



蒙阴光棍鸡、平邑回锅鸡、王小二炒鸡、高伟炒鸡、婆婆鸡……各具特色的炒鸡店开遍了临沂的大街小巷。一只鸡,或炒、或炖、或香辣、或浓香,吃得情有独钟,吃出沂蒙特色。

推杯换盏间,一只鸡引发了一场讨论。有人说,临沂人吃鸡,全国第一。那么,临沂人一天吃掉多少只鸡?一只鸡又衍生出多少财富?

刘培金家东侧有9亩地,散养了四五千只鸡。



一只草鸡衍生的财富链

文/片 本报记者 孙贵坤

孵化场:小鸡破壳,价格翻番

到底是先有鸡,还是先有蛋,至今尚未无定论。临沂鸣发种鸡孵化场总经理刘士民也给不出答案,不过他的业务流程是从蛋开始的。

11月10日,河东区太平工业园,静悄悄的。刘士民告诉记者,恰巧当天不出鸡苗,所以才有空闲。根据市场行情,农历一到八月份,是市场的旺季,每天都会有1万只鸡苗破壳而出。

刘士民从从事草鸡批发十余个年头,看到一直供不应求的草鸡市场,他从单纯批发转型生产。2006年,他先后投资建起了4个孵化

场和2个种鸡场,年供应300万只鸡苗,依然难以满足饥饿的草鸡市场。

种蛋1元/枚,每枚48克,财富传奇从全自动设备孵化器开始。

“一次两万枚蛋,调好温度和湿度,温度38℃,湿度在65℃,恒温孵化,18天转到出雏箱,21天,小鸡就会破壳而出。”刘士民一边操作孵化器,一边介绍说。

“21天的时候是最激动人心的时刻,每当听到‘咔嚓咔嚓’啄蛋壳的声音,就知道小生命快要降临了,大家伙都很兴奋。”刘士民

说,每隔一小时看一次,经常激动得一晚上不睡觉。

两万枚蛋,一般有3000枚坏的,坏的廉价卖给喂貂的,损失很小。种蛋变成鸡苗,接下来紧张的工作就是辨别雌雄。杜志彦是这方面的行家里手,一小时能分辨1200只。

“20年前学这行时得小心翼翼,深入了解之后才发现,刚出生的小鸡是‘金刚不坏之身’,从几米高摔到地上都没事。”杜志彦比划着,“不过这得有个前提,小鸡必须是空腹。”

17000只鸡需要在最短的时间里辨别并区分开

来,一般一坐就是十几个小时。“辨一只7分钱,一年下来能赚个十几万呢!”刘士民说,能达到杜志彦这个水平的,在临沂也就有三个人。

接下来是给鸡苗注射马立克头孢。刘士民解释说,就跟小孩子刚出生就注射乙肝疫苗是一个道理。

健康的鸡苗在出生后24小时之内就要“嫁”到养殖户那里,母鸡苗1.5元/只,公鸡苗3元/只。“公母不同价,是由市场需求决定的,鲁南苏北这个区域习惯吃公鸡,且需求量巨大。”刘士民告诉记者。



养殖户:行情好一年能赚十多万

鸡苗“出嫁”,分为货运、空运等多种形式,近的发往莒南、费县等县区,远的要发到江苏、海南等地。

侯树双是一名专职运送鸡苗的司机。“一般17000只鸡苗,分两三次运走,数量不确定。”侯树双说,押送鸡苗有学问,需要专门的押运员,盛放鸡苗的托盘需要摆放整齐,切忌发生倾斜。“热了,小鸡会叫;冷了,小鸡也会叫,不冷不热,很安静。”侯树双说,鸡苗是非常聪明的,所以车上一般要准备两床被子或毛毯,冷了,要盖一盖;热了,要开窗通风。

东行50公里,莒南县相邸镇东岳河村的刘培金,

养了十年的草鸡。鸡苗到家后的21天,是他最忙碌的时候。7天一个温度,冷热要均衡。

“每隔一个小时要饮一次水、喂一次饭,晚上基本顾不上睡觉。”刘培金说,养孩子也没费这么大的工夫。

刘培金家东侧有9亩地,那里散养了四五千只鸡。刘培金见了这些鸡就有些激动,“瞧!鸡都上树了!”刘培金说,散养的鸡一般都不在地面上,棚子都被鸡踩碎了。见到有人来,鸡都“扑棱”着翅膀,从矮一点的树枝,飞到高一点的树枝上,探头探脑。

