

供需失衡内斗严重 谁来为涨价的鸭苗买单

近期,因鸭苗价格连涨数倍,白羽肉鸭养殖行业备受关注。经历了供大于需的三年低谷期后,在众多养殖户为鸭苗价格终于回升而感到兴奋时,山东种鸭联盟日前发布的一则倡议书则暴露出行业的新问题。

这份倡议书称:“由于产量严重下降,鸭产品的价格上涨已成必然。”“但是目前行业各板块的利益追求点的不同,对现实的情况认识不充分,出现了各板块的激烈搏杀,内斗严重,严重影响终端市场产品价格上涨幅度。给整个产业造成不应有的损失,不利于行业健康发展。”

“激烈搏杀”“内斗严重”——如此罕见措辞的一份倡议书背后,这个种鸭养殖大省的产业链究竟发生了什么?未来又该何去何从?



尴尬: 鸭苗涨价,终端却“波澜不惊”

根据山东种鸭联盟每日的报价,2月22日鸭苗指导价为6元/羽,这个数字在今年1月1日是1.7元/羽,近3个月内上涨了252.9%。

为何短期内价格上涨如此之多,山东畜牧协会种鸭联盟理事长、山东临朐昌盛禽业有限公司董事长刘长胜在接受北京商报记者采访时表示,这是行业经历过去三年低谷期后,产能大幅下降才换来的“高价”。显然,刘长胜作为种鸭市场的代表,对价格的回升感到庆幸。

刘长胜透露,根据山东种鸭联盟的统计,目前国内市场的鸭需求大概在1000万-1100万只,这也是正常的市场消耗量,但目前养殖端每天的苗量只有800万只左右,2023年鸭市场预计存在30%以上的缺口。

不过,农产品大幅的价格上涨,目前还没有传导到产业链下游——即终端市场的销售价格并未大幅跟涨,由此,产业链上下游板块之间的矛盾随之而来。

“目前行业各板块的利益追求点的不同,对现实的情况认识不充分,出现了各板块的激烈搏杀,内斗严重,严重影响终端市场产品价格上涨幅度,给整个产业造成不应有的损失,不利于行业健康发展。”山东种鸭联盟在

倡议书中强调。

各板块间出现了什么问题?

刘长胜告诉北京商报记者,前些年鸭养殖行业共分为4个板块,种禽企业、商品鸭企业、屠宰企业和经销商。随着大型屠宰企业和农牧企业建立起自己的养殖场,将商品鸭板块逐步纳入自家旗下后,目前行业的主要结构已变为种禽企业、屠宰企业和经销商3个板块。

“鸭苗价格在短期内快速上涨,但屠宰企业的鸭肉产品、下游的鸭副产品价格波动相对较小,短期内并没有大幅跟涨,这给屠宰企业带来了成本上升的压力。由此,在近期出现了部分屠宰企业收鸭苗时压价的行为。”刘长胜举例介绍说,例如,上午说好6元/羽,下午付款的时候却压价到5.7-5.8元/羽,“鸭苗是现货,当天谈好价格、定好数量第二天就要发货,下午再压价可能会打乱养殖户原本的安排”。

0.2-0.3元/羽的价差看似不多,但在每天动辄成千上万羽鸭苗的交易累计中,并不是一个小数目。

就刘长胜提到的压价现象,北京商报记者联系了山东省一家屠宰加工企业——山东鸿雁食品有限公司(以下简称“鸿雁食品”)的负责人王先生,他也是山东沂南县肉鸭屠宰企业商会副会长。王先生表示,“压价的叫法并不准确,谈生意都会讲价格,而且,现在鸭苗供不应求也砍不下来。鸭苗价格大幅上涨确实也将压力传导到了屠宰企业,因为鸭肉

的价格波动没有鸭苗大,暂时没有大幅跟涨。但压力是正常的,在鸭苗供不应求的情况下,鸭肉的价格未来肯定也会上涨”。

共识: 取消“反向押金”等不平等规则

针对板块间的纷争,在2月19日召开的山东种鸭联盟第七次工作会议上,25家联盟单位达成三点共识,其一便是由山东种鸭联盟每天8:18批次日鸭苗、种蛋、淘汰种鸭的指导价,业内参照指导价进行交易。

