

视点

中国新闻奖专栏

## 鸡蛋价格为何逆势走高

近期,鸡蛋价格持续走高,全国批发均价创下近10年同期新高。受天气转热、餐饮需求回落等因素影响,往年5月至6月通常是鸡蛋消费淡季,蛋价一般呈稳中下行趋势。今年鸡蛋价格缘何“逆势”上涨?后市走势如何?记者近日在鸡蛋主产区 and 市场上进行了采访。

进入5月以来

鸡蛋价格已连续5周上涨

6月上旬至中旬

全国鸡蛋

批发均价维持在

每公斤10.78元至10.85元

山西晋龙养殖股份有限公司佛峪口分公司的全自动鸡蛋分拣线。

兰立强摄(中经视觉)

## 后市支撑较稳定

本报记者 黄俊毅

农业农村部监测数据显示,全国鸡蛋批发价在3月中旬探底后,4月、5月环比分别上涨7.0%和14.1%,两个月累计涨幅达22.1%。进入6月,蛋价继续冲高,市场热度持续攀升,被戏称为“火箭蛋”重现。

需注意的是,虽然近期蛋价涨幅明显,但绝对价格水平并不算高。中国农业科学院农业经济与发展研究所副研究员朱宁指出,5月份鸡蛋批发价处于近5年中期中等水平,比2022年、2023年同期分别低12.3%和10.2%,当前的蛋价只是刚刚回升到近5年同期水平。因此,此轮上涨更多是前期过度下跌后的合理回归。

此轮蛋价上涨,根本原因在于供需关系有所变化。从供给端看,鸡蛋市场供应减少。朱宁表示,蛋鸡产能从2025年10月开始适应性回调,今年前5个月,全国在产蛋鸡存栏量和鸡蛋产量同比均下降了约3%。此外,随着夏季高温高湿天气的到来,蛋鸡逐步进入“歇伏期”,产蛋率有所下降,进一步影响了鸡蛋市场的有效供应。北京新发地农产品批发市场统计部经理刘通发现,部分养鸡场由于前期淘鸡数量过大,新鸡补充不及时,向批发市场运送的鸡蛋数量有所减少。

从需求端看,节日效应持续释放。随着端午节到来,经销商和食品加工企业的鸡蛋采购量明显增加。刘通认为,大部分养鸡场都能履行购销合同,每天定时定量向市场运送鸡蛋,商户的进货渠道总体稳定畅通;个别养鸡场供货减少,但商户可以通过调剂解决。总体来看,产销环节保持稳定运行。

随着蛋价上涨和饲料成本下降,行业终于迎来盈利期。朱宁透露,5月份全国大部分蛋鸡养殖户实现了盈利,每公斤鸡蛋平均盈利超过0.8元。究其原因,一方面是鸡蛋价格明显上涨,另一方面是蛋鸡配合饲料价格同比、环比均下跌了0.3%。蛋价涨、成本降,双重利好扭转了蛋鸡养殖的亏损局面,有效缓解了养殖户的经营压力。

从市场反馈来看,养鸡场对当前价格较为满意。刘通透露,近期养鸡场开始主动联系新发地市场的商户,希望商户到他们那里收购,或者主动向商户运送鸡蛋。这种积极态度,与几个月前养殖户普遍悲观、急于淘鸡的情况形成了鲜明对比。

对于后市,业内专家认为,短期来看,端午节对鸡蛋需求仍有稳定支撑,蛋价将以稳为主。刘通判断,端午节前蛋价的涨势有所收敛,近期北方粉壳鸡蛋价格已经出现松动并有所下调。朱宁认为,端午节后鸡蛋需求趋弱,蛋价将出现小幅回落。

从中长期看,朱宁预测,下半年鸡蛋价格整体将高于上半年,但呈现先涨后跌的走势。供给方面,3月至5月养殖户新增雏鸡较多,预示着三季度新开产蛋鸡较多,叠加养殖户在三季度惯性稳产,蛋鸡产能将有所增长。四季度养殖户参考往年规律,蛋鸡产能可能居高不下。需求方面,三季度暑期旅游、中秋节和国庆节备货均利好鸡蛋消费;国庆节之后,缺乏利好因素提振,鸡蛋消费进入淡季,直到12月份元旦临近才有所好转,但好转程度有限,难以扭转四季度供需宽松的局面。综合判断,三季度鸡蛋市场供需偏紧,蛋价有望继续上行;四季度供需偏松,蛋价将有所回落。

