

参天水利资源工程研考会

# 工作通报

No.2001-25

2001年8月7日

\*\*\*\*\*

## 双城新胜蛋禽市场： 政府是市场经济的组织者 — 黑龙江调研访谈纪要之七

编者按：2001年6月3日星期天，上午课题组成员乘出租车，从哈尔滨南下40余公里，到双城市新兴乡新胜村的蛋禽批发市场。正好碰到新兴乡副乡长、批发市场总经理周大，谈起蛋禽市场，精明强干的周大侃侃而谈，如数家珍。本文根据笔记整理，未经本人审阅，错误遗漏之处由编者负责。<sup>1</sup>

课题组：今天星期天，我们没有事先联系，在和省畜牧局的同志座谈时，得知你们这个蛋禽市场，居然一天成交400吨红皮鸡蛋，很感兴趣。农村包产到户改革以来，农产品销售，始终是一个没有解决的大问题。所以，很想知道你们这个批发市场的发展和组织过程。

周大：我们现在每天成交已经不止400吨了。整个5月平均每天成

---

<sup>1</sup>2001年5月28日~6月7日，课题组邓英洵、王小强、崔鹤鸣赴黑龙江调研。调研行程2000多公里，由中国税务杂志社资助。

交 513 吨，最高一天成交 1297 吨！现在红皮鸡蛋 1.80 元一斤。如果粮食不涨价，鸡蛋不跌价，在今年里，我们市场就可以达到一天成交 1400 吨的水平！

我们这个市场是去年 9 月开市的，计划投资 4~5 千万元，已经完成 1797 万元。你们看到的是 20 栋库房，80134 平方米的建筑，主要是仓储。另外全乡有 786 家搞鲜蛋收购，覆盖方圆 200 公里，8000 万只鸡。每天出动收购机动车 780 台，一台车两个人，就有 1500 多人参加。每车年收益 5000 多元；每人年服务收入 3000 多元。收购鲜蛋服务每年创收近千万元！另外还有外地常驻 59 家，年成交量 15 万吨，交易额近五亿元，可创纯收益 1500 万元。我们已经是继广东东望鲜蛋市场之后，全国第二大市场。红皮鸡蛋的市场份额占全国的 40%。而广东东望市场的大部分鸡蛋，是我们这里供应的。譬如，5 月份，广东东望市场日成交 793 吨，我们供它 493 吨。一般情况下，我们这里每天往广东发 370~380 吨，另外有 100 吨发到福建厦门。

**课题组：**方圆 200 公里指的是半径？那十万多平方公里了！你们这里发展红皮鸡蛋是不是有什么特殊的优势？

**周火：**方圆 200 公里指的是半径。我们这一带发展红皮鸡蛋，是最好的最优地段，在北纬 40~45 度，主要是温度和气候。山东、河北也产红皮鸡蛋。我们的运费，每斤比河北多三分钱，每市斤运费要 0.21 元，即便乘慢车，每市斤运费也要 0.156 元。但是，山东、河北用各种混合饲料。我们东北有的是粮食，喂的是纯玉米。另外我们严格控制质量。我们新胜鸡蛋的返箱率，从来就是零。也就是说，这箱鸡蛋坏的超过比例，所以要换一箱，这样的事情从来没有发生过，信誉特别好，所以，有竞争优势。

**课题组：**真是不得了。

周火：不得了还多着呢：

首先是当地养鸡发展起来了。我们全乡 4884 户，如今从事养鸡的 2198 户，占全乡总户数的 45%。全乡蛋鸡饲养量 260 万只，存栏 245 万只。现在红皮鸡蛋 1.80 元一斤，成本大约在 1.50~1.55 元/斤。一般说，养一只鸡一年收入 12~15 元。按这个计算，我们乡全年养鸡收入三千多万元。你们看到的这个新胜村，610 户，497 户养鸡，饲养量 65 万只，存栏 55 万只，养鸡收入 500 万元，人均收入 3200 元，其中 53% 是养鸡收入。一户养 4000 只鸡，一年就是六万元收入。另外有鲜蛋收购 307 户，鲜蛋集散批发户 31 家。可以说，已经是红皮鸡蛋专业村了。

