

# 大学新生进校先开发人脉 打探生存规则

新生正式报到日还没到,吴卓(化名)已经在首都度过了最忙碌的3天。3天的主题只有一个:见人。

远房的表哥、父亲的朋友、姑姑的大学同学、高自己很多级的学长……她被轮番安排和这些以前都没听说过的人见面。父亲一再告诉她,嘴巴乖巧一点,以后在这个离家千里的地方,这些都是对她特别重要的人脉资源。从收到录取通知书开始,吴卓的父亲就号召亲戚们“集思广益”,搜罗各类关系,一家人最后商量着列出了5个到京一定要拜访的关键人物。用父亲的话说,人生地不熟去上大学,总要打点一下,有什么事以后也好有个照应。

高校开学前后,有关“送子大军”的讨论沸沸扬扬,“85后”大学新生被认为是“不够自立”、“不够成熟”的一代。

“他们生活上还不够自立,但是有些方面足够成熟,甚至提前社会化了。”北京一重点高校今年第一次做新生辅导员的徐老师说。

途,详细打听系里的老师,比读研读导师还来劲。

为了让孩子在大学过得“顺利”一些,不少家长“送子上学”已经不再单纯,家长“铺路”的习惯从小学、中学开始延伸到大学校园,“护子军”闯入象牙塔。

对于父母委托的一些“照应”,吴卓自己并不喜欢。父母的焦急和不安,一轮轮仓促的“见面”,让吴卓不知所措,“不知道我的同学这时候在做些什么”,“不知道以后是不是真的需要学长相顾”,“父母回去了我怎么和这些人交流”,离家时信誓旦旦能够照顾好自己,吴卓对新生活产生了恐惧。

## 网上“认”学长 新生人脉广

不光家长“铺路”,不少有“远见卓识”的新生自己也寻找各种途径为自己“打点”。

高考结束之后,各高校的招生论坛就成了准大学生们的天下。

今年考上北京某名校历史系的葛平(化名)“混迹新生论坛久矣”,这个暑假,他用平生注册的第一个论坛的第一个ID学会了“潜水”、“灌水”。最初注册这个ID,只是想试着发个帖问问大一新生能不能买电脑。但不久他便发现这是一块宝地,每天都有一大批处于高考后“空档期”的准大学生和不少不厌其烦地解答问题的老生“出没”在论坛上,讨论的问题五花八门,帖子更新速度特别快。

葛平说,起初只是听说有“牛”学长指路上大学会容易很多,于是想认识一些本系的学长。在论坛上,不到两周时间,他通过发帖、发站内信、发邮件、加QQ好友等方式认识了数位同门师兄,“觉得我比人家先进了一步”,“大学生活了安全感”。

通过网络,葛平还找到了不少同系的新同学。寻找新同学的念头缘起于论坛上的一位师兄为学校07级新生建立的QQ群。在新



2007年9月2日,北京大学2007级新生报到。郭新摄

生群里,大师兄俨然就是大领导,“呼风唤雨”,被不少人“顶礼膜拜”,葛平觉得很好玩。

于是葛平自己也去创建了一个“07历史系”的QQ群,在论坛上呼吁新生们尽快“找到组织”。通过这个群,他认识了十几个未来的大学同学。果然,因为混论坛早,对大学生活了解也多,还未报到,仅仅每天聊天“灌水”,葛平已经成为这几个人的“小领导”。

对新生的“活动”能力,在浙江一所高校上大四的小舒自叹不如。今年录取工作结束后,他收到好几个高中学校师弟师妹的电话,都是来“认”学长的。据说,为了拿到他的联系方式,都费了不少的周折,有个师弟甚至是通过姑姑的朋友的亲戚辗转找到他的。

8月过后,小舒戏谑自己的“辐射区域”从“近亲”扩大到了“远亲”,“校内网”上频频收到这样的站内信件:我是跟师兄中学同一学校的07级的新生,通过校内网的搜索找到师兄的,能不能请教师兄一些问题?QQ上也时不时有陌生的号码加进来,查到他QQ号

码的途径“多得有点吓人”。

小舒回忆起当年自己入学报到时的场景:暑假玩了两个月,开学后自己提着行李,懵懵懂懂闯进校园。几天后,有高中同校的师兄师姐主动来找他,帮他解决一些刚入学时遇到的问题,现在一切都反过来了,新生早早通过各种途径主动来联系,热情高涨,主动打探“校园生存规则”。

