

长城观察

价格走低 热度降温

小龙虾为何难复“夜宵顶流”荣光

□本报记者 路娟 实习生 李守业

6月份以来,烧烤摊与大排档迎来一年中最旺的时节。记者调查发现,往年稳居“夜宵C位”的小龙虾,今夏却悄然卸下“明星光环”——价格明显回落,消费者高呼“小龙虾自由”的同时,市场热度却不复从前。曾经的“夜宵顶流”,究竟经历了什么?

价格“跳水”:零售、批发、团购全线走低

6月23日,在石家庄市新华区中储海鲜城,商户张新涛正忙着招呼顾客:“小虾10元1斤,中虾12元,大虾18元。”他告诉记者,今年小龙虾每斤售价比往年低出两三元,顾客动辄5斤、10斤地购买。“平时一天能卖200来斤,周末能到400多斤,价格下来了,买的人明显多了。”市民李艳一次买了5斤,笑着说:“趁便宜多买点,回家吃个过瘾。”

同在市场经营了20多年小龙虾零售生意的智红霞感叹,今年是她见过的历史最低价。“往年都是5月才开卖,今年4月就上市了。端午期间价格短暂回升,这两天又降了下来。”

在石家庄金碧街由水鲜城,从事小龙虾批发多年的赵海燕表示,今年上市期比往年提前了十来天,“刚上市时价位尚高,但整体行情持续走低。我们一天能走几百件(每件25至30斤),销量还算可以,主要发往石家庄周边地区。”

终端餐饮也纷纷打出“低价牌”。石家庄市体育北大街德御轩烧烤店挂出“小龙虾58元3斤”的促销招牌,负责人底曼曼坦言,用的都是中虾,按市场价算,仅原料成本每斤就在30元以上。美团平台上,三木烧烤推出68元5斤的麻辣小龙虾套餐,虾回首小龙虾大王推出95.28元7斤的中虾优惠,苏淮人家·徐州菜则打出55.81元3斤的蒜蓉与麻辣小龙虾双拼。从团购价看,今年在石家庄实现“小龙虾自由”,门槛确



石家庄市中储海鲜城内市民在购买小龙虾。

本报记者 路娟 摄 扫码看视频

实不高。

供需失衡:扩产碰上暖冬,上市期提前半月

据红餐产业研究院预估,2025年全国小龙虾养殖面积达3100万亩,产量约375万吨。湖北、湖南、安徽、江苏、江西五省产量占全国90%。随着长江中下游主产区大力推广成品虾存储技术和大棚保温技术,供应周期被进一步拉长,产量持续攀升。

安徽庐江养殖户彭林回忆:“去年行情不错,中青虾塘口价每斤十二三元,大家养殖热情很高。”湖北省武穴市养殖户钟一秀坦言,2025年至2026年冬春水温偏高,属于典型“暖冬”,主产区升温快,小龙虾觅食、蜕壳提前,生长周期缩短,整体上市时间比往年提早了约半个月。

前两年小龙虾不愁卖,价格好,尝到甜头的养殖户纷纷扩大规模。钟一秀说:“越来越多养殖户改用‘稻

虾共作’模式,面积扩大了不少。”与此同时,小龙虾养殖版图开始“南下北上”——广西利用冬闲地开展反季节养殖,海南、四川规模扩产,黑龙江试点“寒地小龙虾”,四川、黑龙江等新区养殖增速超过20%,目前全国已有27个省份养殖小龙虾。

供给大幅增加,而消费者的夜宵选择也更加多元——烧烤、麻辣烫、卤味鸭货、网红炸串、火锅海鲜等品类层出不穷,小龙虾早已不再是“夜宵之王”。

冰火两重天:消费者乐购,养殖户承压

对消费者而言,小虾零售价低至每斤10元,中虾12元,大虾18元,花更少的钱就能过足嘴瘾,购买力被充分释放。

但对养殖户来说,价格持续下探正严重挤压利润空间。钟一秀无奈地算账:“往年旺季价格是慢慢降的,今年还没到旺季就跌了。小虾塘口

价每斤3元,中虾6元,大虾14元;去年同期小虾还能卖到6元,中虾10元以上,大虾20元。”她养殖1000亩小龙虾,其中500亩稻田虾、500亩精养塘虾,“今年稻田虾直接亏损,眼下稻田虾大量退市,精养塘的虾还能撑一阵。能不能回本,全看这一塘了。”

