙占比达46%。

“区域霸主”出圈还待考验

这种“区域霸主”的定位,影响着资本市场对其的想象空间。2025年以来,新茶饮行业增速已降至5%至7%,头部品牌纷纷收缩门店、深耕单店盈利。

在茶饮巨头环伺的深圳,无论是将其作为大本营的喜茶、奈雪的茶,还是霸王茶姬、茉莉奶白等外来品牌,均已建立起完善的渠道网络。在行业从“规模扩张”转向“价值深耕”的背景下,茶颜悦色的慢节奏既是一种坚守,也成了一种拖累。从网友的评论中可见一斑,“苏州的都没几个人喝了”“重庆的排队都难”“南

京有的店都倒闭了”……

此次茶颜悦色重返深圳,并非全无准备。早在今年1月,该品牌已在招聘平台发布深圳、上海等地的中高层岗位,上海的设计负责人月薪高达4万至6万元,新品策划经理月薪6万至9万元。新开门店全面启用自研机械臂全自动奶茶机,最快30秒即可出杯,试图用科技提升出餐效率。然而,有消费者吐槽茶颜悦色的点单流程“繁琐到智障”,“点了还要去让店员确认了才做,多一道流程,作死。”

五年过去了,虽然昨日茶颜悦色深圳万象天地店门口凌晨4点多就出现了排队者,深圳湾万象城店上午11点20分待制作饮品已达403杯,排队盛况再度上演,但这杯迟到的奶茶,能否真正在深圳“常驻”?且待市场考验。

曝光台

因给予合同外利益等 国寿财险江门中支被罚50万元

新快报讯 记者林广豪报道 近日,因给予投保人保险合同以外利益、财务数据不真实,中国人寿财产保险股份有限公司(下称“国寿财险”)江门中心支公司被罚款50万元。针对有关整改进展,记者联系了国寿财险广东省分公司有关负责人。该负责人回应称:“经与合规部门沟通,反馈本次暂不合适接受采访。”

此次并非国寿财险分支首次因相关事项被罚。2025年7月,国寿财险广州

分公司因给予投保人、被保险人保险合同以外利益的保险费回扣或者其他利益,被罚款25万元。

国寿财险广东省分公司近年也多次因违规被罚。2025年3月和7月,该公司均因未按规定使用经备案的保险条款被罚,合计罚没约80.4万元。

记者注意到,给予合同外利益、未严格使用相关条款均为财险业的顽疾。有关行为不仅容易导致消费者买错产品、影响保单长期服务品质,还会引发恶性

竞争,不利于行业健康发展。

去年10月,金融监管总局发布通知明确非车险“报行合一”要求,提出加强费率管理。此前,财险的车险领域及人身险银保、个险等渠道均已深化执行“报行合一”相关要求。

国寿财险成立于2006年12月30日,系中国人寿保险(集团)公司旗下核心成员,经营范围包括财产损失保险、责任保险等。偿付能力报告显示,2025年,国寿财险保险业务收入1128.34亿

元,同比增长1.48%;净利润39.76亿元,同比增长104.12%;综合成本率99.56%,同比下降0.92个百分点。去年第一至第四季度,公司分别发生行政处罚5件、8件、15件、26件,对机构罚款金额分别为105.5万元、157.5万元、220.4万元、530.95万元。

值得一提的是,今年2月,因超范围经营外汇财产保险业务、违反规定将外汇汇入境内,国寿财险被国家外汇管理局北京市分局罚没合计360.02万元。