



潇湘晨报·晨视频记者胡谦 报道

“今年的榴莲挺便宜的,我记得以前榴莲一颗售价两三百元很常见,但今年,我家楼下的水果店里,一颗只要100多元。”近日,家住长沙的黄女士向潇湘晨报·晨视频记者提出了疑惑,“是只有我家楼下的水果店才把榴莲卖得这么便宜,还是整个长沙都一样?”

记者在網上搜索发现,原来和黄女士一样好奇的网友还真不少——“是什么原因?”“马上要到榴莲销售旺季了,会

# 这个夏天,榴莲控笑了

长沙的榴莲进货量会进一步增加,业内人士称:价格会进一步下行,但不会出现暴跌

不会一路降价?”……

5月25日,潇湘晨报·晨视频记者带着疑问,走访了长沙部分商超、农产品批发市场后发现,今年东南亚榴莲主产区迎来大丰收,长沙市场榴莲供应充足、价格较往年下降明显。不仅在终端市场上,榴莲销量同比去年暴涨两倍,进口批发价更是低至十几元一斤,市民的“榴莲自由”正在提前兑现。

## 榴莲零售火热,端午礼盒成新宠

在盒马鲜生喜盈门店,泰国金枕榴莲自4月中旬上架后,迅速成为“爆款”。目前门店售价29.9元/斤,比去年同期30多元的高价更划算。工作人员透露,后续该店还将推出专项优惠,价格有望下探至23-24元/斤。

靠着果型饱满、口感香甜的优势,加上门店“现选现开”的贴心服务,今年盒马的榴莲销量较去年同期直接增长两倍。针对即将到来的端午节,门店专门准备的榴莲礼盒装,成为不少市民送礼的新选择。

除了鲜果热销,榴莲衍生烘焙产品

更是圈粉无数。榴莲千层长期霸占烘焙区销量榜首,据门店工作人员介绍,如香草榴莲蛋糕、榴莲软心蛋糕等产品,同样受到消费者热捧,“尤其是精准俘获了年轻女性消费者的心”。

## 进口批发商:价格比去年便宜

长沙专业从事榴莲进口批发的龙源农业销售经理林培权告诉潇湘晨报·晨视频记者,今年泰国东部、南部及越南三大主产区,榴莲总产量同比增长30%-35%;目前长沙市场每日进货量约10条柜,6-8月销售旺季到来后,每日进货量将增至十几条柜,单件净果重量是32-34斤;未来,长沙的榴莲进货量会进一步增加。

价格方面,当前A级优质金枕榴莲批发价为21-23元/斤,普通品质是十几元每斤。“今年高品质的榴莲价格和去年基本持平,但普通品质榴莲价格比去年便宜较多。”林培权透露,近期价格呈持续小幅回落态势,预计后续单件批发价将稳定在600-700元区间。

据了解,长沙批发的榴莲主要供应

湖南本地各州市及湖北、四川等中部、西南地区。“我们通过冷链物流配送,基本能在48小时内,让几百公里甚至上千公里外的消费者,在水果店、超市里买到从我们这发货的榴莲。”林培权说。

## 市场交易量破9万吨,价格不会大跳水

作为长沙榴莲交易的主要市场,红星全球农批中心的数据显示,2026年以来,市场榴莲交易量已超9万吨。目前A果普货单件约为32斤装,价格在550-580元,好货最高可达700元。

该中心相关负责人表示,榴莲交易高峰将持续到6月中旬,但由于近期长沙的雨水天气较多,抑制了部分消费者购买榴莲的需求,使得榴莲价格维持在低位。

业内人士分析,随着泰国、越南榴莲传统进口旺季到来,长沙榴莲进口量还将持续增长,消费者购买价格会进一步下行,但不会出现暴跌。该人士称:“榴莲种植需要5-8年才能挂果,人工采摘风险高,冷链运输成本也固定,每斤十几元已经是行业利润临界点。长期来看,价格有刚性支撑,不会出现大幅降价。”

# 能下水能上天,长沙这家企业造了条“飞鱼”

创始人:我们要做跨介质飞行器行业的翘楚



走进麓谷科技创新创业园B2栋608室,140多平方米的空间被清晰分隔为办公区、研发区、组装区和测试区。一台拓竹3D打印机正在运转,工作台上散落着仿生翼膜的样品,几名年轻人围着一台形似飞鱼的飞行器低声讨论。