白条鸡养一年，鸡蛋产量就下降了，所以，一般是养一年就要屠宰。我们引来一个无锡老板投资 1000 万，建成了屠宰厂。前面说的 1700 万投资，其中 1000 万，就是这个屠宰厂，包括一个 60 吨能力的保鲜冷冻仓库，日处理两万只淘汰白条鸡，即 57~58 吨。

淘汰老鸡，需要补充小鸡。我们办了四家孵化厂，提供良种白条鸡；同时和周围 11 家防疫科研单位建立了稳定的合作关系，辅导农户养鸡和防疫。

卖鸡蛋要用纸箱、蛋托，我们这里就建了纸箱厂、蛋托厂。（周大拿来一个纸制蛋托）这样的蛋托，0.26 元一个。生意特别好，就这一个村，每天需要的纸箱、蛋托，付现金 12 万元。这个算下来，两个厂估计一年得有 4~5 千万的产值。

养鸡要吃饲料。我们这里已经建了四个饲料厂，31 家饲料代销点，整个饲料生产销售方面，就业得上千人。其中一个生物饲料厂，用蚯蚓粉添加做饲料，在周围发展了 4300 家蚯蚓养殖户，年产 400 吨蚯蚓粉，可以混合三万吨饲料，专门生产赖氨酸鸡蛋。

养鸡多了，鸡粪污染得厉害。最近，大连一家生物有机肥料厂来了，在这里建一个鸡粪处理厂，年产 4300 吨生物有机肥，里面 64% 是鸡粪处理出来的。如今讲究绿色食品，这个生物有机肥，除了玉米以外，菜、瓜果都可以用，还可以喂鱼，所以特别好卖，生产多

少卖掉多少，订单一直大于产量。所以，这家肥料厂还准备扩建。

淘汰屠宰了老鸡，就来了鸡毛，对周围环境也是污染得厉害。最近，我们准备建一个东关羽绒厂，把鸡毛也利用起来。

屠宰就产生鸡下水、内脏，最近杭州一家饲料厂在这里建厂生产混合饲料，收购冷冻鸡肠，1.48元一市斤。

还有，这个路边小村，饭店就开了四家。外地批发商来这里收鸡蛋，四家饭店生意好着呢。

更重要的是，我们乡养这么多鸡，一年消耗粮食四亿斤。自己产1.3亿斤，3.2亿斤从外地农村收购。现在玉米是0.53元/斤。养鸡促进粮食转化、粮食生产的作用明显的。

**课题组：**哇，你说得真好呀！能不能说说你干这件事的经历和体会呢？

**周火：**这件事是申立国副省长亲自抓的重点工程。

我调到这个乡，首先碰到的问题是群众养鸡“憋蛋”，卖不出去。于是我们自己花钱，跑到广东，找到永胜鸡蛋批发商。刚才说了，我们这里生产红皮鸡蛋有优势，有传统，也许也是我们东北人作生意实诚，感动了永胜老板，当时就把我们的旅差费都付了，和我们签订了每天30吨、1200箱的收购合同。这个头一开，收购鸡蛋的就越来越多了。就这个路口，一到旺季，各种小四轮拖拉机、农用车，每天收购回来，都堵车。去年5月的一天，申省长下乡考察工作，堵在这里了。当时，我在疏导交通。他纳闷：这么个小地方，收鸡蛋就收得这么堵车？于是下车，到村里看，哎呀，群众养了这么多鸡！然后，让我介绍情况。可能看我们也是干劲冲天，于是，申省长当场决定省里支持500万，9月份修成这个批发市场。省里的钱下来，谈何容易。后来，省里的钱不到位，我们欠人家施工的130多万，人家不干了。申省长来了一看，“怎么还没有完工，你不是干事的人吗？”我只好说，省里的钱，130多万不到，人家

