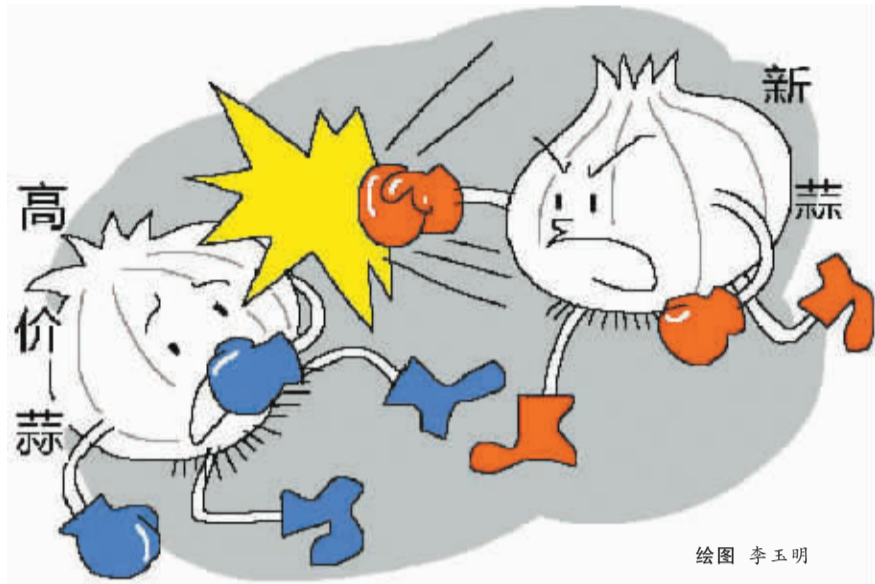


# 新蒜开始上市 蒜价不再疯狂

## 一些摊点的零售价跌至每500克3.5元,业内人士认为跌势可能延续



□记者 王蕾

本报讯 截至上周,大蒜价格已经从去年同期的每500克0.8元涨至每500克6元。然而,昨日,一些买菜的市民发现,有的农贸市场大蒜价格已下跌至每500克3.5元。

昨日早晨,市民孙女士到涧西区小李村农贸市场买菜时发现,前几天还是每500克6元的蒜价已经跌至3.5元。

“今天大蒜价格怎么一下降了这么多?”孙女士忍不住问菜贩。“新蒜开始上市了,我们早晨到批发市场批发大蒜时发现批发价降

### 延伸阅读

## 看山东蒜商自曝炒作内幕

□据 新华社电

去年底借“甲流”概念被炒高的“疯狂的大蒜”,最近上演“续集”。近日,山东鱼台县一位经营大蒜近20年的蒜商秦斌(化名),向记者透露了社会资本如何炒高大蒜价格的细节。

### “圈地”控制蒜源

“大蒜被炒作的基础仍然是供求关系。近年来大蒜种植面积减少,总产量降低,引起了资本炒家的关注。”秦斌说,最近蒜价高涨,既有种蒜面积缩小的影响,又跟业界对今年大蒜的减产预期有关。

“民间资本的炒作,首先是在种植环节重金圈地,尽可能控制蒜源。这是近期蒜价快速上涨的主因。”秦斌说。一些经销商根据苗情,与蒜农商谈承包价格,签订承包合同,提前出资“圈占”了部分蒜地。自“圈占”合同签订之日起至大蒜收获,蒜农只负责浇水,照看蒜苗;其间如需追肥、打药,费用全由蒜商承担,农民只需出工,蒜薹和大蒜全归蒜商所有。目前,“包地”价格已从今年元旦的每亩3000元涨到4000元。

最近几天,秦斌不断接到海南、杭州、广东、山西等地老板的电话,对方要求提前订购大蒜,鲜蒜报价已到了每公斤4.66元,商品蒜(干

了,零售价自然跟着降。”菜贩陈师傅说。

记者走访涧东路农贸市场、周公路农贸市场后,却发现一些摊位上销售的大蒜价格仍维持在每500克6元至7元的高位。一菜贩说,这些维持高价销售的大蒜是早前批发来的,由于进价高,所以暂时不会降价出售,但随着新蒜大量上市,零售价肯定会下跌。

记者走访中原农贸城后了解到,目前已有本地地产的部分新蒜上市,批发价在每500克2.2元至2.3元。工作人员表示,今后几周内,随着本地及外地新蒜大量上市,大蒜批发价格可能继续下跌。

蒜)则达到每公斤5.6元。“一些山西煤老板开出的条件更优厚,谈妥了价格先签合同,马上就预付订金,目前每亩蒜地订金已经开到4000元。仅订金就抵了‘包地’成本!”秦斌说。

### 中间环节“热炒”

“经销环节的蒜商分多个等级,现在跟我订货的多是一级收购商,这些中间商收到大蒜后,会层层加价倒手。”秦斌表示,当前大蒜经销商的炒作手法有如下几种:

一是借机制造并不断强化涨价的市场预期。如利用北方部分地区的“倒春寒”、西南大旱、大蒜种植面积减少等概念,大肆炒作。

二是“买空卖空”。对于资金雄厚的大老板来说,即使目前还没有可靠的蒜源,他们仍可以一方面组织货源,另一方面发布供货信息,并以较高价格与下一级经销商谈判。因此,新蒜虽未上市,价格已经抬得很高,“疯狂的大蒜”由此出炉。