## 提问“切中要害” 交友“因势利导”

小舒被几个新生不同时间段的提问“吓着了”。

“英语分级考试有哪些题型呀”、“游泳课是必修吗”、“选课时需要上网抢吗”……7月,小舒“尚且能够接受”这些看来比较正常的提问。

“大学英语课是不是xx老师给分比较高

# 猪肉涨价肥了谁的腰包?

2007年5月份以来,山西市场上猪肉价格逐步攀升,到7月底8月初达到每市斤14元左右。记者近日在山西生猪肉养殖大县太谷县以及太原部分批发、零售市场上调查发现,在这轮猪肉涨价过程中,养殖户每斤生猪的收益在一元钱左右,屠宰户和批发商每斤猪肉纯收益为一毛多钱甚至亏损,零售商每斤猪肉纯收益为一元到两元钱不等。

## 养殖户:挣钱虽不少,风险却巨大

太谷县是山西省传统生猪养殖大县,截至2006年年底,全县生猪存栏20.34万头,出栏22.55万头,生猪养殖规模位居山西各县市区第二。太原市场上1/3左右的猪肉为这个县供应。记者日前在该县采访时,部分生猪养殖户反映,虽然在此轮猪肉价格上涨中获利不少,但同时也承担着巨大的养殖风险。

太谷县侯城乡申奉村的张丁龙有着十多年生猪养殖历史,现在生猪存栏400多头。他说,今年这个县生猪收购价最高时达到8.3元每斤,目前根据生猪品质不同,收购价仍在每斤6.8元到7.2元不等的较高价位。

张丁龙告诉记者,一头出栏生猪的养殖成本主要包括:仔猪350元左右,饲料费800元左右,防疫和治疗及消毒费20元左右;若再加上每年4.5万元的人工费和4000元的土地承包费,一头猪的养殖成本在1250元左右。在这些成本中,仔猪价格比去年同期上涨了一倍多,饲料价格上涨了10%左右,人工费、防疫费等等都有不同程度的上涨。

张丁龙说:“以每头猪240斤出栏,每斤7.2元的价格算,一头生猪能挣到接近500元。但由于仔猪全部在外面购买,每批仔猪的死亡率都在20%左右。若去掉这笔死亡成本,实际上我每养一头生猪只能挣到200多元,也就是每斤生猪的收益为一块多钱。”

目前养殖600多头生猪、80头母猪的北洗乡北洗村养殖户吴吉智也说:“尽管今年以来生猪收购价格逐步攀高,但每斤生猪的饲养成本也增加了一块多钱,我虽然不用支付仔猪钱,但若剔除母猪的养殖成本,我养殖生猪的纯收益也仅为每斤一块多钱。”

张丁龙、吴吉智等生猪养殖户说,虽然今年生猪养殖的收益较往年提高不少,但养殖户仍承担着巨大风险,包括市场价格频繁波动、疫病困扰等。吴吉智说:“近几年生猪市场价格波动太过频繁,养殖户根本把握不了。去年上半年生猪价格低落时,我每头猪净赔200多元,最终亏损20多万元,现在想起来还后怕。”

## 屠宰户和批发商: 为保市场赔本生意也得做

在生猪生产销售过程中,散布于各地的生猪屠宰户和二级批发商(俗称“二道贩子”)构成了中间环节。记者调查中了解到,在猪肉价格上涨时,这些中间商经营猪肉每斤获利一毛钱左右。市场价格最高时,为了维系与客户之间的关系,保住市场份额,他们甚至赔本经营。

记者在太谷县采访时了解到,屠宰户是当地生猪收购和初级批发的主力军,他们从养殖户手中收购生猪,然后到太谷县屠宰厂屠宰,经检验检疫后往太原五龙口附近的几个批发市场批发或就地零售。

屠宰户吕三小、李红民介绍说,他们现在从老百姓手里收生猪,每斤价格为7.1元左右,若以每头生猪200斤、收购价格每斤七元计算,一头生猪的收购成本是1400元。屠宰过程中,每头猪还得交纳屠宰加工费和动检费14元。屠宰后批发到太原五龙口附近的批发市场,批发价格随行就市,在7.5元到9元不等,一般在8.5元左右。平均每斤生猪能出七两多净肉,即每200斤生猪只能出150斤左右的猪肉,如果以每斤8.5元的价格批发出去,每头猪的批发价是1275元。“也就是说,每批发一头猪我们都得赔钱。”