鸡是很有灵性的。刘培金拿着一个铁桶和一个勺

子,边走边示范,“只要我一敲,这些鸡都会围拢在我的身边,很壮观。”没事的时候,刘培金会到鸡场里转转,“我在前边走,会有很多的公鸡陆陆续续地跟在我屁股后面,越聚越多。”刘培金会意地笑了。

刘培金也有生气的时候,“鸡经常飞到我头上来,尤其是捉它们的时候,它们都在半空中,只能到了晚上,用手电筒照着,用竹竿一碰,它们就奔着强光来了。”

刘培金说,草鸡很怕黑,他特意在每个鸡棚里都安装了灯泡,为了应对停电,他还专门买来发电机,保障鸡棚的夜晚照明。

紧邻着鸡棚,有间小草屋,是刘培金夜晚睡觉的地方。“刚开始对半夜鸡叫有些不适应,成千上万只公鸡同时鸡叫,是比较吓人的,从凌晨1点到4点,不间断。”刘培金说,到了现在已经完全适应了。

刘培金说,他平均一年要养1万只鸡,刨去各种成本一只鸡赚10元钱,一年能赚10万元。说话间,刘培金的老伴走到记者旁边,示意刘培金在吹牛。刘培金赶紧赔笑,强调道:“挣10万元,是遇到比较好的行情。”

临沂鸣发种鸡孵化场发展的客户中,有700多家像刘培金这样的年入10万元的养殖户。



市区消费者
每天吃鸡花掉近100万

到刘培金等养殖户家里批发草鸡,价格为20元/公斤,流入到市场中转,价格就变成了35元/公斤。草鸡的价格一路飙升,直到进入厨房,被端上餐桌,草鸡的价值实现了最大化。

“临沂人吃鸡,全国第一。”刘士民说,这句话绝对不夸大。“我提供给临沂市场的草鸡,每天专供酒店的有5000多只,占据了整个草鸡市场的40-50%,仅市区一天就能吃掉9000只鸡。”刘士民告诉记者,临沂消费的草鸡,当地草鸡占了很少的比成,大部分草鸡从东三省、江苏、河南、河北等地调拨到临沂,即使如此,也远远不能满足临沂巨大的草鸡消费市场。

全国吃鸡属山东,山东吃鸡看临沂。市区育才路蒙山风味草鸡店总经理曹光志同样认为,临沂人吃鸡全国第一。“我这个草鸡店,加工好之后,平均价格为72元/公斤,平均一天能卖掉120只鸡。”曹光志说,早晨8点之前,鸡贩子将杀好的草鸡送到饭店厨房,一天100多只,仅做鸡的工作人员就得固定五六个人。

综合刘士民和曹光志两个人的观点,临沂市区一天吃掉9000只鸡,一只鸡按1.5公斤的重量来计算,每公斤72元,也就是说,市区顾客每天吃鸡要花掉近100万元。

“一天吃掉9000只鸡,仅限于市区。如果加上蒙

阴、平邑等吃鸡大县,全市一天到底能消费多少只鸡,不太好估计,保守说,应该有3万只左右。”刘士民说。

为适应临沂巨大的吃鸡市场,曹光志在工业大道北段专门装修了1.5万平方米的草鸡店,这个店投入运营后,一天就能卖掉200只鸡。

另据曹光志介绍,临沂人爱吃鸡,成就了以东三省为重心的草鸡批发市场。“东三省,地广人稀,尤其适合放养草鸡,在当地崛起了若干家大型的草鸡批发有限公司,专门对接临沂市场。”

曹光志说,每年中秋节前后,临沂的草鸡基本供应不上,批发价格飙升到每公斤40多元。“谁能够抢到草鸡,谁就是赢家,按成本来计算,加工好的草鸡以72元/公斤出售,都是赔本经营。”曹光志说,当前的草鸡市场仍是需求旺季、供应淡季,尤其是老公鸡,到了“一鸡难求”的尴尬境地。

临沂人吃鸡,吃出了名堂。“干一行、懂一行”,在刘士民和曹光志的眼里,这是什么样的鸡、鸡龄有多大、在哪里长大的、是否吃饲料,他们看一眼,一搭手就能猜个八九不离十。

临沂人吃鸡,同样带动了周边省市,目前,济南、青岛、日照、莱芜等地的市民吃鸡已经蔚然成风。临沂的草鸡店不仅在省内安营扎寨,还开到了江浙一带,开进了京城。