养殖成本(不含苗种波动)约每斤5至7元,而当前塘口收购价普遍在3至15元之间,但实际捕捞中小虾占多数,平均售价仅4至5元左右。面对逼近成本线的行情,不少养殖户仍抱有“赌一把”的心态。湖北仙桃养殖户唐从道的话代表了许多人的想法:“明年继续养,就当博一次运气。”

原料成本下降,本应利好专营餐馆,但结果却不尽如人意。许多餐馆推出低价促销吸引客流,效果平平。据红餐大数据,2024年三季度全国小龙虾专营店约6.6万家,到2026年4月已降至6.1万家,行业洗牌加速。

后市研判:低位运行将持续,提质增效是出路

湖北省仙桃市水产技术推广中心高级工程师别远分析,小龙虾价格呈季节性波动:每年三四月上市初期货源稀少,价格处于全年高位;五六月主产区集中出塘,市场供应达峰值,价格快速探底;七八月高温天气及存塘减少,价格会小幅反弹。今年受暖冬影响,价格波动明显提前,预计后续将维持低位运行,不会出现大幅反弹。

针对当前低迷行情,别远建议养殖户调整策略:“养早虾,打时间差;养大虾,拼品质;控规模,提质增效。”他强调,行业须从追求“量”的增长转向追求“质”的提升,通过精细化管理、降低成本、提高单产,才能在弱市中活下去。

大学生普法志愿者 暑期社会实践启动

本报讯(记者刘梦妍)6月26日,河北省大学生普法志愿者暑期社会实践暨“送法进基层”活动启动仪式在廊坊市河北东方学院举行。

本次活动由省司法厅、团省委、省法学会联合主办,旨在充分发挥高校大学生普法生力军作用,引导广大青年学子扎根基层、锤炼本领,用所学专业知识服务群众、奉献社会,以实际行动传递法治温度、扛起青年责任。

启动仪式上,省司法厅、团省委、省法学会等相关部门负责同志出席活动并致辞。大学生普法志愿者代表在发言中郑重承诺,将立足专业优势开展靶向普法,深入基层一线倾听群众需求、用心开展法律服务,严格遵守各项管理规定,展现青年学子良好精神风貌,在基层实践中磨砺专业能力,以青春行动传递法治温度。

启动仪式设置了赠书环节,活动特别邀请河北政法职业学院张运鸿教授为大学生普法志愿者作岗前集中培训。

张家口崇礼区体文旅产业 推介活动走进石家庄

本报讯(记者陈学涛)为持续深耕华北文旅市场,拓宽崇礼四季文旅客源渠道,6月27日,“冬奥崇礼·四季宠你”暨崇礼体文旅产业推介活动落地石家庄热雪奇迹室内滑雪场。本次活动延续苏州站成熟推广模式,搭建跨区域文旅互通、资源共享交流平台,面向石家庄市民全方位展示崇礼赏春花、夏避暑、秋观景、冬滑雪的全域四季文旅特色与冬奥冰雪运动独特魅力。

活动现场亮点纷呈,沉浸式冰雪场景搭配崇礼主题展示展板,氛围感十足。工作人员现场推介崇礼9大雪场、168超级越野赛、斯巴达勇士赛等优质体文旅资源,细致讲解夏季18.4℃天然避暑氧吧、冬奥场馆四季运营等核心优势,让本地群众直观感受冬奥时代崇礼体文旅产业发展新面貌。

互动环节人气高涨,现场设置有有奖问答、盲盒解锁、趣味套圈、欢乐丢沙包等趣味体验项目,参与市民络绎不绝。活动同步发放崇礼特色文创、本地农特产品伴手礼,免费送出崇礼滑雪场体验票、各大景区门票等福利大奖,市民在轻松有趣的游玩互动中,深度了解崇礼四季游玩路线、特色旅游产品与文旅惠民政策。