资料图片

李红民说,“平常我们依靠薄利多销,每头猪勉强能够维持10块钱左右的利润。但猪肉价格上涨后,市场消费减少,我们收购生猪也少了。行情好的时候,每天能收100来头生猪,现在一天只能收个三、五头。猪杀得多赔得多,杀得少赔得也少,不杀不赔,杀了就赔。但就算赔钱我们还干,因为谁也不想把市场丢了。”

猪肉价格上涨之后,一些介于屠宰户和零售商之间的二级批发商也反映,他们从中并没有超额获利。太原市五龙口附近的万吉海鲜市场是这个市规模较大的猪肉集散地之一。市场内的批发商李双、陈少华等人说,近期他们从太原肉联厂、太谷县等地批发猪肉,每斤价格在8.3元到9.2元不等,转批发给零售商的价格在每斤8.7元到9.5元不等。如果再去掉骨头、槽头等杂碎,每批发一斤猪肉纯利只有一毛多钱。

李双说:“实际上,近一年多来,我们一直维持的纯利都是一毛多钱。在今年7月底8月初太原猪肉价格最高的时候,肉卖不动,我们甚至不挣钱乃至赔钱,市场里有些赔钱的批发户还因此歇了业。”

## 零售商:利润可观,整体收益减少

记者采访中了解到,超市、零售摊点等零售商是生猪生产销售链条的终端,在猪肉市场价格频繁波动过程中,他们始终能够保持一定利润。在这轮猪肉价格上涨过程中,零售商每斤猪肉的纯利润仍维持在一元到两元之间,但由于市场消费能力下降,他们的整体收益也随之减少。

零售商批发猪肉的渠道之一是批发市场。记者日前在太原市万吉海鲜市场了解到,零售商在这里批发的猪肉一般为剔除骨头等杂碎的净肉。陈少华说:“零售摊主在我这批发猪肉,每斤价格为8.9元左右。他们回去卖给老百姓,每斤价格为11块钱左右,纯利润咋也有个两块钱。”

零售商批发猪肉的另一个渠道是肉联厂等猪肉生产厂家,批发的是包括骨头等杂碎在内的整猪。太原市东岗路百姓生活家菜市场的肉贩李海斌说:“我从太原肉联厂批肉,价格是每斤9.2元左右,若剔除骨头等杂碎,每斤肉的成本在10.2元左右。卖出去的价格是五花肉每斤11元,瘦肉每斤13元。算下来,每斤猪肉的纯利润只有一块钱左右。”

记者调研了解到,由于猪肉价格偏高,老百姓购买能力下降,猪肉零售商的整体收益有所减少。李海斌说:“现在老百姓买菜的多,买肉的不多。就算买肉也是挑肥拣瘦,斤斤计较。猪肉价钱低的时候,我一天能卖500斤肉,挣个三五百块钱没问题。现在一天只能卖200斤,挣的钱少多了。只不过我们没有什么风险罢了。” 据《经济参考报》

# 二线城市“地王”迭出 购房者心慌

12.05亿元拿下18.8万平方米!长春土地价格历史性地突破了每平方米6000元;5540万元竞拍成功68亩土地,湖南衡阳县新拍地价格高出目前土地价格2倍多。最近一段时间以来,全国二线城市新“地王”迭出。“不得了”,长春著名地产策划人顾永超说:“尽管竞拍的这块地位置不错,但是6000多元一平方米的土地,盖出来的房子得多少钱呢?”

## 二线城市“地王”迭出

一线城市地价暴涨,而到二线城市拿地,对开发商而言不仅解决了生存问题,还有利于形成全国性品牌效应。

7月31日,长春市土地出让仪式上,中海地产以5.5亿元、每平方米6300元摘得“西水地块”,创下长春土地出让单价的历史纪录,而这—纪录在不到一个小时内,又被绿地集团以12.05亿元、单价每平方米6403元再度刷新,创下了迄今为止长春市净地拍卖单价之最高。

同长春一样,最近一个时期,全国各地新“地王”迭出,不同的是,新地王多出在二线城市而不是一线城市。7月24日,北辰实业、北京城开92亿元“天价”联合竞得湖南长沙新河三角洲地块,人称“中国地王”。而湖南衡阳县,一个人口不过10万的小县城,不久前却以68亩土地拍出了5540万元,而目前县城黄金地段的土地价格也只有每亩40万元。陕西延安宝塔区5.04亩土地创下了每亩1030万元的“天价”。

