

鸡蛋批发价2.15元/斤,养殖户一天亏损2万

如何走出“蛋贱伤农”这一怪圈？

本报见习记者 孙璇

春节过后,鸡蛋价格持续走低。5月18日,济宁鸡蛋的批发价跌破2元,仅售1.9元/斤,批发价格跌至冰点。8日,当地鸡蛋批发价格在2.15元/斤,成本价在2.9元/斤,但养殖场不得不继续出售,有的养殖户一天亏损2万元,养殖企业正面临全线亏损的境地。面对市场这只无形的手,多元化投资和鸡蛋深加工,延长产业链也许能规避风险,减少损失。

蛋价跌至冰点 仅售1.9元/斤

任城区养殖场存栏量达20万只,蛋鸡的成本价在2.9元,其中包括饲料、防疫及成本加工。目前该养殖场内销占销量的三成,大部分销往山东等地。济宁的批发价格是2.15元/斤,销往青岛、潍坊等地的批发价在2.25元/斤。

一边是高昂的成本价,一边是低廉的批发,养殖场难逃亏损的噩运。“从今年一月份起,鸡蛋的价格持续走低,5月18日,蛋价跌至冰点,批发价跌破2元,仅售1.9元/斤。今年第一季度赔了180多万,5月份赔了60多万。”张敢说,现在每天亏损就高达2万元。

即便鸡蛋的批发价跌至冰点,张敢也不得不继续出售。为了保障资金链,这个行业一般提前付款或现金交付。公司2014年7月投资3000多万建立养鸡场,因投资成本高,回报周期长,如果现在撤出几乎不可能。张敢打了一个比方,如果投入的是10元钱,最后拿出来很可能只有1—2元。另一个原因是契约,养殖场与中间商前期签订了长期的订购合同,所以鸡蛋销售有固定的市场,未来半个月的鸡蛋销售都已经预定出去。

为了提升品牌,张敢的养殖场有5%走得是高端市场,用于销售精包装的产品,打造自己的品牌,提高附加值。即便如此,也无力反抗行业大环

境下蛋价的低迷。“只能看上帝了。”眼看着蛋价低迷而无力改变,张敢很焦虑。但他认为蛋价低迷只是一时的,他对未来抱有信心。“受环保压力,中小养殖户会被淘汰掉。”面对行业内的重新洗牌,张敢断定未来公司的盈利时间是3—5年。

鸡蛋供过于求 企业全线亏损

“目前济宁的养殖企业都面临全线亏损的境地,小的养殖企业基数少,亏损相对较小,但其抗风险能力较差。鸡蛋价格受全国市场的影响,由于蛋鸡存栏量大,今年鸡蛋市场整体供大于求。”畜牧兽医局办公室相关负责人介绍。

据畜牧兽医局提供数据显示,任城区蛋鸡养殖场为80余家,存栏量约为80万只,规模化、标准化大型养殖企业两家。这2家养殖企业常年蛋鸡存栏量在40万只左右,占全区蛋鸡存栏量50%左右,其他养殖户多为中小规模养殖,鸡群结构以青年鸡为主,目前整个蛋鸡养殖行业处于亏损状态。受鸡蛋价格持续低迷、环保压力以及近期H7N9疫情等多因素影响,部分较小规模养殖户逐步退市,多数养殖户持谨慎观望态度。

业内人士分析,从政府层面上,政府加强引导,确保蛋鸡养殖行业有序发展,避免因价格波动造成蛋鸡养殖大起大落,稳定蛋鸡养殖业健康发



鸡蛋便宜的价格让很多市民选购。本报见习记者 孙璇 摄

展;加大政策扶持力度,加快家禽政策性保险的推行,推广鸡蛋价格指数保险工作。从企业层面上,要科学养殖,确保适度的养殖规模和准确地市场定位,同时,要加强防疫和生物安全,生产无公害、无药残的绿色健康鸡蛋。此外,企业要增强品牌战略意识,延伸产业链,培育家禽良种,开展深加工以及蛋鸡服务等产业。同时要加快农超对接,减少市场流通环节,降低流通费用,稳定鸡蛋价格。

延长产业链 转战高端市场

鸡蛋价格为何遭遇十年不遇的低谷?济宁学院经济与管理学院副教授张立宏分析,鸡蛋价格波动是一种市场现象。从供求关系来讲,一旦蛋鸡饲养利润空间加大或认为会加大,养殖户便纷纷扩大规模。而现代科技又为此提供了技术保障,