朱宁特别提醒,考虑到3月份雏鸡补栏较多,三季度蛋价上行启动时点或将比往年有所延后。刘通也表达了谨慎态度:一旦价格刺激起来的产能开始释放,今年后几个月的蛋价还可能再次跌入低谷。经营者需警惕过热情绪带来的风险。

专家表示,鸡蛋不会成为“火箭蛋”。对养殖户而言,当前盈利窗口来之不易,不要盲目扩产。同时,继续做好降本增效和疫病防控,巩固成本优势,以稳健的经营应对市场价格的涨落。

近期,一起因网购榴莲后恶意申请“仅退款”、最终被依法处罚的事件引发广泛讨论。原本为保护消费者权益而设立的“仅退款”机制,为何在部分情况下被异化为牟利工具。

客观而言,电商平台“七天无理由退货”“仅退款”等规则,在一定程度上改变了网购体验。线上购物存在信息不对称,货不对板、品质打折等问题难以完全避免。平台适当向消费者倾斜,简化维权流程、降低维权门槛,有助于约束违规商家,增强消费者信心。整体看来,这些机制在化解消费纠纷、促进电商市场发展方面发挥了积极作用。

然而,个别消费者诚信意识淡化,将平台的善意规则视作可利用的漏洞。小到生鲜水果、日用百货,大到家电家居,动辄对商品刻意挑剔、无端找茬,甚至以差评、投诉相要挟,逼迫商家妥协退款。这类行为不仅损害商家利益,也在侵蚀买卖双方的信任基础。

与此同时,部分平台为抢夺用户和流量,规则制定明显偏向买方,对退款申请审核较宽松,自动退款、一键退款等功能在一定程度上造成了买卖双方权责失衡。网络消费纠纷调解平台“电诉宝”数据显示,2026年第一季度,电商平台商家投诉数据中,“任意仅退款”占比高达34.39%,位列投诉问题首位。面对恶意退款纠纷,商家往往难以有效自证,处境被动。

更值得关注的是,违规手段不断演变。比如,利用AI伪造商品瑕疵图片,作为申请退款的依据;部分“羊毛党”将恶意退款发展为一门黑灰生意,组建专门团队针对中小商家薅单。

保障消费者合法权益,是激发市场活力的基础;保护中小商家的正常经营,同样是维护电商生态健康的关键。如果规则长期向一方倾斜,最终可能带来负面后果:商家被迫提高价格或收紧售后服务,真正需要维权的消费者面临更多障碍,最终损害的是整体市场环境。

今年2月1日起施行的《网络交易平台规则监督管理办法》明确禁止平台强制商家“仅退款”,要求清晰划定适用边界、平衡买卖双方权责,从制度层面补上规则短板。不少平台也在升级风控能力,比如,淘宝上线AI假图识别模型,面向高分商家开放AI假图反饋入口;抖音电商推出“主动介入协商”机制,依托大数据识别异常账号、区分正常售后与恶意套单。这些调整并非限制消费者合法权益,而是为售后行为划清底线——打击恶意套单、保护正当权益,让“仅退款”回归保障消费者权益的设计初衷。

守护好公平有序的网购市场离不开监管部门、平台和消费者多方协同发力。唯有做到权责对等、奖惩分明,才能筑牢服务初心与市场底线。

别上

仅退

变成

## 主产区供给偏紧

本报记者 王金虎

6月初,山东省临沂市沂南县鸡蛋批发均价每斤5.1元,环比涨幅高达27.5%。“价格确实涨上来了,可我栏里的产蛋鸡比往年少了不少。”沂南县湖头镇黑石沟村蛋鸡养殖户王世杰介绍,前两年行情持续低迷,他身边不少养殖户亏损,大家补栏都非常谨慎。“雏鸡从进栏到顺利开产,起码要两三个月。现在看着价高,想扩产能也来不及了。”王世杰说。

王世杰的处境并非个例。2025年末,沂南县蛋鸡存栏量为125.8万只,较上年同期下降16.56%,养殖存栏规模持续缩减。尽管今年一季度部分养殖户补栏意愿回升,但受蛋鸡固有生长周期限制,新补栏的雏鸡尚未进入产蛋期,市场供给持续偏紧。