在定价机制之外,会议还对取消“反向押金”和付款机制达成了两点共识:取消“反向押金”,即苗企不再向采购方缴纳押金,已经收取押金的于2023年3月1日前退回押金;付款机制,即从2023年3月1日起提前一天落实准确数量、价格并收取全部苗款。

这两点共识,也透露出了鸭行业近年来存在的“反向押金”和“延期付款”这两项不公平的交易规则。

刘长胜告诉北京商报记者,“反向押金”大概出现在四五年前,由于鸭苗供给较为宽松,屠宰企业和一些大型农牧企业话语权较大,要求养殖户提前给企业缴纳押金,保证供给足量的鸭以及在鸭出现伤亡时进行抵扣,“这种现象在其他畜牧行业是不存在的”。

就“反向押金”一事,上述鸿雁食品负责

人王先生表示,“在山东省临沂市沂南县,没有听说过有关押金的事情。合作是公平的,不应该有押金这个说法”。

为确定“反向押金”是普遍现象还是个别例,北京商报记者联系了广东省一家农牧企业——惠州市胜宝畜牧有限公司,该公司执行董事汪玲介绍说,“前些年,当地一家大型屠宰公司收购大鸭时,确实会向养殖户收取押金,因大鸭的重量问题对押金克扣严重。其实这也是本着自愿的原则进行的。近年来养殖户没有钱赚,收押金现象逐渐变少。但在惠州市个别县城,这些现象依然存在”。

“延期付款”和“反向押金”类似。北京商报记者了解到,鸭苗是现货,基本今天订的货明天就要发出,不会像其他大部分商品,不给钱就压着不发货,而屠宰企业“延期付款”后,又会在一定的扣钱现象。

“山东种鸭联盟提出的付款机制,便是希望能够早上确定次日价格和确定屠宰企业需要的鸭苗量,下午屠宰企业打款,第二天早上发货。”刘长胜坦言,希望趁这轮供需关系的变化,取消这些不平等的交易规则。不过目前这仅是期望的理想状态,未来还需要逐步推进和落地。

支招: 发展预制菜、多些政策帮扶

过去三年的低谷期,种鸭产能大幅淘汰,苗价短期回升后,压力又传导给了屠宰企业乃至下游鸭副食品企业。

日前,周黑鸭国际控股有限公司(以下简称“周黑鸭”)发布2022年盈利警告称,因预计2022年净利润不少于2000万元,较上年同期3.42亿元的净利润同比下滑超94%,被业界笑称周黑鸭低下“鸭头”。就净利润大降的原因,周黑鸭在盈利警告中表示,其中一个原因即原材料价格上涨导致成本端压力增加。

行业难免波动,但面对抗风险能力相对较弱的农牧行业,行业低谷或大幅变动时,该如何“救市”?

针对当下屠宰企业面临的压力,电商研究专家张强向北京商报记者提出了可以借鉴水产养殖业向预制菜发展的建议。

“水产品加工及出口的一些大企业,前些年外需不足问题较为凸显,随后找到了预制菜这一新的增长方式。”张强指出,“预制菜可

以延长鲜活农产品的保质期,避免鸭或水产品积压在养殖场,天天消耗饲料的同时还有疫病的风险。这个方向值得肉鸭企业借鉴,尤其当下部分地区已经在支持预制菜工艺研发和发展冷链企业,可以借此机会考虑发展鸭产品预制菜。”

山东省畜牧协会家禽分会秘书长冯楠指出,作为鸭产业的局内人,都应尊重市场,敬重价值;要规范守法生产经营,努力提升本企业的内功,在鸭苗质量上下功夫,而不是去看行情,赌市场。再者,产业上下游要协作,多沟通,常换位,消解对抗情绪。

就提高行业整体抗风险能力而言,农文旅产业振兴研究院常务副院长、县域经济发展合作服务中台工作委员会秘书长袁帅建议,打造“龙头企业+合作社+养殖户”的产业化组织发展模式。对从事优质肉鸭生产加工、销售的龙头企业等提供政策、资金、技术的强力支持和保护,加强对产业发展的引导,全方位营造良性发展氛围,推进肉鸭产业持续健康发展。

