

有养鸡户半年亏300多万,提前淘汰10万只鸡,这段时间终于赚钱了 鸡蛋收购价两个多月涨七成

本报记者 王燕平

这两天如果去逛农贸市场,你会发现,普通鸡蛋的价格已经悄悄涨回来了。目前,杭州农贸市场鸡蛋的零售价普遍在4.8元到5.3元一斤之间,比两个月前3.5元到3.8元一斤的价格涨了不少。不过,与前几年相比,现在的鸡蛋零售价还是挺便宜的;疫情影响期间,一些超市、便利店打出的“2”字头的鸡蛋零售价,更是十多年没出现过。

受疫情影响,自春节前后开始,养鸡户就一直处于亏亏亏的状态,如今终于开始赚钱了。据一位从业40年的内业人士介绍,半年的亏损时间,对养鸡户来说是从来没有过的。



扫一扫
了解身边
财经大小事



疫情期间本报和浙江中石化推出的公益助农活动

亏了半年终于赚钱了 建德鸡蛋收购价创下今年新高

8月3日,建德鸡蛋收购价达到4.15元,创下了今年以来的新高。5月下旬,当地鸡蛋收购价最低曾跌至2.4元,两个多月时间涨了七成多。据业内人士介绍,建德鸡蛋目前的成本价在3元至3.1元一斤。疫情影响之初,由于物流运输不便,鸡蛋价格曾跌至低点。3月以后虽然物流逐步恢复正常,但需求一直没有完全恢复;加上前两年养鸡户赚得盆满钵满,年前不少养鸡场扩大规模,新的养鸡户大量增加,导致鸡蛋产量居高不下,蛋价一直比较低迷。

“4月底,国内蛋鸡规模达到了13.72亿只。正常情况下,蛋鸡数量在12亿只左右基本上供求平衡。”杭州禽蛋行业协会负责人表示。

5月21日,建德鸡蛋收购价最低跌至2.4元。之后碰上梅雨天,价格一直上不去。出梅后,7月22日,收购价才站上3元大关,之后每天上涨。不过,昨天鸡蛋收购价出现回落,从4.15元回落到4元。“蛋价回升,一方面是因为天热以后蛋鸡胃口差,产蛋量下降。另一方面是因为鸡养得越多,养鸡户亏得越多,许多养鸡户大量淘汰蛋鸡。”杭州禽蛋行业协会负责人说。

跟“猪周期”一样,鸡蛋价格也有“鸡周期”。据了解,以前鸡周期内,养鸡户亏损的时间最多也就个把月。今年以来受疫情冲击,亏损时间长达半年,许多养鸡户都不看好接下来的行情,因而大量淘汰过了产蛋高峰期的蛋鸡。而鸡肉价格的大涨,又进一步加快了蛋鸡淘汰的速度。“去年以来猪肉价格一直居高不下,鸡肉价格则要便宜得多,因而鸡肉需求大幅上升。5月下旬的时候,这些淘汰蛋鸡的价格还只有2元多一斤,现在已经涨到五六元一斤了。”杭州禽蛋行业协会负责人介绍说。

另外,因疫情影响,今年2至4月份养鸡场普遍没有进新的鸡苗,而往年这个时候是养鸡的高峰期,蛋鸡一定程度上出现了青黄不接的局面。直到最近,才有养鸡场陆续进鸡苗。据业内人士估计,目前全国蛋鸡的数量已在12亿只以下。

江山一养鸡户半年亏300多万元 10万只蛋鸡提前被淘汰

杭州禽蛋行业协会的说法,在浙江大夫第现代农业有限公司那里得到了印证。

今年疫情影响之初,本报和中国石化销售股份有限公司浙江石油分公司联合推出了“受疫情影响的生意,我们帮你做”公益助农活动,其间帮助浙江大夫第公司6天销售了160万枚库存鸡蛋,12元30枚鸡蛋的售价深受老百姓欢迎,在缓解其经营压力的同时也减少了亏损额。

