

# 小龙虾“翘尾” 大闸蟹先锋接棒

供需动态平衡驱动长沙淡水水产市场C位主角更替  
产业链纵向延伸则有效平抑鲜活虾市场价格波动

● 长沙晚报全媒体记者 周辉霞

在仲夏与初秋交替之际，长沙淡水水产市场销售主角也在悄悄地更替。记者12日在长沙多个农贸市场看到，小龙虾产销进入传统尾季，旺盛的市场供需关系推动其价格上演“最后的狂欢”。与此同时，大闸蟹的“先遣部队”六月黄已悄然登场。这一季节性波动不仅是消费习惯的自然选择，更折射出农业经济运行的深层规律。



## 小龙虾尾季价格逆势上扬

“现在还不买，再要吃新鲜的小龙虾就要到明年了。”在马王堆海鲜市场里，面对询问小龙虾的顾客，摊主们都试着用这句话来打动买主。

与记者五六月份逛市场看到的场景不同，当天的马王堆海鲜市场内广场门店外的摊位区，小龙虾摊位的“瘦身”格外显眼。

旺季时，这一片区域的小龙虾摊位有百来米长，售卖声此起彼伏，前来挑虾进货的顾客也是甚为熙攘。

而现在，内广场只有东北角门店外有七八个摊位在销售小龙虾。摊主们在一个个泡沫箱上盖着浸湿的毛巾，用来抵抗炎热的高温，看到顾客上前咨询，便戴着橡胶手套搅动虾箱，虾群又开始躁动起来。

旺季不愁卖的摊主们，要游说打动挑货的顾客，原因是小龙虾的价格涨了不少。“这些虾好利索，肚皮上干干净净，都是从湖北过来的。”受访的李姓摊主分别说出了她身前几款虾的价格：三四钱的虾，现在32元到40元钱一公斤；八九钱的“大个头”，90元到100元一公斤。

“价格比6月贵了50%左右，个头都相对比较小，现在买小龙虾是真不划算。”在火星社区开餐馆的李师傅点评当下的小龙虾品相，坦言只准备采购10公斤中等个头的，以保持菜单品种的丰富性。

## “六月黄”接棒水产市场主角

市场需求的空白从来不乏占位者。在今年的小龙虾市场逐渐落幕的同时，大闸蟹的“先锋军”六月黄已悄然走在了C位。

这种变化体现在商家宣传的招牌上。在马王堆海鲜市场销售小龙虾摊位的招牌写着的都是“六月黄上市”。

六月黄，其实是大闸蟹的“童子蟹”。每到农历六月，一部分刚经历完蜕壳的雄性大闸蟹，因为肉质鲜嫩、蟹黄多、味道鲜，而被端上餐桌。记者看到，网袋里一只只青灰色的蟹壳，露出饱满的腹部。与小龙虾按斤称重不同，这里的六月黄按只售卖：小个头的10

旁边海产店鲜活价优的海虾则让小龙虾的“高贵”更加突显。记者看到，鲜活的大明虾60元一公斤，中等个头的罗氏虾、九节虾100元一公斤，与顶级小龙虾价格持平。“海虾价格更实惠，肉质也更饱满，买回家做起来还方便。”消费者李女士如此选择。

记者查阅资料了解到，小龙虾这种价格“翘尾”现象在其他主产区也是普遍出现。报道显示，1两以上的“炮头虾”在武汉部分市场甚至卖到170元/公斤，较5月中旬上涨超100%。

记者在采访中了解到，价格“翘尾”的核心原因在于供应端的结构性收缩。每年6月，“虾稻共作”模式的稻田虾集中上市后，7月起市场主流转为养殖成本更高的池塘精养虾。这类虾的养殖周期长、产量低，且受夏季高温影响，运输损耗率从5月的15%升至25%以上。湖南南县养殖户李师傅向记者表示：“现在每天只能捕捞200斤左右，不到旺季的三分之一。”

与此同时，消费需求并未同步减少。在餐饮业，小龙虾已经成为一个品类赛道，是不少餐饮门店的“网红大单品”，特别是夏季的夜宵市场里，小龙虾是绝对主角。餐饮市场的需求不减，而供应端的输出式微，供需矛盾下价格自然水涨船高。