张家口崇礼区文化广电旅游和体育局相关负责人介绍,本次石家庄站是“冬奥崇礼·四季宠你”全域推介系列活动重要一站,此前苏州站活动已收获良好市场反响。后续该推介季活动还将陆续走进成都、昆明、广州、上海等全国8座重点城市,持续输出崇礼四季优质体文旅产品,面向南北各地游客讲好冬奥小城故事,邀请全国游客走进崇礼、体验四季康养运动休闲之旅。

长城融媒



邢台火鸡面 卖到欧洲去

本报讯(记者武新杰 李雪莹)6月25日,第九届中国—亚欧博览会在新疆乌鲁木齐开幕。此次展会以“一馆多区”形式设置投资合作、新质生产力、特色优势产业、绿色发展、文旅融合、丝路合作6大专区共15个展馆,并有49个国家和地区、国际组织参与,其中27个国家和地区独立设馆,参展企业和机构超过3000家。

在特色优势农产品食品展区,来自河北邢台的华统火鸡面备受瞩目,不少客商前来咨询。该企业依托本地小麦资源,打造火鸡、麻酱、奶油芝士、小龙虾等多款改良风味拌面,宽面劲道、口味适配亚欧市场消费喜好。

“目前我们火鸡面在国内销量属于顶尖,在东南亚销量也十分不错。”河北华统食品有限公司销售总监张东晓表示,此次参会,就是想借助中国—亚欧博览会这一丝路经贸平台,让更多欧洲的客商能看到自己的产品,“我们的火鸡面要卖到欧洲去,希望能与更多欧洲客户达成合作,实现共赢。”



扫码看视频

秦皇岛旅游升温

入夏以来,秦皇岛市旅游热度持续升温,各景区游人如织。

6月26日,游客在秦皇岛市山海关天下第一关景区与机器狗互动。

6月26日,游客在秦皇岛市山海关景区老龙头景区观光。

新华社记者 杨世尧 摄



(上接第一版)

同时,对达成合作意向的企业,还提供即时打印、现场签约等一站式服务。针对有实地考察意愿的采购商,大会还提供周边两小时车程的接送服务,努力让双方从“一面之缘”变成长久的“生意伙伴”。

筑生态

让科技从“展品”变“商品”

产业端有真实痛点,技术端有解决方案,展会要做的,就是让二者相遇。

6月18日中午,在承德清青锦瑞渔业有限公司展区,试吃三文鱼的观众络绎不绝。这里还成了几位展商的协商、洽谈现场,他们来自物流产业链的上下游,做软件的、做装备的、做芯片的都有,一边吃着刚切好的三文鱼、热乎乎的水饺,一边交流怎样利用各自优势、深入合作。

清渔业总经理白小雨告诉记者,他们在围场建成了全省首个淡水三文鱼陆基循环水养殖示范基地,计划通过电商把三文鱼卖到全国,但面临物流费用高的难题,希望在展会上找到解决办法。

降低物流成本离不开科技创新,本届廊坊经洽会把物流专业展区由去年的1个扩展

到2个,现场展示了超300个型号的装备、近200种技术和100余个物流作业场景。

智慧物流应用场景展如同一个覆盖智慧物流全链条的“样板间”,中科新松、施耐德电气、中大德等标杆企业带来了前沿的机器人技术与装备,适配物流仓储、搬运、分拣、转运等场景,能大幅提升物流作业的精准度和效率。在顺丰集团展台,方舟(ARK)80无人机进行“首发首秀”,无人智能配送车、“丰隼云镜”平台智能设备可相互配合,实现24小时高效率搬运作业,真正帮物流企业降本增效。

记者了解到,今年展会的一个创新之处,是摒弃了宽泛式、通用化的布展模式,坚持实际应用导向,围绕智慧物流全链条搭建机器人与自动化应用、智算平台与应用、低空经济物流应用、“一带一路”中欧班列多式联运等8个细分专业场景,通过实景化、一体化展示,推动前沿技术走出实验室、走向应用端,精准对接产业落地需求。