刘长胜同样表示,中央一号文件每年都对粮食安全看得非常重,但鸭行业落实的一些政策有时候并不能满足从业者的需求。尤其相较于猪养殖行业和鸡养殖行业,鸭养殖行业受到的扶持相对不足,“希望无论是从国家层面还是在地方层面,都能进一步加强对鸭养殖行业的关注,提高政策性资金帮扶”。

就当前鸭行业各板块的纷争和行业端提出的各种诉求,北京商报记者向山东省畜牧兽医局发送了采访函,该局业务处工作人员回应称,在2月23日下午接到采访函后,已经迅速联系了当地的一些协会、山东种鸭联盟、种禽企业、屠宰企业和相关企业,准备于近期召开行业大会了解情况,决定下一步的政策安排。

“在过去三年种鸭行业的低谷期,山东省畜牧兽医局也开展了相应的工作,采取了一些措施,一是召开了种鸭行业高峰论坛并推动成立了山东种鸭联盟,共同商议行业健康发展的对策;二是在接到一些企业称鸭苗存在问题后,进行了相应整治活动。”上述山东省畜牧兽医局工作人员表示。

山东省相关部门及相关企业下一步如何合力为种鸭养殖业脱困,推动产业可持续发展?北京商报记者将持续关注。

北京商报记者 方彬楠 陆珊珊

X 西街观察 Xijie observation

海底捞的模棱两可与自食其果

张绪旺

没有什么是一顿火锅解决不了的,如果有,那就是火锅自己出问题了。“2月21日起海底捞严格谢绝自带食材”的消息传导开来,让没有太复杂逻辑的一件小事成了热搜。与此类似,2月23日,巴奴毛肚火锅公众号就18元一份土豆就5片事件发布致歉公告。

在网友炸了锅的情绪对垒中回头审视,海底捞“过度服务”诟病里还藏着稀里糊涂的陈年旧账。

谢绝自带食材,甚至谢绝自带酒水饮料,是餐饮行业不成文的惯例,大多数消费者不会就此过多思考,但实际上两者有着本质区别。谢绝自带酒水饮料,已经被定义为侵犯消费者权益的违规行为,因为餐饮店铺不是为了生产销售酒水饮料,其服务的核心能力并不在此;而谢绝自带食材,基本上为大众理解,毕竟餐饮的核心竞争力就是围绕食材进行加工和销售。

所以,海底捞霸占热搜之前,“谢绝自带食材”是个没必要强调的事情,却在它这里呈现了不一样的争议。

怪就怪海底捞以前做得太好?有说法是“海底捞在2017年推出了自带食材服务”。但这一消息在当年就没有海底捞的权威确认,反倒是一笔糊涂账。有迹可查的新闻显示,2017年底在台湾海底捞店打出了“允许自带食材”的策略,不但高调甚至有鼓励的成分,但仅仅两个月后,台湾海底捞店就停止了这项尝试。

不难看出,这为数不多的官方口径,是海底

捞出于海外业务拓展和营销的考量。但社交传播的力量是巨大的,海底捞“允许自带食材”,在美食博主的探店攻略里,在普通食客随手分享的就餐体验中,海底捞半推半就,粉丝整活玩梗,以至于演绎成了公开的秘密快乐。

但这份快乐粗糙且禁不起推敲,自带食材的消费者毕竟是少数,服务态度好又是海底捞的公约数,无论允许还是谢绝,都到不了对海底捞商业收益的规模性影响。

症结还是出在服务感受和品牌感知本身的变迁之上。此一时彼一时,在事物的上升期,成功能掩盖几乎所有的磕磕碰碰,“海底捞你学不会”背后是服务美誉度和业绩爆棚的相辅相成;当事物到达瓶颈期,所有的缺点就会被放大,与海底捞业绩不佳相伴的,就变成了“频繁涨价”和“过度服务”的诟病。

