



莲菜身价一天内华丽转身:从1.75元到3.98元 从菜农手里到消费者手里,需经过三级转手 菜店老板:总体来看,平均加价30%左右 菜价背后的神秘之手是啥?

10月21日上午11时,郑州花园路北段刘庄蔬菜批发市场莲菜批发区,25岁的中牟菜商吴亮亮正在将车里余下的1/3的莲菜装袋等待买主。

这车莲菜他从中牟收来时是1.75元每斤,当日他叫价1.6元每斤。当日,在郑州各大商超及集贸市场,同样来自中牟的本地莲菜每斤最高售价3.98元,最低也要3.0元。

莲菜从中牟到郑州,一天时间,身价翻番,这短短的旅途完成了华丽转身。

而上周六在市区五区正式启动的周末社区蔬菜直销正是为了减少中间环节,真正把菜价降下来,让利于市民。

晚报记者 程国平/文 马健/图



市民在超市选购新鲜的莲菜。

批发市场:本地莲菜1.75元一斤进货1.6元出手

10月21日上午11时,中牟菜商吴亮亮还在刘庄蔬菜批发市场等待买主。而往日这个时候,他早已卖完菜坐在中牟的家里休息了。

吴亮亮是中牟的莲菜经纪人,虽然只有25岁,但他经营莲菜生意已经6年了。

“今天行情‘死’了,今天市场里多了两大车上万斤外地来的水洗莲菜,我这莲菜就不好卖了。”吴亮亮说的“死”,指的是当天行情不好。

他的这车莲菜是中牟本地产的土莲,质量优于外地的水洗莲,价格每斤也比外地来的水洗莲高出5毛左右。

当天,吴亮亮这车莲菜每斤叫价1.6元,比一周前便宜了15%左右。但即使如此,由于当天市场上

忽然多出两大车水洗莲,导致整个市场上莲菜一片降声。

“在这蔬菜市场上,供求关系决定价格,是铁律。”吴亮亮说,如果市场上买卖差不多,每家菜商的莲菜都出手比较快,像吴亮亮这一小中牟2000斤中牟当地的优质莲菜,一般凌晨4点进市场,7点左右就可以卖完回家了。

每天,进入刘庄蔬菜批发市场的莲菜不低于100车,其中像吴亮亮这样的小面包车有50多辆,从外地来的水洗莲通常用大车拉,每车10吨左右。

在价格上,本地的莲菜一般会比外地莲菜高5毛钱以上。21日,中牟的莲菜叫价1.6元,外地的水洗莲则卖1.1元。

一周多来,莲菜的价格一路走低,跌幅在30%以上。

利润核算:莲菜是半年生意,每年也能赚四五千

吴亮亮说他这一车莲菜当天要赔500多元。为什么会赔这么多?

吴亮亮算了一笔细账:在中牟当地收菜每斤1.75元,2000斤3500元钱。这是收菜的成本。

他拉到郑州来的费用还包括以下几项:行费(代收)50元,从中牟车张乡拉到郑州需要70元的油费,高速费用需要30元,进场费20元,在当地的装包费15元,包钱30元。

将这些费用全部加起来,吴亮亮当天的成本是3715元。当天由于行情“死”了,他不得不1.6元一斤出手,不算损耗,他可以收回3200元。不加工钱,吴亮亮当天赔了515元。

说到人工,吴亮亮憨厚地笑了,“这么年轻,挣的就是力气钱。”

吴亮亮的每天是这样度过的,每天下午4点以后,到提前联系好的有莲菜的村去收菜,然后请人装车拉回家;夜里2点起床吃饭然后收拾好车子,开车进郑州,凌晨4点,吴亮亮会准时来到刘庄蔬菜批发市场他固定的档口前,此时的刘庄市场已是热闹非凡,周边各省市

和省内各地市的二级批发商以及一些小商开始来此进货;行情正常的话,7点左右,吴亮亮的2000斤莲菜会全部出手。

做了五六年莲菜生意,吴亮亮对莲菜行情比较了解,“一般行情好个三四天,就会死个一两天。”每天夜里,吴亮亮进场后就会快速在莲菜区转一圈,如果发现当天多进了一车或两车大车拉的莲菜,当天的莲菜价格一定卖不上价。

“有赔也有赚,莲菜是半年生意,每年我也能尽赚个四五万元。”吴亮亮说。

与吴亮亮相比,陈先生是专做外地水洗莲生意的。21日,他拉了一大车10吨水洗莲进入刘庄市场自己的档口,这一车莲菜来自安徽,进入郑州需要在路上跑12个小时。

除了进货成本,陈先生需要给货车司机3000元运输费,在当地的装包费用和几个人的饭钱,陈先生还要支出近千元。也就是说,从产地到批发市场,这车莲菜每斤就要再加上2毛钱。根据当日的行情,陈先生稍加了利润后叫价1.1元。

零售市场:批发价1.6元一斤的莲菜最高可卖3.98元

那么,每斤1.6元的本地莲和1.1元的外地水洗莲在终端市场各自售价多少呢?