施工的不欠了，只好停工。申省长当场打电话给省财政局。局里没有钱，周转不开。申省长就决定先从省长基金里面借支，这才解决了钱的问题。当时是星期五下午三点多钟，财政局答应下星期给钱。申省长电话里就说：“现在不是才三点多钟吗？我还在新胜没下班呢。”结果，财政局当天下午，就派人把钱送过来了。我们第二天就重新开工了。就这样，赶在去年9月，批发市场正式开市。

**课题组：**去年9月正式开市，半年时间，就全国第二，实际上是全国第一，40%的市场份额！真了不起。发展这么快，你们有什么特殊的管理诀窍吗？

**周火：**首先是为市场服务。我们建的这个市场，整个免费使用。过去我们就知道很多这样的事情：什么地方兴起一个市场，然后政府参加进来，各个机构都进来收费，各种名目，各种费用，三收两不收，就把一个很有希望的市场收死了。收死了，有什么好处？老百姓、政府、作生意的，谁也没有了。我们接受这些教训，政府不是从收钱入手，而是从服务、培植生产和市场入手。我们这个市场，完全免费使用。当然，你用水、用电，自己交钱。另外，我们政府扶持农民养鸡。乡政府的饲料厂赊饲料给农民，四个月以后，鸡下蛋了，再还饲料钱。我们乡还规定，养鸡超过6000只，所有红砖从乡办的砖窑免费提供。盖鸡舍，用多少，供多少。不是与民争利，而是与民兴利。不是竭泽而渔，而是放水养鱼。结果，市场兴旺起来，养鸡发展起来，群众富裕起来，去年我们各项税收300多万元。

**课题组：**外地批发商来这里收购鸡蛋，批发市场每天的定价，恐怕要有一定的组织吧？

**周火：**这你们是问到根上了。全国七个大型蛋禽批发市场，广东、厦门、我们，另外河北正定、东泉、沈阳、西安，都是很大的市场。

根据我们学习了解的情况，都有争价收购的情况。行情一好，来一个批发商高价收购，群众当然愿意多卖钱了，于是原来的价就不卖了，都等着高价卖。三等两不等，一个市场很容易就弄垮了。鲜蛋一般只能放六天。六天以后，蛋青与蛋黄之间，就开始混沌了，质量就不行了。从我们这里拉到广东，火车还要两、三天的时间。所以，如果买方和卖方每次都要这么较劲，讨价还价，养鸡业能够这么大规模稳定发展起来，根本是不可能的。批发商如果没有组织，对当地生产完全不负责任，行情好就争价收购，一个好好的市场，很容易就搞垮。因为养鸡户当然愿意卖高价。只要一个高价一发生，所有分散的养鸡户就会一致盯住这个高价，按原来的价格，你就收购不到鸡蛋，从而迫使其他收购商也不得不提价，展开逐步升级的争价收购。这样争价收购的必然结果，是把出不起高价的收购商排挤出收购市场。而出得起高价的收购商，往往只能对应一部分消费市场的需求。所以，这样的市场竞争，必然是整个收购量的萎缩，市场的萎缩，和随着而来的整个产业群落的萎缩。西安市场就是让少数批发商争价收购搞垮的，结果现在日成交不到 40 吨。所以，我们根据组织起来的原则，这个市场实行的是俱乐部制。不过你们千万不要宣传。批发商也不愿意宣传。13 个理事，六个会员。我出任理事长。每天我们 20 个人上午、下午定出收购价，上下可以浮动两分钱。浮动要单独申请，报告，说出理由，而且大家都知道，这次他便宜或者贵了两分钱，是因为什么什么原因。这样作，是为了保持一个稳定的市场秩序。收蛋的用不着琢磨别的收蛋的出多少钱，琢磨我是不是便宜点也能收到，这样一单收购可以多赚几个。卖蛋的也不用琢磨是不是可以多卖些钱。老百姓家家每天都知今天的收购价格。所以，收购鸡蛋的和卖蛋的，关系几乎是固定的，互相都认识。我每次都到这些家收。质量也就有了保证。这当中，也曾经有个别商人想投机取巧，行情好的时候，为了多赚钱，悄悄抬高价格，因而比别人多收一些蛋。我们知道以后，就要教育他。政府出面，问一问你收蛋车的牌照全不全呀？养路费是否按时交

