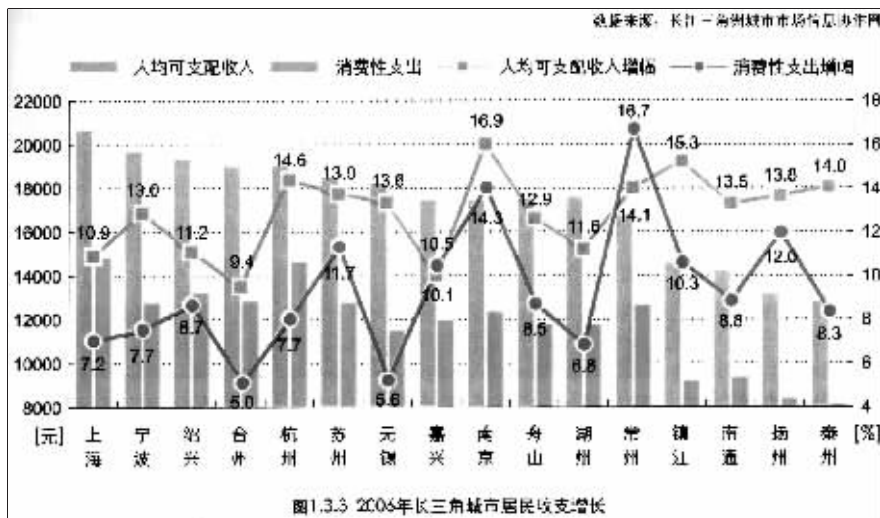


“07 长三角城市商业发展报告”发布,调查发现南京商业布局单一,市民不太爱花钱。更值得注意的是——

# 偌大南京城 老字号只有杭州一半多

在长三角 16 个城市当中,南京的商业发展是否与城市定位相契合?近日,记者获得的一份由长三角 16 市信息中心、商贸局或经贸委等单位联合发布的《2007 长江三角洲城市商业发展报告》(以下简称《报告》)显示,在长三角城市群中的百货单体店 50 强排名中,南京仅占三家;此外,原来南京人引以为豪的“中华老字号”,保留下来的却少得可怜。



## 热点

### 南京商业布局太单一

**现状:**  
50 强中南京仅三家

通过对长三角城市的百货商店 2006 年的销售额进行比较,《报告》显示,长三角的两省一市共 16 个城市瓜分这 50 个席位,南京只抢得其中 3 席,上海一市就有 15 家百货入围。

记者看到,杭州大厦购物中心以 25.32 亿元的年销售额名列第一。前五排名中,南京的百货商场只有中央商场位列第五。在整个 50 强百货单体店中,南京只有中央、新百两家老字号,以及东方商城入围。金鹰国际购物中心由于申报原因,没有列入 50 强,即便算上在南京数一数二的金鹰,那么也只有 4 席属于南京。

**分析:**  
布局太单一,市场遭分流

南京社科院专家黄南分析,从长三角各城市商贸系统公布的百货业前 50 强的排名来看,它反映了南京百货业发展与南京区域性中心城市定位不协调。个中原因,一是南京市的百货业分布仍然过于集中,难以向外拓展,新街口方寸之地,存在一定恶性竞争的因素,布局

## 特点

### 南京人不重吃穿重文教

《报告》的数据对比显示,南京 2006 年人均可支配收入增幅为长三角之首,达 16.9%,而人均消费性支出则占可支配收入的 69.8%,更重要的是,这一百分比在逐年下降。在上海,2006 年人均消费性支出接近 1.5 万元,占比达 71.4%,且呈现上升态势。杭州这一比例更达到 76% 左右。

近日,国家统计局江苏调查总队调查结果也显示,2007 年前 11 个月,江苏城镇居民人均可支配收入为 15042 元,比去年同期增长 16.3%。城镇居民人均消费支出 9794.2 元,虽比去年同期增长 11.4%,但消费倾向下降至 0.651,去年这个数值为 0.684。

有待调整。

同时,在结构上,南京的百货多集中于中端市场,仍然存在不合理的因素,比如,在商业中心新街口,高低两端市场明显不足。在高端市场,虽有德基、东方等高端商场,但是仍然有不少南京人到上海或杭州买东西。相反,到南京来买东西的,则多是来自安徽和周边商业不是很发达的地区。而南京原来是以重工业为主的产业结构,轻工业基础并不是很好。

**预测:**  
南京百货未来会爆发

南京一家百货商场负责人王先生认为,百货业发展差强人意是事实,这与南京的整体发展有关,无论是消费能力还是经济增长都落后于上海。在百货业方面,和杭州、宁波等浙江城市相比也无优势。