“今年上半年,我们一共亏损了300多万元。7月份先亏后盈,总体盈亏平衡。”浙江大夫第现代农业有限公司老板姜龙磊告诉钱江晚报记者,“价格最低的时候出现在5月份,收购价只有2.5元一斤。算上设备折旧,我们的养殖成本每斤鸡蛋要3.4元左右。”为了减少亏损,从3月份开始,姜龙磊陆续淘汰一批蛋鸡。“总共卖了10万只产蛋鸡。”

从7月下旬开始,鸡蛋价格连续10天上涨。“普通的红蛋,前两天收购价最高到过4.25元一斤。今天价格有所回落,红蛋的收购价是4.05元一斤,粉蛋收购价4.3元一斤。”

大夫第的设计养殖规模为45万只蛋鸡,目前产蛋的蛋鸡为30万只,另外还有15万只已养殖120天和90天的青年鸡。“养殖120天的青年鸡,再过半个多月就可以陆续产蛋了。”另外,两天前,姜龙磊还进了10万只鸡苗,再过半个月还要进10万只鸡苗。

姜龙磊担心的是,现在市场需求还没有恢复正常。以食品加工厂为例,杭州禽蛋行业协会负责人估计,目前杭州的产能只恢复了50%到60%。

好在作为一家现代化的养鸡场,浙江大夫第现代农业有限公司的自动化程度比较高,鸡蛋质量比较好,经过本报的连续报道后,目前在社会上的知名度大大提高。过去养鸡场主要是面向企业客户,如今也吸引了不少终端客户,包括一些知名的超市、便利店,销售压力减轻了不少。

从汽水到棒冰,从面膜到牙膏 这个夏天,桃子很忙

本报讯 近来,不少消费者在购买饮料时发现,桃子口味的饮料特别多。钱江晚报记者在杭城超市便利店逛了逛,发现这个夏天,桃子真的有点忙。在杭州嘉里中心地下一层的ole超市饮料区里,蜜桃茶饮料、白桃味苏打气泡水、白桃复合碳酸饮料……各种跟桃有关的饮料,在货架上看起来挺显眼。

“就是这个,之前薇娅直播间没有抢到的白桃汽水,现在还搞活动了。”货架前,两位逛街的小姐姐顺手拿了一瓶元气森林的白桃味苏打气泡水。除了今年大火的元气森林,可口可乐也推出了桃子水,每瓶16元。

在世纪联华记者看到,本土知名品牌农夫山泉也推出了白桃风味苏打天然水,跟元气森林不同,这一款说是苏打水,其实没有气,淡淡的蜜桃味。本月,盒马自有品牌率先在上海上新了一款桃桃乌龙茶。盒马牌黄桃干、联手NFC推出的粒粒桃桃果汁相继上市,成为了吃货口中的人气款。这些桃子味的饮品,都比较清淡,符合现在年轻人的口味。

桃子跟酒类也跨了界。桃子米酒、桃子啤酒都不算事儿,在盒马,记者还发现了江小白蜜桃味高粱酒,有人说,蜜桃江小白加冰块加冰雪碧,那就是夏天的味道。属于夏天的冰淇淋当然也不能错过桃子。可爱多跟喜茶推出了蜜桃味雪泥,就连本土的祐康品牌,今年的冷饮新品中也出了白桃榴莲棒冰。

不光是美食类产品,桃子日用品也成了今年的爆款。在盒马,桃子味的沐浴露、牙膏、面膜,琳琅满目。

桃子味到底有什么魔力?“桃子类产品因其外包装颜色通常偏粉嫩、可爱,深受女性用户的喜爱,而且桃子味产品口味清爽清淡、甜度适中,适合在气候炎热的夏季饮用。”每日优鲜相关工作人员告诉记者,目前共有近30款桃子类产品,都深受用户喜爱。在近30款产品中有一半为今年新上产品。总体桃类产品订单量也呈现上升的趋势,7月销量较6月增长超40%。

切中了“无糖汽水”细分品类的元气森林,是近期人气爆款。据阿里数据,去年双11时,元气森林超越可口可乐,成为天猫水饮品类销量最高的品牌。“我们甄选了全世界大家喜爱的各种口味,然后经过上百次的调研、测试,从中选出大家喜欢的口味,白桃味苏打气泡水就是这样诞生的。”元气森林相关负责人表示,目前来看,喜欢白桃味的消费者主要是年轻人。

本报记者 陈婕 祝瑶