据介绍,此轮鸡蛋价格持续走高,是供给与需求双向作用的结果。2025年下半年鸡蛋价格低位运行,蛋鸡养殖陷入持续亏损状态。这导致养殖企业补栏意愿降温,中小养殖户空栏率较高。进入夏季后气温升高,蛋鸡产蛋率自然走低,货源缺口进一步扩大,蛋价呈现上行态势。

“本轮鸡蛋价格大幅上涨,主要因供给端短缺,需求端增长,供需双向变化推动行情上行。”沂南县畜牧发展促进中心兽医师李文洋分析,前两年蛋鸡养殖行业持续亏损,抑制了养殖户补栏积极性,造成当前新开产蛋鸡数量不足。而为迎接即将到来的端午节,食品企业大规模备货,短期需求大幅增长,供需矛盾阶段性凸显。

在价格高位运行的背景下,部分规模养殖企业已从亏损转向盈利,但补栏态度依然谨慎。菏泽市巨野县蛋鸡存栏量稳定在2600万只以上,年产鲜蛋达4亿公斤。巨野县独山镇王桥村菏泽鑫禽业有限公司总经理刘继俭介绍,5月以来鸡蛋走货明显加快,价格持续拉升,企业从亏损全面转向盈利。该养殖场现存栏蛋鸡80万只,年产无抗鲜蛋1.8万吨。今年1月至5月,企业实现营业收入3188万元,同比增长21.04%;利润总额81.5万元,同比增长28.88%;5月鸡蛋出栏量达900吨,产销两端同步向好。然而就在几个月前,公司还深陷“一斤鸡蛋亏3角到5角钱,卖蛋钱不够买饲料”的困境。

巨野县大义镇的山东巨鑫禽业有限公司负责人张修伟说:“这轮鸡蛋涨价是行业

供需自我调整的正常现象,现在盈利回暖,我们会适度补栏,但不会盲目扩产。”

面对前期行业低谷,巨野县从多维度推动产业突围。今年年初,全国鸡蛋价格持续走低,巨野县蛋鸡产业一度陷入“卖蛋难、利润薄”的困境。巨野县畜牧服务中心主任杨彬介绍,在政策端,全面落实动物强制免疫“先打后补”政策,减轻养殖户防疫成本压力;在金融端,推出专属养殖政策性金融产品,仅一次银企对接会就达成意向融资近1200万元;在数字端,巨野县上线“鸡蛋通”数字化交易平台,整合产销、价格、供需信息,拓宽鸡蛋销售渠道;在品牌与产业链端,成立畜牧养殖协会,推动养殖标准统一化,提高鸡蛋品质,稳定市场价格。

山东巨旺食品科技有限公司董事长邓煜表示,依托本地“蛋窝”优势,一斤鸡蛋运输成本可降低0.3元至0.4元,为后端市场开拓提供了巨大空间。

“下一步,我们持续优化扶持政策,提升服务质效,筑牢监管屏障,通过补链延链强链推动蛋鸡产业由‘规模大县’向‘产业强县’跨越升级。”巨野县委常委、副县长郑义说。

同时,莘县正加快鸡蛋生产、加工与流通。一方面,指导养殖场优化鸡舍通风降温、合理调整饲喂时间,减少高温热应激对蛋鸡的影响,完善冷链外运体系;另一方面,深化电商与供应链融合,形成“养殖—加工—销售”一体化闭环,增强市场抗波动能力。

对于后期市场走势,李文洋认为,后期鸡蛋价格走势分化特征将较为明显。短期来看,蛋鸡养殖产能恢复存在天然周期滞后性,市场供给偏紧格局难以快速扭转,预计鸡蛋价格将维持高位震荡、小幅波动的运行态势。中长期来看,随着蛋价修复养殖盈利空间,本地养殖户补栏积极性将稳步提升,行业整体产能逐步恢复,市场供需平衡状况有望持续缓解,鸡蛋价格也将逐步回归合理区间。

有专家表示,8月后高温天气持续,产蛋率或维持低位,同时前期超期服役的老龄鸡将迎来集中淘汰,在无充足新增产能补充的情况下,市场供应将进一步收紧。叠加中秋、国庆双节旺季需求提前启动,供需错配格局加剧,蛋价具备持续上行动力。