“这两年,德基广场的出现让南京的百货业出现了质的变化。”王先生说,这是百货业成熟的表现。与此同时,国际大牌也开始选择南京,从 2006 年至今,一大批国际品牌来到南京。”因此,王先生说,南京百货业会在未来爆发。

## 难点

### 保留下来的老字号少得可怜

在这份《报告》中,系统列出了上海、江苏、浙江三个地区获商务部“老字号”称号的企业。不过对比的结果却让老南京们不禁皱起眉头:上海市一共 51 家、浙江省 38 家、整个江苏省 35 家,南京只有 11 个,同样是省会城市的杭州超过了 20 个。

**现状:消失的已经不少**

小红花服装店、正和祥洗染店、椿和酱园、老久童绸布店……很多听来熟悉的“老字号”已经找不到了。好在由古南都集团收购后,绿柳居、马祥兴等一批老字号得以保留,并越来越红火。去年被国家商务部认定为“全国首批中华老字号”,绿柳居就是存活下来的典型例子。

“我们的店铺数量一直在快速增长,今年的黄金销售预计超过 2 吨。”宝庆银楼在南京的老字号中,也是响当当的一个,也是为数不多经营状况良好、还在不断发展的老字号。不仅如此,宝庆银楼已经把上市提到议事日程上。可是,能有几个老字号像宝庆银楼一样完成了一次华丽转身?

**转型:变脸就能翻身?**

宝庆银楼董事长徐巍说:“一个工厂要变成一家珠宝店,花费了很大精力,近百年的传统不是说砍掉就砍掉的,有的要保留,有的要改变,好在最后成了。”

“很多老字号都有着沉重的历史包袱,企业内部机制落后,缺乏创新的力量。”徐巍说,“物竞天择的

道理同样适用于老字号,随着时代的变迁,不少老字号商品被更新的材料与工艺所替代,甚至一些商品早已鲜有消费市场。”他举例,一些卖布料的老字号企业,几乎已经丧失了市场,再多保护恐怕也难回天。

2006 年,南京市商贸局对南京的老字号进行了一次调查,普查的南京 69 家老字号中,除了 24 家发展状况较好外,有 25 家仅能维持微利且发展后劲薄弱,还有 20 家已经歇业。

**建议:需要全社会保护**

中华老字号,上海 51 家、南京 11 家、杭州 20 多家……在上海,首届“上海老字号博览会”已于今年 9 月举行,主办活动的是上海中华老字号协会。今年 9 月,杭州出台了《关于促进杭州老字号振兴发展的若干意见》,成为全国第一个对于老字号的振兴发展出台完整系统规范的城市。而在南京,除了商贸局,尚未有相关的组织专门从事振兴扶持老字号的工作。

南京市社会科学院经济发展研究所所长唐企国说,南京的老字号现代因素太少,开放性也不够,创新意识和市场意识都有待增强。该所副研究员黄南则分析,南京的老字号只剩下寥寥几家,既有自身的原因,一些企业没有改革创新,在竞争中被同类产品挤压掉了,同时也有整个社会对老字号的保护意识不够的因素。政府需要投入一定的精力和经费推动老字号复兴。

快报记者 张波 陈刚



夫子庙区域是南京的热点商圈之一 资料图片

## 浪漫平安夜 苏宁、江苏都市网给你送惊喜 幸运气球大派送,千元大奖等你拿

快报讯(记者 陈刚)明天就是平安夜了,你将有机会获得苏宁电器和江苏都市网联合送出的惊喜大礼。明天 17 时后,在新街口正洪广场或新街口苏宁电器门口、在湖南路到玄武门的路上、在 1912 街区酒吧一条街,您都会看到有工作人员在派送“圣诞幸运气球”,这些精心制作的气球上,会印着苏宁电器和江苏都市网的 LOGO。这就是苏宁电器联合江苏都市网共同推出的“圣诞幸运气球大派送”活动,活动是为了在节日期间,庆祝江苏都市网开通、苏宁电器“十天五夜”活动及商店即将开业。在您收到圣诞气球的同时,您还将收到一张圣诞祝福卡。这些祝福卡将给您带来“买电器免单”的机会!祝福

卡将分为两个部分,主卡是需要您保留的,附卡是留作抽奖用的。所以在收到气球时,请您一定要注意领取祝福卡,并把用于抽奖的附卡部分交给工作人员,祝福卡主卡上印有的序列号,将是您日后领取大奖的凭证。

对于苏宁电器联合江苏都市网给大家送出大奖的具体情况,领取气球和祝福卡只是第一步,我们随后将举办正规的抽奖活动,大奖几天后就将公开揭晓。

“圣诞幸运气球大派送”活动将有 100 个以上的中奖机会,最高奖可以在购买电器时免单 1000 元。其他奖项同样是以买电器免单的形式送出,具体的奖项和发放情况,请您继续关注现代快报及江苏都市网有关活动宣传报道。