元一只，手掌大小的则要18元到20元一只。

“两三只就能做出一碗河鲜，现在正是吃六月黄的季节，销售特别好，早上刚到200只，现在只剩三四十只了。”摊主李师傅指着泡沫箱里剩余的六月黄说。

市场数据显示，六月黄的接棒势在必然。小龙虾价格攀升，寻找一款时令又性价比更高的水产品，消费的选择成就市场趋势。

马王堆海鲜市场的相关负责人介绍，六月黄的上市周期恰好填补了小龙虾退市后的市场空窗期。按照养殖规律，大闸蟹预计8月中旬起陆续上市，届时水产市场将完成从“虾季”到“蟹季”的平稳过渡。



马王堆海鲜市场摊主展示新鲜的小龙虾。 长沙晚报全媒体记者 周辉霞 摄

## 供需动态平衡驱动价格波动

供需市场的变化，一直是农产品价格波动的主导因素之一。

纵观近年来小龙虾市场的价格曲线，“两头高、中间低”的走势与其生长周期线紧密重叠：2月至4月和7月至10月是小龙虾的繁育期，市场供应短缺而致价格高企。6月和7月是集中上市期，百来元就能追逐到小龙虾自由。

此外，天气因素以及养殖结构调整也同样是较大的市场供需影响因素。多年前，在两湖地区的洪涝灾害让小龙虾流离失所，虾农产量锐减。在主产区江苏，小龙虾养殖面积在去年减少了15%，导致今年的市场供应缺口扩大。

其实，面对市场的周期性波动，小龙虾产业链上的多个环节都在探索破局之道。例如，在养殖环节，湖南的主产区南县通过“错峰”策略，大力探索冬季池塘养殖小龙虾，解决冬季

市场供应问题。湖北潜江等地的养殖户则将部分稻田虾养殖周期延长至8月，利用尾季高价提升收益。

在加工环节，企业在产品创新上加速突破，将小龙虾预制菜从B端推向C端。国联水产旗下的小霸龙、安井食品旗下的洪湖诱惑、颐海国际旗下的筷手小厨等品牌纷纷布局电商，为消费者提供了多种口味的小龙虾预制菜，让小龙虾消费周期从3个月延长至全年。而这种产业链的纵向延伸，有效平抑了鲜活虾市场的价格波动。

对于消费者而言，水产市场的“接力赛”提供了多元选择，丰富的餐桌花样。当虾蟹同席传递着江河湖海的咸鲜时，我们能够感受到每一款河鲜价格的起起伏伏，是养殖者、经销商、餐饮经营者与千千万万的消费者，共同书写见证的水产经济发展历史。

## 胡润研究院发布彩妆双榜 湖南丽臣实业排原料企业榜18位

长沙晚报8月12日讯（全媒体记者 曹开阳）胡润研究院联合英富曼百文会展11日发布《2025 CBE·胡润中国彩妆品牌TOP50》及《2025 CBE·胡润中国美妆原料企业》。这

是胡润研究院连续第二年发布美妆行业榜单。榜单显示，总部位于长沙经开区的湖南丽臣实业股份有限公司在《2025 CBE·胡润中国美妆原料企业》中位列第18。

## 彩妆品牌全部集中在华东与华南

《2025 CBE·胡润中国彩妆品牌TOP50》的研究对象为在美妆行业主营彩妆产品的中国本土品牌。榜单从基础硬实力、专业领导力和社会影响力三大维度综合评选出50强品牌。《2025 CBE·胡润中国美妆原料企业》则聚焦美妆行业的上游企业——原料生产及研发领域，寻找30家美妆原料供应标杆企业。

国家统计局数据显示，2024年全国化妆品零售市场规模达到4357亿元，相比2014年的1825亿元，增长了139%。在为数众多的彩妆企业中，毛戈平美妆、卡姿兰、花西子、完美日记、彩棠、橘朵、珂拉琪、花知

晓、PL恋火、方里跻身“2025 CBE·胡润中国彩妆品牌TOP10”。晨光生物、新和成、华熙生物分列《2025 CBE·胡润中国美妆原料企业》前三位。

从榜单分析，TOP50彩妆品牌全部集中在华东与华南地区，其中华东地区上榜37家，占74%；华南地区上榜13家，占26%。从省份看，上海、广东、浙江分别以17个、13个和11个上榜品牌数量位居前三。从城市看，上海以17个位居第一，广州和杭州分别以9个和6个上榜品牌数量位列第二和第三。其中，总部位于杭州的毛戈平美妆是上榜企业中价值最高品牌，价值超过400亿元。

## 通过榜单挖掘更多隐形冠军

胡润集团董事长兼首席调研员胡润表示：“彩妆是中国美妆产业中最具活力的领域，而原料则是产业的根基。本次双榜单的发布，一方面为彩妆品牌提供了‘产品力+品牌力’的对标标杆，鼓励企业在配方创新、文化融合、可持续发展上深耕；另一方面，也让市场看到本土原料企业的技术突破，推动上游与下游的协同合作。未来，我们希望通过榜单挖掘更多隐形冠军，助力中国彩妆从‘中国制造’走向‘中国创造’。”