21日下午,在郑州花园路一家大型超市,本地莲菜的售价是每斤3.48元;也有超市卖到3.98元的。

在丰庆路一家集贸市场,本地莲菜售价在3元~3.5元,水洗莲的售价则在2.7元~3元。

显然,从刘庄挪动到各零售终端,莲菜的身价翻了番。

实际上,从刘庄这一个一级批发市场到遍布郑州市内的集贸市场,中间还需要一个环节,即像陈寨这样的二级批发市场。

在刘庄这样一个集散地批发市场,多进行大宗蔬菜的交易,以吨为销售单位,一天一个档口能卖几辆大卡车的蔬菜,各档口大菜商每天动用的资金不少在10万元以上;而在二级市场,档主可能只有一百件或几十件商品,每次交易最少可以是1~2件,以百斤为销售单位。

对于每种菜品只需要几十斤最多上百斤的各集贸市场小商户来说,以走量为主的刘庄市场一级批发商根本不会将菜卖给他们,小商户们只能在二级批发市场挑挑拣拣。

21日早上5时许,在文化路北段一大型社区开了一家蔬菜专卖店的老杨开着三轮车去陈寨蔬菜市场进货,这里是离刘庄最近的一个二级批发市场,不过几公里路程。

在这里,每种菜如果成件拿,价格每斤会便宜两三毛。但老杨说,他必须得挑选,一是成件要的菜一准有质量不好的,二是小区里的市民很挑剔,只要品相好的菜。

因为要挑品相好的,当天在陈寨市场本地的莲菜进价需要2.1~2.5元,水洗莲的进价在1.8元左右;也就是说,这些莲菜从刘庄挪到几公里外的陈寨,不过半个小时的时间,每斤菜就加价在5毛钱以上。

听记者说最近刘庄市场里的土豆批发价每斤只有0.5元左右,老杨有点不相信:“一段时间以来,在陈寨市场,土豆的批发价在0.8到1元之间,才搬运了这几公里,就加这么多钱吗?”老杨说,如果在二级市场就加价翻倍的话,可以想见终端价格。

21日上午9时左右,老杨挑好30多个蔬菜品种开始回店里。10点钟,老杨将这些菜摆上柜台开始销售。他进的水洗莲标价2.7元,而本地莲菜则标价3元;土豆虽然进价1元,但卖贵了肯定卖不出去,所以他标价1.3元。

21日中午,来到老杨店里买菜的市民周女士说,相比国庆节前后,莲菜价格每斤便宜四五毛,其他像白菜、芹菜、大葱等大多数常用菜大多也有不同程度的下降。

老杨说,他进的这二三十种菜,每一种菜的加价幅度不一样,这中间也有诀窍,根据行情,有些品种可以多加一些,最高可以加到一倍,但还有一些品种加1毛钱也得卖。总体来看,平均加价30%左右,一个月1900元的房租,他一家三口的花费和为儿子攒的结婚钱就来自这20%~30%的利润。

“每个月一家三口的收入在四五千元,和三个人外出打工差不多。”老杨说他们赚的就是一个辛苦钱。

大商新玛特郑州总店三周年庆销售再创新高 60%品牌全线货品售空

10月30日,大商新玛特郑州总店三周年店庆,无疑带动了郑州市民的“血拼”热情,也创造了全国大型商场店庆销售的一个新奇迹。

活动当日,郑州总店停车位爆满,场内的消费者们均是大包小包的购买东西。此次店庆活动折扣力度最大、参与品牌最多、号码最全,甚至有些供应商还关闭了其他专卖店,保证当天活动销售货品充足。

但即使是这样,仍挡不住消费者的购物热情,下午6点,记者刚进入新玛特郑州总店商场一楼,就发现许多名品专柜的货品已经被抢空,品牌商们不得不挂出“已售完”的标签。一位售货员告诉记者,在早上6点30分,就已经有市民开始在总店门前排队,7点30分队伍已排成两条长龙,刚一开门商场已经涌满顾客,各专柜前人头攒动。

谢瑞麟专柜也表示,在店庆前一天,该专柜的预存就几乎满额,活动开始3个小时,销售已突破500万元大关。截至晚8点记者发稿时,资生堂、SK-II、谢瑞麟、卓雅、爱是唯一、中国黄金等60%品牌货品就被抢购一空!

所谓错过一天,再等一年,现场销售的火爆场面正是这句话的真实写照!

正如大商新玛特郑州总店总经理孙亚杰所言“1亿元,那只是个最保守、最基本的目标,我相信一定能突破1.5亿元”。截至30日晚8点总店销售额已突破1亿元,相信1.5亿元的目标必定触手可及!

晚报记者 许琳琦



大商新玛特郑州总店店庆创造了全国大型商场店庆销售的一个新奇迹。