## 冬至进九第一天 老母鸡十九块钱一斤

昨天是进九的第一天,但买老母鸡过冬的市民较少。南京几家农贸市场管理人员表示,昨天老母鸡销量与去年冬至时的销量相比大幅下降,很多市民想买鸡,但又不肯买。民俗专家称,“一九一只鸡”的习俗正在逐渐消失。营养师也表示,因老母鸡与小母鸡以及仔鸡的营养差不多,并非吃它不可,这可能也是冬至这天没出现集中购买的主要原因。

**今年买只老母鸡要多花钱了**

昨天,记者在几家农贸市场了解到,进九第一天,老母鸡价格一路疯长。科巷菜市场,大约两斤左右的小母鸡涨到 15 元/斤。而羊皮巷农贸市场,3 斤左右的老母鸡涨到了 17~18 元/斤,价格最高的彩霞街市场涨到 19 元/斤。在谈到老母鸡价格为何这么高时,彩霞街市场的一位小老板称,进九了,批发价涨了,他们当然得跟着涨,不然会亏本。据悉,目前家禽市场的批发价按品质不同,有的已涨到 13~15 元/斤,最高涨到 15~16 元/斤。

**老母鸡销量却下滑了**

昨天下午 2 点多钟,记者赶到羊皮巷农贸市场发现,菜市场仅有的 3 个鸡摊上除了摊

主,却没有一个消费者。一位女摊主以为记者是来买老母鸡的,立刻迎上来,“挑只老母鸡,回家过冬吧!”当得知是记者时,这位女摊主无奈地表示,上午生意还不错,一早就卖了约 60 只老母鸡,可下午一只还没卖出去。记者站在一旁等了 20 多分钟,没看到一个人来买鸡。

南京销量最大的家禽批发市场弟兄家禽贸易中心经理表示,去年他们生意火爆,但由于货源不充足,出现了抢购老母鸡的场面,一天销量都在 1 万只左右,而昨天只卖出 5000 多只。据他了解,不仅批发量下滑,零售市场需求也差,一些农贸市场的销量还不如中秋节时。

**专家称不一定非吃老母鸡不可**

由于到了冬至就开始“进九”,而“一九一只鸡”的习俗,更由于营养和美味被人们看重。不过南京农业大学食品营养专家表示,老母鸡营养并不比仔鸡更高。因为老母鸡由于生长期比较长,其肉质中所含的肌酐、肌酸等产生鲜味的含氮浸出物更加丰富,所以炖出的鸡汤味道更浓厚、鲜美。但这些含氮浸出物并不具有很高的营养价值。

快报记者 夏天 郭芷冰

## 2007 年 5 月,在 K156 次列车上,警方破获一起特大贩婴案,解救被拐卖婴儿 40 名 贩婴团伙 22 人被起诉

快报讯(记者 朱俊俊)2007 年 5 月,上海铁路公安局南京公安处破获一起特大贩婴案,抓获犯罪嫌疑人 47 名,解救被拐卖婴儿 40 名。目前,此案进入起诉阶段,郎春燕等 22 名犯罪嫌疑人因涉嫌拐卖儿童罪被上海铁路警方移送审查起诉。

2007 年 5 月 24 日,在昆明开往南京西的 K156 次列车上,乘警发现 4 名妇女各怀抱一名新生婴儿,但她们从未哺乳过婴儿,只在婴儿啼哭时喂些奶粉。警方认定郎春燕等 4 名妇女有拐卖婴儿嫌疑,由此展开长达数月的侦查,多次赴云南、山东进行调查。

最终,上海铁路警方查明,从 2005 年起,家住山东郯城的犯罪嫌疑人郎春燕委托刀秀芬、丁发昌等“上家”在云南省元阳县等地拐卖婴儿。获得婴儿后,郎春燕及其姐妹

等屡屡坐长途火车,将婴儿带回山东郯城贩卖。

在抓捕过程中,民警们了解到,人贩子“黄老信”今年 4 月狠心地将自己亲弟弟的两个双胞胎男婴卖给了丁发昌,给了弟弟 1500 元,自己“空手套白狼”得了赃款 1.05 万元。而人贩子“小白”分别在 2006 年 8 月、今年 3 月将自己的亲生儿子和在外孙女卖给丁发昌,共得赃款 1.2 万元。

据了解,自 2004 年 3 月起,到 2007 年 5 月 24 日案发,犯罪嫌疑人刀秀芬、郎春燕、沈玉洲等构筑了一条从云南到山东的贩婴链条,婴儿被拐时均出生不到一个月。

据犯罪嫌疑人交代,他们拐卖一个小孩可获利 200 元到 500 元,再次转手倒卖可获利 2000 元至 3000 元。这次解救回来的几名男婴中,最后一道转手的人贩子赚了 1 万多元。