

小龙虾价格“大跳水”，你开炫了吗

长沙小龙虾大量上市，货源充足，夜宵店、超市纷纷加入“价格战”



扫码看视频

天气渐热，小龙虾也迎来上市旺季。6月4日，三湘都市报记者走访长沙马王堆水产市场发现，小龙虾价格较4月下旬大幅下降，部分规格的

小龙虾每公斤降价超过20元。不少市民趁低价大量采购，一饱口福。与此同时，餐饮商家也推出各式促销活动，夜宵店、超市纷纷加入“价格战”，让长沙市民直呼实现了“小龙虾自由”。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言



走访：部分规格价格较4月下旬每公斤降幅超30%

在马王堆海鲜市场，多家水产摊位前摆放着“小龙虾批发”的大字招牌，活蹦乱跳的小龙虾根据个头的大小被依次归类放在框内，部分商户忙着给顾客分拣、称重。

记者走访发现，3—6钱适合做虾尾的小龙虾价格普遍在18—24元/公斤不等，个头略大、适合做卤虾的7—9钱小龙虾，价格则普遍在30—34元/公斤之间。

在一家名为新兴力的水产摊前，摊主正忙着处理顾客购买的小龙虾。“现在小龙虾价格便宜了不少，1两大小的降价到40元/公斤了，刚卖出了三斤，顾客准备做口味虾。”他见记者在摊前驻足停留，十分热情地介绍着，一边说一边向记者展示处理好的小龙虾，“你看，都是水质很好的湖北虾，干净又新鲜！”新兴力水产摊摊主表示，4月下旬时1两规格的小龙虾价格还在60



6月4日，长沙马王堆水产市场，一名摊主正在为顾客装小龙虾。

元/公斤以上，如今降幅超过30%。

“现在小龙虾大量上市，货源充足，价格自然就下来了。”闵龙水产店店主一边整理虾筐一边说，“尤其是3—6钱的小龙虾，适合做虾尾，我们卖20元/公斤，比端午节每公斤便宜了6元左右。”与此同时，也有摊主表示，端午节那会儿，小龙虾卖得特别火，价格也高，但现在假期过了，需求降了，价格就下来了。另一名小龙虾批发摊摊主唐女士指着略显冷清的市场街道说，“你看，今天来买虾的人不多，但有些懂行的市民专门挑便宜的时候来囤货。”

在市场中，记者发现，有部分消费者一次性购买3公斤以上的小龙虾，准备回家自制虾尾。市民张先生便是其中之一，他告诉记者：“现在小规格的虾便宜，买回去自己处理，比在外面吃划算多了。”

超市、餐饮店加入促销行列，消费者直呼“物美价廉”

有趣的是，除了水产市场，超市和餐饮店也加入了促销行列。盒马鲜生熟食区推出售价99元1.5公斤4—6钱的小龙虾神鲜桶商品，有麻辣、蒜蓉等口味可选择，吸引了不少顾客。

一位正在盒马选购小龙虾的市民陈女士表示：“这个价格比平时便宜不少，买回去加个餐，全家人都爱吃。”麦德龙则推出59.9元1公斤装的4—6钱麻辣小龙虾，月销量破4200余件，不少顾客购买后在评论区留言“物美价廉”“很有性价比，还会回购”……部分夜宵店，如瞿记烧烤龙虾馆定王台店，推出团购价138.44元3公斤中虾套餐，已售900余件；钳龙院龙虾烧烤开福寺店，推出到手价72元的小龙虾双人餐，包含1.75公斤(约50只)的5—7钱的卤虾等系列菜品。

家住开福区的长沙市民肖女士表示：“最近小龙虾真的好便宜，和朋友出去吃夜宵，点上几斤小龙虾，再配上冰啤酒，太惬意了。”

对于餐饮行业而言，小龙虾价格下降无疑是个好消息。不少夜宵店老板表示，小龙虾价格降低，成本也随之下降，他们可以推出更多优惠活动，吸引更多顾客。“小龙虾价格便宜了，我们的利润空间虽然小了一点，但是销量上去了，总体收入还是不错的。而且顾客也觉得实惠，回头客也变多了。”一位不愿具名的夜宵店老板邓先生笑着说。

不过，业内人士也提醒消费者，在购买小龙虾时，要选择新鲜、活力强的，并且要注意烹饪方式，确保食品安全。同时，建议消费者可根据自己的需求合理购买。

转卖蜜雪冰城柠檬水获利有风险，出现问题难维权

三湘都市报6月4日讯

带上外卖保温箱、冰瓶，数十杯蜜雪冰城柠檬水在景区售卖，一天就能收入254元。日前，博主“战凌云”在南京梧桐大道旁转售蜜雪冰城柠檬水赚取差价的创业视频引发了全网关注。

有网友认为“倒卖品牌产品不造假但不等于没问题，售后无法保障”，也有更多网友表示，“景区卖水还加价，柠檬水转售差价又不大，消费者就乐意消费”。

二次售卖采购的商家成品，如存在食品安全问题谁来担责？6月4日，三湘都市报记者进行了走访。

成本偏低多人参与，二次售卖引争议

战凌云在拍摄的视频中提到，在景区转售是自己低成本创业的一种尝试。最初，他观察到南京梧桐大道景区周边只有售卖矿泉水和冰棍的流动小贩，缺乏便利店等正规商业配套。利用这一商业空白，他通过外卖平台订购蜜雪冰城柠檬水，最终每杯平均成本仅3.4元。同时借助外卖保温箱和冰瓶的保存方式，将饮品延长至三个半小时的保鲜期。仅半小时就售出20杯，随后补货，最终在三个半小时内卖出98杯(含自饮2杯)，获利254元。

记者在调查中发现，这种倒卖小摊贩早有先例。2023年广西贺州一位老人就每天早上在蜜雪冰城购入50杯柠檬水装进泡沫箱加冰袋保鲜，用小推车进行二次销售，每杯加价1元，其销售视频被当地官方媒体转发，在社交平台获百万点赞。在长沙，也有不少商贩自制蜜雪冰城小推车，在景区或人群密集的地方二次售卖。今年5月，湖南国际会展中心芒果馆一演唱会表演期间，场馆门前便聚集着数十家售卖肯德基、蜜雪冰城等不同品牌快餐食品的摊贩。彼时，记者注意到，其柠檬水均已售空。

对此，蜜雪冰城客服回应：“已记录相关情况，将反馈给公司相关部门，后续由专人核实是员工私自摆摊还是他人转卖。”截至目前，品牌方尚未公布进一步处理措施。

出现食品安全问题，消费者难以维权

对战凌云的这一行为，大众褒贬不一。舆论发酵后，该博主立刻发视频称：“在得知未构成侵权后松了口气。”他还表示，拍摄视频的初衷是为粉丝提供低成本摆摊创业的实操示范，并非以盈利为主要目的，呼吁年轻人在开展任何商业活动之前必将不侵犯他人权益作为首要前提。

记者注意到，大部分消费者担忧二次销售可能因保存不当引发食品安全问题。饮品在转运过程中若温度失控导致变质，也可能对消费者健康造成威胁。

对此，常德市市场监督管理局工作人员白女士接受采访时表示：“对外营业需要有营业执照，博主的行为相当于无证经营，就是小摊贩。”小摊贩数量多、难以管理，特别是地摊经济火爆后，这种现象越发明显。这种售卖模式在演唱会、商业广场、热门景点等人流密集且商业配套不足的场景中反复出现，成为市场自发填补服务空白的一种方式。

她说，一旦出现食品安全问题，消费者可能难以维权。 ■文/视频 全媒体见习记者 熊韵婧