以今天的视角,从面对顾客自带食材半推半就,到严格执行“谢绝自带食材”,海底捞似乎打脸了过往的自己,但从神变成人也属正常。

菜肴、服务、环境,餐饮竞争三要素,于成功企业缺一不可,但三要素也有轻重主次。

在过去数十年的市场实践中,国产餐饮品牌“做大做强”的一个大概率误区是:过于自信掌握中华美食博大精深的能力,认为“好味道”手拿把攥,因此把企业经营精力更多放到了服务和环境上。

巴奴认错了,海底捞的“谢绝自带”也没有大错,但往往跑着跑着就偏了,不但“好味道”屡受冲击,还在服务和环境上走了形,最后两头皆失。

京津冀协同发展九周年: 现代化首都都市圈渐成型

北京商报讯(记者 方彬楠 陆珊珊)“现代化首都都市圈是建设京津冀世界级城市群的必经发展阶段。”2月23日,北京商报记者从北京市发改委获悉,九年来,京津冀协同发展持续向纵深推进,目前初步形成了由“通勤圈”“功能圈”“产业圈”组成的现代化首都都市圈。

在“通勤圈”建设方面,通州区与北三县一体化高质量发展进入新阶段。两地跨界道路通达性不断提高,区域内已建成对接道路10条,跨潮白河桥梁5座;厂通路公路部分主体工程进度过半,潮白河大桥北京段、河北段已于去年底同步开工;轨道交通22号线(平谷线)进入全面建设阶段。北三县至北京国贸地区通勤定制快巴试点开通。

同时,北京积极引导适宜产业向北三县布局,成功举办2022年北京通州与河北廊坊北三县项目推介洽谈会,签约项目37个,意向投资额280亿元。2019年以来累计签约项目160余个、意向投资额1080亿元。大运河京冀段62公里实现旅游通航,潮白河森林生态景观带建设完成,初现蓝绿交织、水城共融的生态画卷。北京潞河中学、北京实验学校与三河开展合作办学,中日友好医院、友谊医院等隶属、市属医院与北三县医疗机构持续开展合作,助力提升当地公共服务水平。“区域通办”服务能力不断增强,依托城市副中心政务服务“云窗口”,推动3600余个政务事项延伸至北三县。

“功能圈”主要指北京要与天津和雄安新区,通过功能互补,加强联动发展,共同引领区域高质量发展。

据北京市发改委介绍,北京始终把支持雄安新区规划建设作为分内之事,扎实落实京津冀两市共同推进雄安新区规划建设战略合作协议。为助力提升雄安新区公共服务水平和综合承载能力,北京以“交钥匙”方式支持雄安新区建设3所

学校、1所综合医院,建成后由北海幼儿园、史家小学、北京四中、宣武医院提供办学办医支持。目前,幼儿园、小学、中学3所学校项目已全部建成交付,医院项目正在进行机电安装,计划今年9月竣工交付。此外,北京40余所学校、5所医疗卫生机构对接支持雄安新区相关机构。17家市管国企在雄安新区投资项目100余个,涉及基础设施、城市运营、生态环境等多个领域。

“产业圈”将促进节点城市强链补链,聚焦新能源和智能网联汽车、生物医药、工业互联网、氢能等重点产业链,形成紧密分工协作格局。

协同发展战略实施以来,产业对接合作水平进一步提升,由“转移承接”向“产业链合作”转变。京津冀协同发展示范区已签约北京项目465个,中关村企业在津冀两地设立分支机构累计达9500余家,北京流向津冀技术合同成交额累计超2100亿元。区域营商环境进一步优化,京津冀三地签订营商环境一体化发展合作框架协议及商事制度、政务服务等5个重点领域子协议。京津冀自贸试验区内179个政务服务事项实现“同事同标”,231个事项实现京津冀线上通办。

数据显示,2015年以来,北京企业对都市圈企业投资次数累计超3.2万次,投资额超1.6万亿元。2022年,北京企业对“通勤圈”“产业圈”投资次数均为2015年的2倍,对“功能圈”投资次数也达到1.5倍。三个圈层实现地区生产总值占京津冀的比重超四成。

首都经济贸易大学特大城市经济社会研究院执行副院长叶堂林表示,现代化首都都市圈的建设,将进一步带动交通、生态、产业、公共服务等重点领域取得更多新突破,推动京津冀协同发展取得更多新进展。