了？一次就老实了，就再不敢因为唯利是图，破坏规矩了。这恐怕是我们这个市场，从养鸡卖鸡蛋的，到本地收购鸡蛋的，到外地批发鸡蛋的，都能够稳定、满意的根本原因，也是我们这个市场，能够在这么短时间占全国红皮鸡蛋市场份额 40% 的根本原因。

我的体会是，我们是共产党的基层政权，在市场经济条件下造福一方百姓，就是要让市场经济为本地经济发展、群众改善生活服务。我是代表我们乡这么多养鸡的群众，来这个俱乐部当董事长的。这些养鸡户，也是我们乡政府鼓励、扶持他们养鸡的。所以，我们有责任稳定这个市场，用这个市场，为我们这方百姓造福。

**课题组：**说得好！你们有没有进一步发展的规划设想？红皮鸡蛋的市场，随着人们生活水平的提高，应当说还在迅速成长，需求量会越来越大。现在小四轮拖拉机或者农用车收购鸡蛋，当天往返，只能覆盖 200 公里范围，而且费油，运输成本也高。你们有没有设想，譬如说，更新收购设备，扩大收购半径，发展大型汽车收购，现代化养鸡厂，将这个市场进一步做大？

**周火：**前面这个楼是交易大厅。这个大屏幕，将来是网上全国各地蛋禽价格、需求量的信息。搞市场，信息是第一位重要的。就这个新胜村，每年电话费 70 万元。所以，我们要想发展壮大，要把全国以及其他蛋禽市场的信息搞好。

至于说更新设备，汽车收购，现代化养鸡厂等等，我们都研究过。这里，有一个从实际出发的成本因素。我们研究的结果是，群众性家庭养鸡，6000 只左右是一个适度规模，辅助劳力都能用得上。再多，鸡舍的建筑、通风、卫生、防疫等等条件，都要上一个台阶，成本就要上一个台阶，与现在的鸡蛋价格之间的关系，就会比较紧张。或者说，粮食一涨价，鸡蛋一降价，大规模投资下去，就可能收不回来。所以，群众性家庭养鸡，还是有优势。

这一条一定，市场组织形式就规定了。譬如，农村道路条件很

多不是油路，一下雨，坑坑洼洼，大卡车下乡，不一定有这小四轮拖拉机或者农用车有优势。另外，收鸡蛋不象运输别的东西。我们算过，这样一箱鸡蛋是多重，有蛋托，纸箱子上面，最多再摞六层。再多，最下面这一层纸箱子和蛋托的强度就到了临界状态了。倘若路面不好，一颠一晃，最下面的鸡蛋就有可能损坏。就是用大卡车，不想别的办法，你也不敢在这六层上面再增加运输鸡蛋。公路运输和乘火车，颠簸的程度毕竟差距很大。所以，看来去，这种分散养殖、分散收购的形式，还是适宜目前的生产力发展水平。

关于扩大收购覆盖面的问题，我们的下一步考虑是正好相反。我们希望的逐步缩小收购半径，缩下到 150 公里左右。今后的市场需求，大头在绿色食品这块。不用混合饲料，不用添加剂等等。分散家庭养殖，我们现在的收购面，我们乡 14 个村；另外 200 公里范围覆盖了 417 个村。这个面已经是太大了，质量反而不好控制。你打品牌，说是新胜的绿色食品。生产收购面太大了，有些人就是不自觉，给你用混合饲料，用添加剂，你不容易控制。相对集中，从我政府操作角度来说，质量容易保证。现在这个面积里，平均 30% 左右的农户养鸡。将来收购半径缩小一些，养鸡农户提高到 60~70% 的比例。

**课题组：**也就是说，你们计划比现在的规模还要翻一番左右，如果全国市场总量不增加，你们立志要占到 80% 的市场份额？

**周火：**一开始说了，我们这块地方发展红皮鸡蛋最有优势。另外，我们相信，随着人们生活水平提高，红皮鸡蛋的市场一定会越来越大。我们还要很大的发展余地。

王小强整理