

快报记者六百里追踪 揭开老母鸡高价秘密

收购价 10 元 / 斤, 到居民手里为何变成 16 元 / 斤

入冬以来, 南京的鸡价一直居高不下, 这让有着“一九一只鸡”习俗的南京人感到郁闷。眼下, 城区老母鸡的零售价格大都在 14 元 / 斤以上, 进香河、兰园、锁金村等农贸市场已经卖到 16~17 元 / 斤, 比一个多月前高出一大截。一只鸡在 3 斤左右, 要卖到四五十元, 确实太贵了。

上周末, 快报记者扮作经销商, 跟随批销大户赶往江苏省著名的活鸡产地之一——涟水县杨口乡, 对老母鸡从农户家出笼, 到进南京农贸市场的全过程进行了追踪采访, 试图揭开高价鸡的秘密。



批销大户正在向鸡贩子收购老母鸡 快报记者 夏天摄

■记者追踪

一路上, 老母鸡层层加价

收购价每斤 10 元

2月2日一大早, 一些农民经纪人也就是卖鸡的头道贩子, 开始挨家挨户地收购老母鸡。大约上午9点钟, 记者在涟水杨口乡看到, 汪大爷正将他养的老母鸡卖给头道贩子, 看相好一点的卖 10.5 元 / 斤, 差一点的也要卖到 10 元 / 斤。这些鸡贩子在收购之后, 再将其卖给当地的批销大户。

批销大户多掏五毛

上午大约 10 点多钟, 一个叫陶三的批销大户门口已经聚集了不少当地的鸡贩子, 他们将收购来的老母鸡从自行车上卸下, 陶三家有专人负责验货、过磅、收款。陶三告诉记者, 他们从鸡贩子手里收购的价格是每斤加 0.5 元, 也就是说, 头道贩子每卖一斤赚 5 毛钱, 而陶三

的成本价变成了 10.5 元 / 斤~11 元 / 斤。

农贸市场再加五毛

大约在中午 12 点后, 陶三开始将收购来的老母鸡装车, 并运往南京。大约下午 5 点左右, 运鸡的卡车开到了位于赛虹桥附近的南京弟兄家禽贸易市场。早就在市场内等候的农贸市场的鸡老板, 等鸡笼子从车上卸下后, 便开始挑选。

这时候, 品质最好的老母鸡行业内叫“头把鸡”, 最高卖到 11.5 元 / 斤, 最差就叫“尾货”, 卖到 11 元 / 斤。大约半个小时不到, 一车老母鸡就全部被一抢而空。记者上前追问赚了多少钱时, 陶三给记者算了一笔账: 平均每只约 3 斤重, 每斤加价 0.5 元 / 斤, 120 只鸡的销售收入也只有 180 元, 付给司机油费 90 元, 最后还剩 90 元。陶三

表示, 有时运来的鸡不好卖, 只得 10.5 元 / 斤亏本抛售。

零售环节加价五元

记者在批发市场门口看到一位开面包车的农贸市场鸡老板正在装货, 这位鸡老板告诉记者, 他拿的货只有 10 元 / 斤, 而当记者跟随这位鸡老板来到位于江东路上的第一家农贸市场时, 10 元 / 斤的老母鸡售价 14.5 元 / 斤。记者随后又赶到几家农贸市场探访零售价格, 在城南的彩霞街农贸市场, 报价也是 14.5 元 / 斤, 来凤小区农贸市场, 价格卖到 15 元 / 斤, 锁金村农贸市场价格最高卖到了 16 元 / 斤。

据批销户介绍, 因为农民的货源不多, 他们常常到养殖大户那里拿货, 价格最高的要 11 元 / 斤。这样算下来, 从地头的 10 元 / 斤~11 元 / 斤, 到农贸市场的 14.5 元 / 斤~16 元 / 斤, 中间加价非常高。

■算一算账

做生意, 谁赚的钞票最多

鸡老板说:
老母鸡生意肯定赚钱, 问题是买的人太少

记者为农贸市场的鸡老板算了一笔账: 品质最好的老母鸡批发价 12 元 / 斤, 零售价卖到 15 元 / 斤, 一只鸡大约 3 斤重, 如果按一天销量 20 只计算, 鸡老板一天的销售额是 900 元, 去掉购买成本 720 元, 鸡老板每天的毛利是 180 元, 一个月下来就可以赚到 5400 元。如果零售价 14 元 / 斤, 一个月也能赚到 3600 元。

不过, 这笔账另有一种算法。南京来凤小区农贸市场的徐老板说, 他的摊位一年要交房租约 8000 元, 加上水电费, 一个月不吃不喝也得交 700 多元。就算一个月能赚到 3600 元, 减去成本 700 元, 也就落得 2900 元。问题是没有那么大的销量, 一天 20 只的销量从哪里来? 就是双休日也卖不到 20 只老母鸡。再说老母鸡价格这么高, 买一只要花几十块钱, 不少市民根本舍不得买。