对于开发商不断到二线城市拿地,长春著名地产策划人顾永超表示,主要因为一线城市地价暴涨,推出的地块不够集中连片,不符合大开发商的“胃口”。而二线城市目前土地价格与一线城市相比还比较低,升值潜力较大。同时,到二线城市拿地,对开发商而言不仅解决了生存问题,还有利于形成全国性的品牌效应。湖南一位曾从事过房地产经营的人士告诉记者:“实际上,按照目前房地产市场状况,只要拿到了地就等于成功了一半。”他说,随着国家对房地产市场宏观调控力度加大,土地资源的紧缺性将越来越突出,而目前不断上涨的房价无疑使手中持有的开发商有更大的利润预期。

## 购房者心理底线再受冲击

“这么多‘地王’,土地价格轮番上涨,房价是不是还得涨啊?”

开发商成了“大地主”,未来的可持续发展有了本钱;但是对于土地“天价”,最着急的还是普通购房者,每一个“地王”的出现和更新,对购房者心理底线都是一个巨大的冲击。2007年1月~6月,长春市的商品房价同比已经增长了10.8%,比去年末增长了11.9%。“这么多‘地王’,土地价格轮番上涨,房价是不是还得涨啊?”“长春市民周女士拿着‘绿地集团喜获长春新地王’的报纸,看得心惊肉跳。在湖南衡阳县机关工作的孙先生说,近几年县里的房价翻了一番,‘地价都上天了,那未来的房价肯定还要高。”孙先生满脸无奈。

衡阳县此次出让的土地都处于临街位置,加上离繁华商业街不远,规划发展潜力巨大。业内人士算了笔账:按照衡阳县目前繁华地段的门面房价每平方米8000元~10000元推算,该地段建成后每平方米至少可卖5000元。

据了解,2006年4月6日,中海地产曾以1.8亿元摘取长春南湖畔最后一块黄金之地,土地的单价每平方米高达3215元,成为当时的“地王”。如今仅仅时隔一年多,“地王”的单价竟然翻了一番。尽管绿地



资料图片

和中海相关负责人谨慎地向媒体表示,地价高不等于房价高,两个项目的建筑面积较大,容积率也比较高,平均到住宅的价格并不会高得超乎想象。但是据一位业内人士估算,以容积率接近3计算,南部新城楼面价将达到每平方米2000多元,加上配套等相关成本,成本价将逼近每平方米5000元,而目前长春在售商品房的市场价在每平方米3000元~4000元。

## “地王”成房价上涨“推手”?

以后土地资源将越来越流入大手的旗下,“现在看来,大盘到哪儿,哪里的房价水涨船高”。

“中海和绿地都是国内知名的重量级开发商,我担心如果都像他们这样拿地,二线城市的房价可能会迅速上涨。”顾永超说。

据了解,长沙92亿元“地王”出世10天之内,周边楼盘已集体提价。对于大盘的“圈地运动”,购房者的心态渐趋复杂。“刚开始挺高兴的,觉得只有大盘才能提升城市的品质;现在看来,大盘到哪儿,哪里的房价水涨船高。”周女士说。在长春市,中海对东南板块、万科对东城、绿地对西城的区域带动作用十分明显,现在这种拉动还在继续。目前两个新“地王”项目周边的房价已近每平方米4000元,“地王”进驻后,房价还将随之攀升。

记者采访中,一些房地产开发商认为,屡屡出现的“天价”竞拍其实正凸显出当前房地产市场的“森林法则”——越是资本雄厚的开发商越能拿到日益稀缺的土地资源,而大量的普通开发商只能望楼兴叹,而“森林法则”导致的最终结果是房价被少数“寡头”所垄断。“‘地王’上长出的房价绝不会比市场均价低。”长春房产专业媒体人士赵振宁分析说,随着土地争夺的激烈,以后土地资源将越来越流入大手的旗下,而土地成本又在房价中占有绝对的比例,“地王”肯定会成为房价上涨的“推手”。“大盘争地,缘于他们对市场的信心,但消费者的购买力是否受用得起,同样有待时间的检验。”赵振宁补充说。 据新华社