三是将库存大蒜层层转包囤积居奇。目前鱼台、金乡等地冷库很抢手。秦斌的一些朋友新开了冷库,按每吨300元的价格为客户代储大蒜,生意非常红火。冷库为经销商炒蒜提供了很大便利,大蒜在冷库中存储两年不成问题,其间库存大蒜可以囤积居奇,也可以不停易主升值。

## 阳光男科医院成为男性健康基本医疗保障定点机构

本报讯 近日,洛阳阳光男科医院隆重举行“洛阳男性基本医疗保障”定点单位的揭牌仪式,洛阳男性健康基本医疗保障唯一临床定点机构落户洛阳阳光男科医院。

据了解,洛阳阳光男科医院经洛阳市医学会严格考核、筛选,在综合评定技术、规模、名医、设备等因素的情况下,批准成为洛阳男性健康基本医疗保障唯一临床定点机构,此举不仅有效地整合了洛阳男性诊疗规范资源,而且将为洛阳男科领域

诊疗理念和技术整体的品质升级起到良好的带动作用。

对于成为洛阳男性健康基本医疗保障唯一临床定点机构,阳光男科医院院长张长拴表示,这是洛阳市医学会、洛阳市相关部门及广大市民对该院的充分信任,更是对阳光男科医院始终致力于男性健康事业发展的充分肯定。医院将继续切实加强各项建设,成为拥有一流技术、一流队伍、一流服务、一流管理的专业星级医院。(张瑜)

## 转让费动辄数万元 店铺可看不可租?

□记者 王蕾

今年26岁的张雅菲大学毕业回到洛阳后,一直没有找到合适的工作,前段时间她决定自主创业搞服装生意。货源看好后,她便开始到处寻找合适的店铺。可问了几家,她被动辄数万元的转让费给吓住了。

### 转让费动辄数万元

5月初,张雅菲在上海市场附近看中一家准备转让的店铺。“店铺位置不错,每个月1800元的租金也可以接受,就是转让费太高,要3万元。”张雅菲算了一笔账,租金一次要交1年,加上转让费以及首次进货、翻修店面的费用,大约要花6万元。如果就这样接手这家商铺,她首先要背上沉重的债务,一旦生意不好将血本无归。

随后的几天里,张雅菲又找了四五家想要转让的店铺,可每家店铺都要收取转让费,最高的开价8万元。

### 经营者借机转嫁风险?

“月租金1400元,转让费1.7万元。”准备转让延安路一店铺的刘女士说,这个店她也是从别人手中接过来做婴儿用品生意的,当时付了转让费1.4万元,后来自己装修花了约3000元,现在转让至少要把自己的成本收回来。

刘女士说,如今转让店铺的人都会收取接手人一定金额的转让费,这是店铺转租市场上的潜规则,也是店家对经营时的风险投资进行转嫁的方式。

在涧东路附近的一家日用品店,店主孙女士说,如今店里摆放着不少以前的经营者转让时留下的商品,当初自己接手这家店铺时,转让者要求自己支付1.8万元转让费,同时还要接收这些剩余的货物。

“这一带地理位置好,经营者转让店铺时提出的条件比较苛刻,因为如果你不接手,别人也会接。”孙女士说,以前的经营者其实是来了个“清仓大处理”,既甩掉了积压的货物,也收回了装修以及剩余房租等成本。

### 有人专门“炒店铺”

在涧西经营服装的贾先生讲述了他的创业感受。他说,从2008年开始,自己就一心想找个合适的店铺做小生意。每当有一处新建的临街店铺招租,很快会被抢租一空,但过不了多久,一些店铺就会贴出转让的招牌。

“刚租到手就转让,有些店面根本连装修都没搞,还要收取高额的转让费,摆明了就是在投机赚钱。”贾先生说,如涧西区一些繁华地段的商铺,转让费非常高,一间空房子,租金按每月3000元来算,一次交1年的房租3.6万元,但转让费可以收到8万元,一转手就能赚到4.4万元。

贾先生还告诉记者,转让费只是转让者与接手者之间的交易,真正的房东往往对此并不知情,他们只管有人交租金,却不管承租店铺的人是谁,这也是投机者热衷此道的原因之一。

### 接手转让店铺有风险

律师许明辉说,在我国目前的相关法律法规中,并没有禁止收取转让费的相关规定。需要提醒的是,转让费只是店铺前一租房者与续租者之间的一种私下协议,一旦续租者接手店铺之后出现什么问题,可能对自己维权造成很大麻烦。



**8.1 八方数码45店** 主会场: 工贸店 西工医大盛发信一横街门口 电话: 63202276

**5月15日 重装开业**

**超值好礼大赠送** **惊喜重重赶快行动!** (5月15日-16日仅限2天)

**进门有礼** 凡开业当天持本报广告和开业正式广告到工贸店消费,均可获赠开业大礼包一份,数量有限,送完为止!

**开业红包大派送** 活动期间,凡在八方数码购买数码产品任意金额,均可有机会参加红包大派送活动,红包由50元-500元不等,当场抽取,现金到账。

**买1送10** 活动期间,凡在八方数码购买数码产品的顾客,均可获赠《数码大礼包》一份,数量有限,送完为止。

**扎气球 赢豪礼** 活动期间,凡在八方数码购买数码产品的顾客,均可有机会参加扎气球赢豪礼活动,赢取丰厚礼品。

本广告电子版请上网www.lyd.com.cn