CBE中国美容博览会执行主席、CBE杭州国际美容博览会主理人桑莹表示：“第二年联合发布两个美妆行业榜单的核心价值不仅在于为消费者与行业参与者提供精准的市场导航与决策参考，更深层次的意义在于：激发终端活力，推动彩妆品牌间的创新竞争与市场繁荣；赋能产业源头，助力原料企业升级，强化产业链核心环节的自主可控能力。”

## 丽臣产销量居国内行业前三

丽臣实业前身为始建于1956年的湖南日用化工厂，该厂于1985年更名为湖南日用化工总厂。1995年，湖南丽臣实业总公司改组为有限责任公司。2021年10月15日，丽臣实业在深交所主板上市。

作为中国洗涤用品工业协会副理事长单位，丽臣实业在长沙、上海和东莞建有3个生产基地，拥有湖南丽臣奥威实业有限公司、长沙经济技术

开发区丽奥科技有限公司、湖南日用化学科学研究所有限公司、湖南丽臣销售有限公司、上海奥威日化有限公司和广东丽臣奥威实业有限公司共6个子公司。丽臣实业立足精细化工领域，集表面活性剂和洗涤用品的研发、生产、销售于一体，是国内较大的表面活性剂生产企业，年产能约30万吨，产品出口50多个国家和地区，产销量居国内行业前三。

## 覆盖吃住行，滴滴会员升级推出超20项权益 滴滴将逐步构建大会员体系

长沙晚报8月12日讯（全媒体记者 吴鑫矾）8月12日，记者从滴滴出行获悉，滴滴会员体系迎来全新升级，推出五大权益类别，超二十项会员权益，涵盖打车、骑行、包车等体验和优惠权益，提供希尔顿、亚朵、华住会等酒店会员权益互通以及海底捞会员权益互通等跨界增值服务，从聚焦出行拓展至出游，覆盖更全面的“吃、住、行”生活场景。

用户只需进入滴滴会员页面，即可一键匹配酒店会籍，免费领取对应等级的酒店权益，如房价折扣、免费早餐、房型升级、延迟退房等权益。此外，酒店与餐饮企业的会员也可兑换享有滴滴会员的丰富出行权益，双方的联合互通，实现出行链接消费场景，线下权益带动到店，相互激发消费活力，也让用户获得更佳服务体验。

滴滴相关负责人介绍，所有滴滴用户均可通过积累里程值，兑换V1—V8等级的会员权益，除了丰富的生活场景增值权益，滴滴会员为不同等级用户打造出行专属权益，帮助用户叫车更快、价格更省、体验更好。

比如，在日常用车时，滴滴“快速应答”权益为用户提供了快速叫车专属通道，显著提升叫车效率。在体验保障方面，如用户因行程临时更改需取消订单而产生取消费，使用“免费取消”权益，将由平台承担取消费；用户遇到未乘车扣费、绕路、多收附加费等情况，使用“极速赔付”权益，可为用户极速减免或退还车费。

该负责人表示，未来滴滴将逐步构建大会员体系，针对更多细分、刚需场景，对内协同滴滴多业务线资源，对外携手更多品牌，打通多元生活场景。

# 保险预定利率持续下调，要赶末班车吗？ 业内人士提醒投保要因人而异，按需购买

长沙晚报8月12日讯（全媒体记者 范宏欢 实习生 龙敏婕）“抢抓最后窗口期”“保险预定利率下调倒计时”……这两天，市民朱先生在刷朋友圈时经常能看到营销人员发布的人身险产品预定利率下调的相关信息。

日前，中国保险行业协会公布最新一期普通型人身险产品预定利率研究值为1.99%，这已是连续第二个季度低于2.25%的临界线。根据相关监管规则，保险行业正式进入预定利率调降、产品切换期。随后，中国人寿、中国平安、中国太保等头部险企同步宣布，普通型产品预定利率上限从2.5%降至2.0%，分红险从2.0%降至1.75%，万能险从1.5%降至1.0%。8月31日，成为新旧产品切换的最后时限。