批销大户说:
一年下来总的收入仅 1 万多元

在杨口乡有几个像陶三这样的批销大户, 他们每次都是合伙包一辆卡车将老母鸡运到南京, 运输的费用是一趟 800 元, 这 800 元再分摊到每个批销大户头上。陶三说, 通常情况下, 一辆 5 吨的卡车光油费就要 600 元, 去的时候, 从宁连高速上走免收过路费, 但回来的时候要交 75 元过路费, 司机跑一趟能拿到 100 来块钱。而对于陶三他们自己, 每次缴纳的运费大约是 0.3 元~0.5 元 / 斤, 加上运费 0.5 元 / 斤, 拿到南京仅再加 0.5 元 / 斤就卖了。也就是说, 在南京批 12 元 / 斤, 只赚了 0.5 元 / 斤的毛利。有的时候市场不好, 价格高了批不出去, 所以他们根本没把 0.3 元~0.5 元 / 斤的油钱加进去就卖了, 所以他的收入并不高, 一年下来仅 1 万多元。

养殖大户说:
一年能赚七八万元, 但是行情不好时风险也很大

鸡老板说他们不赚钱, 批销大户也说不赚钱。记者在涟水县杨口乡采访了当地的一位养殖大户陶树山。据他介绍, 两年出栏 3 万只老母鸡, 平均每只鸡的成本是, 鸡苗加饲料要 20 元, 3 万只鸡要 60 万元。出栏时售价最低是 10 元 / 斤, 最高 11 元 / 斤。3 万只老母鸡按每只鸡 3 斤计算, 一起卖完可以拿到 99 万元, 去掉养鸡的饲料及鸡苗成本 60 万元, 毛利是 39 万元, 平均一年的毛利是 21.5 万元, 再去掉人员工资、鸡舍维护、水电等成本开支, 最后还能有七八万元的净收入。当记者问为何收购价这么高时, 陶树山表示, 一是现在的行情就是这样, 二是去年受禽流感的影响, 他的老母鸡 3 元 / 斤、4 元 / 斤也卖过, 因为现在的行情好, 才能卖出 10 元 / 斤、11 元 / 斤的价格, 如果行情下去了, 风险也很大。

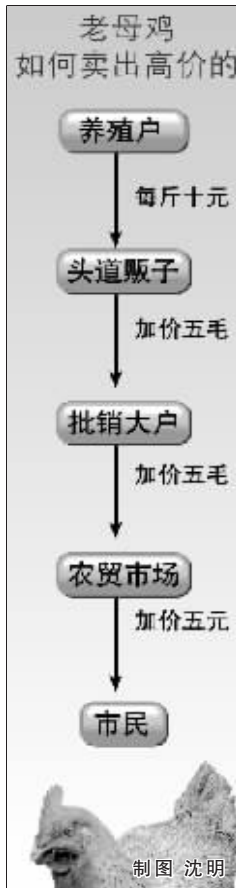
■行家分析

老母鸡为何价格偏高

收购价为何降不下来? 陶三说, 最主要的原因是, 经历过禽流感风波之后, 养鸡农民很少。据他介绍, 在他们乡里, 有劳动力的都外出打工了, 养鸡的都是闲在家里的老人, 养殖数量最大的汪大爷养了 100 只老母鸡, 现在已经全部卖完。还有个原因是现在山东和安徽的批销大户都在他们乡里收购, 如果你压价, 农民会将鸡卖给外地批销大户。所以, 批销户之间竞争激烈, 无形中抬高了收购价。

俗话说, 一价钱钱一等货, 然而事实上不少农贸市场的鸡老板, 常常是等到人家挑完了, 专门剩下的“尾货”, 价格最低的只有 10 元 / 斤, 而零售价要抬高到 14 元~15 元 / 斤。这也是导致老母鸡价格居高不下的主要原因。

快报记者 夏天



2007年, 股市会怎样?

快报牵头, 全国券商市场展望南京峰会今天开幕

快报讯 (记者 王海燕) 股市到了 3000 点附近为何停滞不前? 2007 年的证券市场将展示一波什么样的行情?

在股市高位震荡的关键时刻, 快报邀请了近 20 家全国各大券商驻南京的负责人, 纵论 2007 年证券市场的发展机遇与挑战。今天下午, 由现代快报组织的“全国券商 2007 年市场展望南京峰会”正式拉开序幕。快报将对峰会现场做详细报道, 同时, 在生活南京.com (www.lifenanjing.com.cn) 播出现场视频。

近期, 股市在接近 3000 点附近高位震荡, 所有投资者都在密切地关注着市场的每

一点变化。2007 年股市能否继续保持涨势? 2007 年股市还有哪些上涨动因? 2007 年哪些行业将成为领涨的热点板块? 对于投资者来说, 现在是买股票还是买基金?《现代快报》和全国的大券商携手来, 举办“全国券商 2007 年市场展望南京峰会”, 就目前证券市场最受关注的热点问题进行深入探讨。华泰证券、申银万国、广发证券、中投证券、国信证券、海通证券、银河证券、中信建投等近 20 家券商热情参与本次论坛。他们将就 2007 年的市场机遇与挑战作出最权威的分析, 对 2007 年的投资策略作出最理性的建议。

