

济宁晚报全媒体记者 李胜男

近日,记者在琵琶山路某大型超市货架上看到,从3元一斤的普通鸡蛋到近2元一个的“可生食”无菌蛋一字排开,济宁市民李女士拿着两盒不同价位的鸡蛋反复比较,最终把高价的那盒放进了购物车。

在任城区瑞尔福超市的禽蛋区,55岁的张阿姨面对琳琅满目的鸡蛋品种举棋不定。“以前买鸡蛋只看新不新鲜,现在又是土鸡蛋、无抗蛋,又是谷物蛋、可生食鸡蛋,价格差好几倍,真不知道选哪种好。”她手中的购物篮里已经放着两种不同品牌的鸡蛋盒。

在任城区各个农贸市场和超市,鸡蛋正经历着一场静默变革。从普通散装蛋到包装精美的品牌蛋,从单一品类到功能细分,小小鸡蛋折射出消费升级与健康意识提升的市场景象。

市场格局 鸡蛋价格的角逐

清晨五点半,红星农贸市场已人声鼎沸。经营肉蛋的王先生一边清点着刚到的货箱,一边向记者介绍:“现在任城区的鸡蛋市场基本分三个梯队,普通散装蛋每斤3元左右;本地品牌蛋每枚约0.8元至1元;高端可生食蛋每枚则要1元以上。”

“可生食鸡蛋销售额占比已超30%,尽管价格是普通鸡蛋的3倍,但一直保持增长态势。”琵琶山路某超市,负责禽蛋类销售的工作人员对记者透露,以前买这种鸡蛋的人比较少,毕竟价格高昂,但随着人们健康意识的提高,购买的人越来越多。

在鸡蛋销售区,包装精美的品牌蛋与传统散装蛋形成鲜明对比。一位销售人员指着一盒10枚售价29.9元的可生食鸡蛋说:“年轻父母是主要购买群体,他们看重‘不含沙门氏菌’的标识,即使价格高也愿意买单。”

为什么看似相同的鸡蛋价格差距如此之大?记者追踪了一枚鸡蛋从养殖场到超市的过程。在普通鸡蛋产业链中,养殖成本占比约70%,流通环节占30%。而高端品牌鸡蛋流通成本占比高达50%,包括精致包装、检测认证和品牌营销。在济宁某社区超市,促销员小张告诉记者,“超过3元一枚的鸡蛋很难走量,1元左右的最受欢迎。现在消费者既看重品质也关注性价比。”

消费改变 不同时代的营养认知

面对多元化的鸡蛋市场,不同年龄消费者呈现出截然不同的消费观念。“我吃了半辈子普通鸡蛋,身体照样硬朗。老年人更看重性价比,一枚鸡蛋两三块钱?太贵了,我觉得都是噱头,有智商税,就为了多卖点钱。”在济宁秦庄农贸市场,65岁的刘大爷提着一袋散装鸡蛋告诉记者,他还是相信市场里的新鲜鸡蛋更有营养。

但30岁的年轻妈妈陈女士却持不同观点,“自从生了孩子,我家的鸡蛋就变成了土鸡蛋、无抗蛋和富硒蛋,一般我会轮着买,让孩子吃起来更健康,多花点钱买个安心。”她一边说一边为记者展示着手机里收藏的鸡蛋科普文章,虽然老人和自己的观念不一样,但食材还是孩子的味蕾说了算,外皮青色的土鸡蛋,是孩子最喜欢吃的一种,“孩子比较挑食,只要他喜欢吃,贵点也没什么。”

中年消费者则表现出折中选择。45岁的教师赵女士告诉记者,自己会根据用途选择鸡蛋,做蛋糕用普通蛋,孩子早餐就选富硒蛋或土鸡蛋。“如果是水煮蛋,口味比较重要,孩子好入口,所以会挑别些。”为了满足家庭需求,除了去超市选购,她也会在网上“蹲”直播间囤鸡蛋。

是营养价值高还是智商税?

一枚鸡蛋大不同

营养迷思 高价格等于高营养?

在任城区某营养咨询中心,营养师王老师正在解答市民疑惑,“很多消费者误以为土鸡蛋比普通鸡蛋营养高,其实主要营养成分没有显著差别,只是土鸡蛋口感更好一点。”

针对市场上五花八门的功能性鸡蛋,王老师告诉记者,市面上鸡蛋的区别,主要是因为其喂养饲料的不同,“比如富硒蛋指蛋中硒含量大于普通鸡蛋数倍的鸡蛋,一般通过在鸡饲料中添加亚硒酸钠或有机硒生产。硒元素有助于增强免疫力,但消费者还应按需选择。普通鸡蛋本身已是‘理想的营养库’,含有人体必需的多种营养素。”而且,普通市民也不用担心鸡蛋里胆固醇的问题,“鸡蛋中的卵磷脂可促进胆固醇代谢,健康人群每天1至2个鸡蛋不会造成风险,反而能获得优质蛋白和维生素。”

本地农户 智慧养殖的突围之路

在任城区唐口街道聚汇禽业养殖基地,鸡舍内一排排标准化养殖笼架排列有序,自动化饲喂系统精准地把鸡饲料投放到料槽内,7.2万羽海兰褐蛋鸡竞相啄食,刚产下的鲜鸡蛋通过自动集蛋带被输送至分拣区,等待工作人员分拣、装箱和打包。

“与传统养鸡场低矮简陋、设施简单、无法无害化处理粪污不同,我们通过引进数字养殖系统,工作人员只需将参数输入系统,就能自动完成饲料粉碎、混合、输送及饮用水供给等一系列工作,从饲养管理、温控调节到疫病防控,从鸡蛋清洗、消毒到分级包装,全部实现自动化,在安全、绿色、健康、环保的同时,又可大量节省人工成本。”聚汇(山东)农业科技有限公司总经理张敢一边调试设备一边介绍,科学养殖的蛋鸡产蛋率高,产出的优质鸡蛋深受消费者欢迎,而在鸡蛋的生产过程中,从清洗、干燥、杀菌、喷码、检测到包装,每个环节都得到了数字化的优化。每一枚鸡蛋都带有身份信息,通过全程可追溯的方式进入市场。“我们的鸡蛋以无污染、无药物残留、高钙、富硒为特色,现在已打入济南、临沂等地的高端市场。”

选择背后 一枚鸡蛋里的消费心理学

鸡蛋消费行为的变化蕴藏着丰富的消费心理学。在某大型购物广场,28岁的白领吴女士选购了12枚装的无抗大鸡蛋,“这个产品正在做活动,买鸡蛋还送小玩具,我上看赠品了。”吴女士笑着说。这一现象,也正是品牌追求的“情绪价值”——让产品超越食物本身,成为情感载体。

对于中年消费者,营养焦虑成为主要驱动力。“之前新闻曝光过兽药残留问题,而且现在食品安全的事件屡见报端,我宁愿多花钱买有检测报告的品牌蛋,特别是给孩子吃。”市民赵先生说。

而老年群体则更注重传统认知,在精致鸡蛋摆满货架的时候,不少老年顾客却坚守在普通鸡蛋前认真挑选。“红壳的鸡蛋有营养,吃这样的就行。”一位老人边挑边说,尽管专家已多次澄清蛋壳颜色与营养无关,但依旧无法改变老年人的观念。