## 储蓄国债“入池”——

## 个人养老金产品上新

本报记者 尚咲

6月10日,2026年第三期和第四期储蓄国债(电子式)起售,与往期国债产品一样销售火热,首次亮相的个人养老金专属额度备受关注。目前,个人养老金储蓄国债(电子式)业务开办机构共计21家。记者注意到,工商银行、农业银行、建设银行等均已手机App个人养老金专区上线了国债购买入口,不少业务开办机构发布了购买指南,为投资者答疑解惑。

本次发行的储蓄国债(电子式)设置了养老金专属额度,个人投资者可通过电子渠道或线下柜面办理个人养老金储蓄国债(电子式)业务。两期均为固定利率、固定期限品种。其中,第三期期限3年,票面利率为1.63%,最大发行额315亿元;第四期期限5年,票面利率为1.7%,最大发行额385亿元。发行期均为2026年6月10日至6月19日,2026年6月10日起息,按年付息,每年6月10日支付利息。第三期、第四期分别于2029年6月10日、2031年6月10日偿还本金并支付最后一次利息。

由国家信用背书的国债,是公认安全稳健、低门槛不踩坑的投资工具,开售即抢空并不新鲜,但此次是储蓄国债首次成为个人养老金“产品池”中的一员。2025年11月,财政部与中国人民银行联合发布《关于储蓄国债(电子式)纳入个人养老金产品范围有关事项的通知》明确,个人

养老金储蓄国债(电子式)业务开办机构应当自2026年6月起,开办个人养老金储蓄国债(电子式)业务,即为本机构开立个人养老金资金账户的养老金投资者,提供购买储蓄国债(电子式)的相关服务。

国债的产品属性高度适配稳健靠谱的养老需求。“储蓄国债提供了‘零信用风险+稳定票息’的个人养老金投资选项,尤其契合保守型投资群体和临近退休人群的保本刚需。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示,将储蓄国债纳入个人养老金产品范围,还能优化国债的投资者结构,为实体经济注入更多的耐心资本,形成居民养老投资与国民经济良性循环的双赢格局。

国债与个人养老金能碰撞出怎样的火花?“储蓄国债纳入个人养老金产品选择不是简单上新,而是构建了账户、产品、交易、监管、税收的完整闭环,制度设计有多重亮点。”北京理工大学经济学院特聘副教授、博士生导师王可第表示,通知要求,开办机构在养老金投资者购买储蓄国债(电子式)前,应为其开立个人养老金专用国债账户,用于记录所购国债期次、数量以及持有变动情况,体现了专账管理、闭环运行的特点;额度首次分配根据各开办机构已开立的所有养老金资金账户中未投资金额的比重确定,后续参考上一季度销售情况进行调整,这既为个人养老金投资者提供相对

稳定的购买通道,又推动金融机构从“重开户”转向“重服务、重配置”。此外,数据校验和系统联通提升了制度运行的安全性。

目前,个人养老金“货架”上已涵盖储蓄、保险、理财、基金四大品类,此次国债上新为破解“开户热、缴存冷”提振了信心。姜飞鹏表示,本次储蓄国债的纳入使个人养老金产品配置从“股债混合”升级为“国债打底+权益增强”的完整谱系,将提升制度吸引力。未来产品将继续扩容,更好满足不同生命周期阶段、不同风险偏好投资者的投资需求,银行、基金、保险等机构将围绕账户管理、智能投顾和养老规划构建差异化服务能力,从产品销售加速转向全生命周期陪伴。

对投资者而言,产品丰富是好事,但别盲目选择。王可第建议,投资者应根据现存政策、风险偏好、养老规划、退休年龄、收入情况综合评估,形成理性、长期、均衡的个人养老金配置方案,不宜只因某一产品紧俏而盲目抢购。储蓄国债适合承担养老资产中的稳健底仓功能,投资者可按照“稳健底仓+适度弹性”的思路,进行分散配置和动态调整。同时,要看清产品规则,例如储蓄国债的期限、利率、提前兑付规则等。应通过国家社会保险公共服务平台、商业银行等正规渠道查询和购买产品,充分阅读风险提示,警惕高息返利等不实宣传。

卓创资讯数据显示——

2025年单斤鸡蛋利润

从2024年年均0.85元

降至-0.03元