鸡蛋供给量便会在短期内增加。短期内消费习惯不会改变,人们对鸡蛋的需求量相对稳定,且在现有的生活水平下,鸡蛋需求量对价格波动不敏感,短期内必然造成供给过量。批发商和养殖场相互之间的利益竞争关系,必然导致轮番压价促销。但事与愿违,薄利未必能多销。另外,受上一轮波动影响,鸡蛋价格居高不下时,饲养成本降低,竞争会导致鸡蛋价格下降。成本回升时,由于养殖户之间的竞争,价格短期内很难上涨,有时反而会持续走低。其他因素如鸡蛋消费周期较短,销售范围小,不便于储存和运输,且处于销售淡季,鸡蛋的大批上市不可避免的导致蛋价回落。

养殖户如何提高抵御风险的能力,减少损失呢?张立宏分析,虽然鸡蛋价格一路下滑,但围绕鸡蛋而衍生的一些产品价格和特色

产品,如土鸡蛋甚至鸡肉价格却相对稳定。养殖户在投资的过程中,要考虑多元化养殖,采用多种投资方式,延长鸡蛋相关产业链,适时调整蛋鸡和肉鸡的比例以规避风险。“第一次出现禽流感,对鸡蛋和鸡肉影响较大,科学的发展,消费者素质的提高,我们不能把损失都归罪于禽流感的影响。”张立宏说。

其次,增加鸡蛋深加工,延长产业链,改变蛋鸡的饲养方式,养殖户在走机械化、自动化生产的同时,也要走特色农业之路,发展高端市场,提高品牌的竞争力。“例如,土鸡蛋的价格能达到8角甚至更高,供应量少,生产力水平低,生产周期长,提高了人工成本,但价格也高,受市场波动的影响也较小。虽然产量低了,但效益高了。要改变高产才有高效益的观念。”张立宏说。

个性化准考证朋友圈走俏

互动性强受关注,情感共鸣是主因

本报济宁6月8日讯(见习记者 孙璇) 一年一度的高考刚结束,一款个性化十足的高考准考证仍然在朋友圈中流行。只需要上传或拍摄一张头像,写上名字,简单几步就可以生成一张私人定制的准考证,私人定制的准考证一时之间刷爆了朋友圈。

80后的小张看到朋友圈里有人制作的准考证,觉得非常有趣,分别制作了一张2008年的全国高考准考证和1977年的准考证。2008年的准考证纸张泛白,而1977年的准考证则年代味十足。

“我是2008年参加高考的,就想对当时的自己说一声要坚持。最后因为自己没有坚持下去而与理想学校失之交臂,虽然过去很多年,但自己的高

考留有遗憾。”小张表示,如果能回到过去,他要告诉自己要坚持。之所以制作一张1977年的准考证,主要是因为今年正好是恢复高考制度40周年,纯粹是为了尝试。虽然和自己的容貌并无相似之处,但他并不介意。“就是图个乐子,看到朋友圈有人晒准考证,自己也尝试下。”小张表示。

4日,齐鲁晚报记者按照软件提示制作了一张1977年的准考证,长按二维码,随着离高考岁月日历的倒计时,伴随着咔咔的打印机的声音,就可以点击制作自己的准考证。选择考生年份,确定后,上传正面照,选择性别,填写考生姓名和寄语,就打印出一张1977年的准考证。泛黄的纸张充满了时代的

气息,一张准考证从制作到生成不足一分钟。

一款准考证生成软件为何在短时间内大范围在朋友圈刮起了一阵风潮?曲阜师范大学传媒学院的老师刘艳分析,新媒体平台的热点传播主要凭借时机、议题及互动点来引发社会关注。个性化准考证的私人定制在朋友圈的热度正是抓住了以上三要素的传播要旨,激起各年龄阶层的广泛参与。活动的发动选择高考来临之际,现实的高考氛围与虚拟的考试证明结合。已经有过高考经历的人们在参与中回溯已经逝去的岁月;正在高考的学子在参与中舒缓自己的压力;还未踏入高考历程的在互动中提前预演。如此说来,其在各年龄段的受关注与欢迎现状也不难理解。



拴心留人

为创造企业拴心留人的的工作环境,连日来,济宁金源煤矿对新上岗人员进行综合项目拓展培训,不仅锻炼了员工的团结协作精神,而且也培养了他们的敬业爱岗情操。

本报通讯员 徐帅 周鹏 摄