保险预定利率下调有何影响？消费者又是否要赶末班车？记者进行了采访。

## 预定利率下调或影响产品价格

预定利率，指的是保险公司在产品定价时，根据公司对未来资金运用收益率的预测

而为保单假设的年收益率。通俗地说，就是保险公司提供给消费者的回报率。

保险机构为何集体降低预定利率？这与监管的一则规定有关。此前，国家金融监管总局发布《关于建立预定利率与市场利率挂钩及动态调整机制有关事项的通知》，明确了保险产品预定利率要与市场利率挂钩及调整。

挂钩的市场利率主要是指5年期以上贷款市场报价利率(LPR)、5年期定期存款利率、10年期国债收益率等。今年5月，存贷款利率“双降”，业内已预期保险预定利率研究值大概率将下调，部分保险公司甚至已标注产品下架时间。

“预定利率下降不仅会影响保险产品的价格，更直接关联到消费者的收益和保险公司的负债成本。”保险精算师徐显琛表示，在过去的一年多时间里，保险产品的定价利率已经历了多次调整。

对于广大消费者来说，预定利率的下调，

他们更关心的是“保险是不是要涨价了”。

长沙一家上市险企理财顾问表示，在相同保障责任下，高预定利率能降低保费成本，低预定利率则会推高保费价格。测算显示，以30岁男性为例，传统险预定利率从2.5%下调至2.0%后，年金险、终身寿险等产品保费将出现不同程度上涨。这意味着消费者需要支付更高成本获得相同保障。

## 投保要因人而异，按需购买

35岁的市民王女士是一家企业的职员，她坦言：“我之前一直打算给孩子买份年金险，作为未来的教育金储备。现在听说预定利率下调，有点纠结。要是现在买，担心买贵了或者产品不合适；要是再等等，又怕之后利率降了，更不划算。”

面对预定利率的下调，消费者在投保时应如何选择？该理财顾问建议，消费者首先要明确自身的保险需求，是保障型需求还是储蓄型需求。

# AI为凿岩装备装上“智慧大脑” 中南大学党员博士服务团为企业开展技术指导产业升级 构建“数据驱动+AI赋能”的传统产业升级模式

长沙晚报8月12日讯（全媒体记者 张炎炎）来自中南大学地球科学与信息物理学院地质工程系的党员博士服务团在湖南省株洲市开展的“智汇凿岩·科技兴业”技术指导产业实践近日取得关键进展。团队成功完成工程现场多类岩石样本的高精度力学实验，并同步启动“基于DeepSeek的智能匹配模型”搭建工作，为湖南传统凿岩装备制造行业的智能化升级注入高校动能。

此次科研攻关直指传统凿岩工具选型中“依赖经验、缺乏量化”的行业共性难题。服务团将实验室研究延伸至凿岩钻具行业的生产一线，系统采集多类、典型工程现场岩石样本，完成关键力学

性能测试，重点突破岩石抗压强度实验的数据精准性瓶颈。通过建立科学量化的评估体系，帮助企业有效填补了在岩石力学性能数据应用上的空白，为其装备智能化升级奠定了数据基础。有关企业技术负责人表示：“服务团提供的实验数据填补了我们公司的技术空白，为工程实际中工具的硬度匹配提供了硬支撑。”

实验数据是技术创新的基石，智能模型则是成果转化的引擎。在积累详实数据的基础上，服务团迅速推进“基于DeepSeek的智能匹配模型”架构开发。该模型将深度整合岩石力学参数、装备碎岩性能数据及工艺积累数据，

构建起面向产业需求的智能决策系统。其核心价值在于将传统“经验适配”模式升级为“AI精准匹配”，未来可实现钻具参数自动优化、施工风险预测等智能化功能，为传统装备制造业装上“智慧大脑”。

从“知识输送”到“数据筑基”再到“AI驱动”，此次党员博士服务团深入凿岩装备生产一线，为钻头生产装上“智慧大脑”，探索出一条产学研深度融合的新路径。团队持续推动实验室数据向生产线高效转化，积极构建“数据驱动+AI赋能”的传统产业升级模式，力争将阶段性成果提炼为可复制、可推广的“中南方案”。

同城通

分类信息

生活资讯全搜索 为商务服务全天候

QQ 办理 微信 办理 星收(付款)

公告类:60元/行 资讯类:50元/行 标题限9字以内(占2行) 正文13字/行 套红加收20% 套彩加收30%

商业租售转让

公告声明

写字楼优惠价出售

遗失声明

下列证件声明作废

●文灿辉(身份证:430103196308253023) 遗失长沙市中心医院医院住院收费票据2份, 发票号码:0007830218、金额:1051.27元, 发票号码:0007830274、金额:1274.56元, 声明作废。

●刘燕华遗失湘军A058387号残疾证, 声明作废。