公路客运迎来今年首波民工潮 重庆民工肯定有票回家

随着春节临近, 民工加快了返乡的脚步。昨天, 汽车站迎来了今年首波民工潮, 运送民工 7 万人次左右。

昨天运送民工 7 万人次

昨天, 记者在中央门长途汽车站见到, 售票大厅里人满为患, 排起了 10 多条等候购票的“长龙”。今年车站开展了为民工送票上门的服务, 但仍有不少民工选择到车站现场买票。

据统计, 昨天南京公路运送旅客接近 10 万人次, 民工旅客占七成以上。

重庆方向增开豪华客车

由于重庆、万州、利川等西南方向, 有大量民工在宁打工, 火车没有直达车次, 转乘困难,

而公路班次少等原因, 每年往这些方向的车票都是“一票难求”。但是从今天起, 民工不必为此苦恼, 因为南京长客集团公司与湖北宜昌客运公司联手将全面调集豪华运力, 采取全敞式售票、一票到底、转接式运输的方式, 全面运送重庆、万州、利川等地民工。新增开的重庆班车还将全部采用豪华客车, 全程 28 小时, 今起在各车站开始售票。据介绍, 全敞式售票就是有多少旅客售多少票, 机动运力随时待命发车。

昨日火车站运送客流仍维持在 10 万人次左右, 今天将举行 43 趟临客。除了 16 趟临客还有少量硬座票外, 其余临客站票不紧张。

见习记者 黄艳
通讯员 赵根华

周日, 去白马公园买年货

快报讯 (记者 石明舟) 年前最后一次年货大集本周日在白马公园正式开幕! 为了给市民再提供一个年前置办年货的机会, 快报作为全程独家协办单位, 与南京市农林局联合在 2 月 11 日 (本周日) 上午 9 点, 在白马公园推出农业嘉年华活动。南京市农林局副局长方中友昨天告诉记者, 这次活动的规模和往届相比有较大的提高。

节前来逛农业嘉年华, 最关心的还是能买到什么样的

产品。方中友副局长告诉记者, 这次他们可是费了不少的劲, 网罗了南京周边甚至外地不少的土特产品, 而且还联系少见的黑猪肉货源, 这可是老百姓餐桌上的美食。方中友还强调, 这些产品他们都是经过了严格的检测, 质量没有问题, 市民可以放心购买。

农业嘉年华
南京市农林局主办
现代快报全程独家协办

苏宁节前促销升级 上演四大特惠夜市

苏宁电器南京大区总经理陶京海日前宣布: 2 月 7 日起, 苏宁在全国强势启动年货采购会团购专场系列第一幕大戏“感恩·好友”特惠夜, 之后三场特惠夜活动也顺势跟进, 凭实力抢夺家电市场“聚宝盆”。

在“感恩·好友”特惠夜中, 开展价格特惠、会员豪礼买就送、购物万元店长专属礼价活动。3C 商品最高降幅达 35%, 凡在苏宁购物的会员, 凭会员卡及当日消费凭证可在总服务台领取精美礼品。购物满一定金额可享受与门店店长直降议价的待遇, 再享 VIP 大客户优惠。

2 月 8 日, 在“无敌宝贝”特惠夜团购专场活动中, 特意准备了手机、MP3、笔记本电脑等 3C 类产品。在特惠专场活动中, 您还可以获得最专业的消费向导, 得到最适合学生消费需求的产品推荐。此外, 一些极富童趣的 Disney 台灯、手表、实用的婴儿理发器也将为无敌宝贝们爱不释手。

推出“倾城孝心”特惠夜。给父母送礼, 最火的莫过于手机数码类产品, 苏宁在通讯方面先出重拳, 在这次活动中推出的适合中老年人使用的机型比市场优惠 15%~35%, 多种新品、精品品牌折扣幅度惊人。在苏宁购手机还可享受价保, 从目前购机到春节前调价可以享受差价补偿。

本周六晚, 苏宁电器准备“超级犒赏”特惠夜, 届时, 全面打造岁末家电市场最强盛宴, 为自己的家人、爱人选择一份精美的礼品, 表达一份真挚的情意, 为辛苦了一年的自己选择一件实用的礼物。彩电、手机、小家电等产品将做为本次超级犒赏特惠活动的主角上演精彩画面。

在连续四夜的特惠夜中, 苏宁准备了 32、42 和 46 英寸这三个尺寸液晶等离子电视, 部分型号平均降幅达 1000 元左右, 部分样机折扣达到 50%。苏宁组织了美的、海尔、三洋、春兰、三星、松下等空调品牌 10 万套特价空调投放市场, 并设立空调礼品超市, 积分换购温馨好礼。

2 月 9 日, 苏宁在全国再