“我参会最明显的感受,是能够在展馆里短时间内就能接触到大量物流行业前沿技术、产业资源和行业伙伴,这也是我此行最重要的收获。”第一次来廊坊的土耳其TGL全球物流集团总经理马特·阿吉尔茨夫介绍。

而河北嵩宏物流有限公司总经理王康在廊

坊推介了该公司开通的河北省首条直达土耳其的TIR(国际公路运输)多式联运专线,采用陆运搭配莫斯科航空中转,全程最快10天抵达,通关时效提升70%,整体物流成本下降15%以上,与马特·阿吉尔茨夫可以说是双向奔赴。

在河北陆港展区,石家庄国际陆港的工作人员现场演示订舱、拼箱、仓储、报关等一站式服务流程。“我们置了30多个陆港跨境集货仓,把物流节点建到高阳纺织、安平丝网、临西轴承等产业集群的‘家门口’,有效破解货物长途转运、多头对接、物流成本较高等难题,拓宽‘冀货出海’稳定通道,让‘河北造’更具全球市场竞争力。”工作人员介绍。

立支点

汇聚全球供应链创新资源

自2023年转型以来,廊坊经洽会不断扩大国际“朋友圈”,已成为河北扩大高水平对外开放、汇聚全球资源的重要平台。

在6月16日的跨国公司投资对接会上,浦项、奥迪、沙特电力、米其林等100余家跨国公司、国际机构的代表参会,与河北重点园区和企业代表开展对接洽谈。

丹麦福思力智科技中国区总经理孟德润表示,河北在绿电方面有比较大的优势,在储

能产品的开发和应用方面也非常有前景,希望双方能够合资建厂,共同开发一些新产品,拓展全国乃至全球市场。

在特色产业优势产品采购对接活动中,加纳特命全权大使邦乔·邦苏对河北的特色产品兴趣浓厚,详细询问了多个企业产品出口情况和国际市场相关布局。在他看来,中国对53个非洲国家全面实施零关税政策后,中非合作已拥有良好的政策环境,接下来需要找到具体项目,把合作落到实处。数据显示,今年一季度,河北对非洲进出口达到210.3亿元,同比增长97.6%,前景广阔。

连续三年举办的国际物流与运输学会(廊坊)会议,正逐步成为国际物流界观察中国市场、了解河北产业、开展务实合作的重要平台。尤其是国际物流与运输学会创新合作中心落户廊坊后,更多的产业合作意向和交流在会议之外延续。国际物流与运输学会会长扬·斯汀伯格表示,廊坊不仅是会议举办地,更是国际物流与运输学会深化国际合作的重要支点。

在大会公布的“全球物流企业50强”中,中国(含港澳台)企业数量达到14家,首次超越美国(12家),位居全球第一,标志着中国物流产业正式迈入全球领跑梯队。

而在廊坊,位列50强的顺丰控股、京东物流、中通控股、圆通速递均设立了北方总部或区域分拨中心,位居全球第8的顺丰控股已在河北布局22个分拨中心,服务网点(含末端)达到1613个。

国际物流与运输学会副会长、马来西亚分会会长穆罕默德·扎利·沙阿·宾·穆罕默德·侯赛因提到,对于国际物流来说,技术本身不是最大障碍,真正的难题是跨境、跨监管、跨语言的系统互联互通。

据悉,去年12月,第80届联合国大会审议通过《联合国可转让货物单证公约》,这是我国在交通运输领域首次提出并推动达成的国际专项公约。交通运输部运输服务司运输服务处处长张强认为,河北拥有海陆空铁综合交通优势,是《公约》落地见效的理想“试验田”之一。期待河北和廊坊在可转让货物单证落地应用、单证电子化、运贸一体化、运输便利化等方面先行先试,为全国积累可复制、可推广的宝贵经验。

在全球供应链加速重构背景下,协同、开放、智能和韧性正在成为物流行业发展的关键词。廊坊经洽会在推动物流跨区域、跨行业、跨界合作方面发挥的独特作用,正日益显现。