这里是长沙夜鹰智能科技有限公司,一个从大学社团走出来的创业团队。他们的产品叫“SkyX仿生飞鱼”,能下潜、能飞行,可以在水空之间自由切换。“从水下出来,要能很快稳定姿态飞行,这是我们正在攻克的难点。”创始人瞿光橄说,一旦突破,项目将进入批量化生产阶段。

## 40余所高校找他定制过无人机

瞿光橄是铁匠世家的孩子,手电钻、切割机摸得比玩具还早。别的小孩玩玩具,他拆玩具,很早就搞懂了怎样让小汽车前进或后退。当别的孩子看动画片时,他守在电视机前看《我爱发明》,梦想着当一名发明家。

考入长沙大学后,瞿光橄果断选择了机械设计制造及其自动化专业。课上与各类机械打交道,课后则玩起了无人机。大一时,比赛用的无人机用完后闲置,他随手挂在闲鱼上卖,没想到咨询的人络绎不绝,很多人提出“改装”“定制”的需求。于是,他一边学知识,一边接起



瞿光橄在工作台前。图/长沙高新区

了定制无人机的订单。据统计,全国有40余所高校曾找他定制过各种用途的无人机。

大三那年,瞿光橄在学校创办了夜鹰无人机协会。这个社团吸引了一批学弟学妹,其中包括后来成为创业伙伴的邱昌茂和罗文涛。三人性格互补,“志同道合”四个字被他们反复提起。

2021年11月30日,大三学生瞿光橄注册了公司,正式走上创业之路。2025年,邱昌茂和罗文涛毕业后几乎没有犹豫,直接入职,分别负责结构和电控。

## 从3万元赞助起步,斩获25万元奖金

为什么选择两栖无人机这个细分赛道?

瞿光橄的洞察很朴实:无人机市场已经饱和,但两栖跨介质飞行器还是蓝海。

大三那年,瞿光橄准备参加湖南省机械创业大赛。调研后他发现,水空两栖无人机大有可为——普通无人机只能空中作业,水下机器人又受线缆限制。如果一台机器能同时解决空中和水下的任务,效率和成本都将大幅优化。

赛后,国防科技大学相关团队主动找上门来:“我们有这个需求。”

“确定有市场,我们就更坚定了这个方向。”瞿光橄说。

但创业启动资金从哪来?就在瞿光橄犹豫是否先去上班攒钱时,他的任课老师、创业导师程立志给了他3万元

——“没有任何附加条件,就是支持你创业。”这笔钱给了他“不工作、去搏一把”的底气。

随后,瞿光橄带着团队去福州参加比赛。为了备战,他把所有资金都押了进去——买配件、改结构、调算法。团队成员一度担心:“万一没获奖怎么办?”瞿光橄只说了一句:“别想太多,做就完了。”

结果出乎所有人意料:他们打败了诸多名校团队,拿下两个冠军和一个优胜奖,奖金总计25万元。这笔资金,彻底坚定了瞿光橄的创业信心。

## 攻克最后一个难关,将进入量产阶段

技术迭代从未停止。

从2021年第一代原型的概念验证,到2025年第五代原型的跨介质试飞,SkyX仿生飞鱼已经完成五次迭代。背部涵道加尾部螺旋桨、优化气动外形、动力系统重构、翼膜结构定型、多源融合飞控……每一步都在解决一个具体问题。他们与国防科技大学智能无人系统平台与动力技术实验室建立了合作,正在申请动力、结构、算法方面的三项专利。

但目前仍有最后一个难关:水空跨介质的稳定性控制。攻克它,项目就将进入批量化生产阶段。

眼下,这支8人团队正在为下一阶段做准备:计划融资500万元,用于24个月的工程化优化、示范验证和小批量交付。他们的目标是——2027年完成应急与巡检场景验证,2028年向多区域推广,2030年探索集群化发展。

“我们要做跨介质飞行器行业的翘楚。”瞿光橄说这句话时,眼神笃定。

那只正在测试区静静等待下一次试飞的“仿生飞鱼”,也许很快就会成为这句话最有力的注脚。(长沙高新区)