

# 第一关注

The Focus

责编:王翌羽 美编:陈恩武 组版:唐龔

现代快报 B26



## 卖蟹券的少了 网上卖蟹的多了

### 今年办不办螃蟹节,羊皮巷蟹商们在观望

今年螃蟹上市比往年要早,记者走访多家螃蟹销售点发现,螃蟹价格普遍比去年走低15%-20%,3两以上螃蟹不再走俏,3两以下最受欢迎,曾风光无限的蟹券今年更是销声匿迹。一方面缘于公款消费禁令带来的持续影响,另一方面今年螃蟹产区的丰产使得今年螃蟹很难卖出高价。羊皮巷菜市场的螃蟹节从1999年的首届到今年,已是第15个年头,羊皮巷菜市场总经理郑汝先表示,今年什么时候举办还不确定,去年的螃蟹节很简单,今年可能还会是这样。

现代快报记者 吕珂 王立航

### 零售市场 价格普降20%蟹券销声匿迹

摊主小朱在香铺营菜场卖了14年螃蟹,记者见她短短几分钟就麻利地做成了两单生意,她是固城湖螃蟹特别商户。

“中秋节到现在蟹价一直坚挺,但今年的螃蟹整体价格比去年便宜多了。这种公蟹4两,母蟹3两的,今年一斤卖85元,可是去年这种规格的批发价都要105元了。”小朱一边忙着捆扎螃蟹,一边指了指放在摊点上捆扎好的螃蟹。记者在她的摊点看到3两多的公蟹和2两多的母蟹标价每斤55元,一位大妈选了5只,小朱热情地表示,就按照50元卖给你吧。另一位正在选购螃蟹的男子告诉记者,他是小朱家的老主顾了,年年都在这里买螃蟹,今年的价格确实比去年便宜了,降了至少20%。

在羊皮巷菜市场,记者了解到情况如出一辙。“今年中秋节比较早,螃蟹一般都是赶在中秋节前上市。”羊皮巷菜市场总经理郑汝先说,根据商户的反映,今年价格下降了20%左右。二三十元到五十多元一只的螃蟹是销量最好的,多是市民买回去尝鲜。今年中秋节的销量没有往年同期多,这跟螃蟹的品质也有关系,现在还不是吃螃蟹最好的时节,今年销售旺季应该在国庆节、重阳节。

记者看到,羊皮巷菜市场改造后,不少螃蟹摊点都迁到了负一楼的螃蟹一条街,螃蟹价格每只从18元到188元不等。记者了解到,多数螃蟹商户都已经不再销售蟹券。“团购客户都没有了,券卖不掉了,也没人做了,都是卖现货。”一家螃蟹商铺老板说。记者在采访中了解到,曾有一位在羊皮巷菜市场经营螃蟹多年的老板,手中客户大多来自新街口周边的银行,受对公消费影响订单损失很多。迫于运营成本等压力,该老板的店铺今年从羊皮巷菜市场撤出。

盱眙人王辉在羊皮巷菜市场做螃蟹生意已经二十多年,

专营阳澄湖大闸蟹。记者见到他时,他正在和客户聊天。“往年这个时候,只要螃蟹上市我们都很忙,接单发货根本歇不下来,今年到现在都还是很闲的。”王老板说,往年螃蟹行情好,王老板在北京簋街还有一个龙虾螃蟹专卖店。而这两年行情不好,租金压力也大,王老板今年准备关了北京的店,加入网上销售的队伍。“我们今年也开始网上销售了。淘宝、苏宁易购、淘南京上都有销售,主推的是价位在二三十元的小螃蟹。”王老板说,以前羊皮巷菜市场的螃蟹商户走的是高档线路,市场行情好不愁卖,没必要拿到网上买。这一两年不行了,大家就都在开始“触网”,多数销售中低价位的螃蟹。

### 批发市场 批发价格创下多年新低

众彩市场办公室主任沈家安告诉记者,众彩市场节假日螃蟹最高批发量在每天三万斤左右,平时量稍微低一些。从销量来看,中等价位的螃蟹销售最好,价位在四五十元一斤,每只2两左右。最贵的批发价格也不过八十多元一斤。大体来看,今年螃蟹的价格跟去年相比便宜了15%左右。降价的原因,一方面是今年天气适宜螃蟹生长,另一方面无论是养殖户还是经销商、消费者都对螃蟹消费更加理性,撇去了昔日螃蟹价格中的泡沫。沈家安主任表示,无论是小龙虾还是螃蟹,前几年的价格中都有泡沫,造成这些泡沫的正是对公消费、高档餐饮等,经销商追逐暴利而顺势抬高螃蟹价格。现在螃蟹回归到百姓消费层面,整个产业链的平民化,使螃蟹价格符合市场规律,更有利于产业的长期发展。

“今年销量不会有太大变化,但是营业额下降的趋势已经很明显了!”在常州一家水产市场经营了几十年螃蟹出口批发生意的顾文明告诉记者,他去年销量500吨,在当地算是批发螃蟹的大户。“今年大闸蟹基本卖不动,中低档卖得还不错,但

是批发价却创下几年来的新低。以3两的公蟹为例,前年的批发价是40元,去年是55元,而今年只有38元。今年中秋节来得早,去年中秋和国庆假期几乎重合,单日销量很大,今年比起去年就差多了。”经验老到的顾文明进一步解释说,“我家算好的,龙城中大的牌子从我爷爷就开始做,到我是第三代了,经营了近三十年,已经有了品牌效应,销量应该不会受太大影响,主要是营业额下降,预计今年比去年的营业额要下降20%-30%。但是一些小品牌和新的经营户就难说了,很可能在今年的低价竞争中死掉。”顾文明告诉记者,今年的螃蟹消费变化新趋势不仅体现在批发环节,即使出口部分,也呈现出了相同的趋势,大个头螃蟹销得很慢,而中小个头的则比较走俏。

### 线上蟹市 网上卖螃蟹成必选渠道

记者在淘宝网输入螃蟹,搜到5.36万件宝贝,其中南京店铺的宝贝数量有3953件。和去年八万多的在线销售数量相比,今年淘宝螃蟹的数量明显下降。业内人士分析,这应该是今年螃蟹触网的渠道多了不少,分流了淘宝的货源。除了淘宝、京东等知名电商,还有很多本地团购网站也在做螃蟹销售,包括不少小型贸易公司的自建网站。“毕竟高档螃蟹生意不好之后,很多传统店铺都开始了线上生意。”该人士说。

除此之外,记者还了解到,传统电商由于渠道成熟,客流巨大稳定,商家进入的门槛随之不断提高,也阻挡了经销商触网的步伐。一位螃蟹批发商就向记者抱怨,今年在天猫就没来得及开店,因为除了缴纳高额的保证金之外,天猫承诺的20个工作日完成店铺审批程序,几乎无法兑现。今年他都等了快两个月了还没消息,只好放弃,而选择了其他地方性网站开店,但是截至目前,生意并不好。尽管如此,他还是要坚持走网店经营的思路,毕竟多渠道销售更能应对市场的变化。

## 全新的职业 丰厚的高薪

带着你的梦想与才华,来吧!

**南京臻纪艺术品投资管理有限公司**  
Zhenji Art Investment Management Co., Ltd. in Nanjing

南京臻纪艺术品投资管理有限公司于2014年2月5日正式成立运营。截至2014年6月,已建设南京、杭州、北京三家分公司。

南京·臻纪秉持臻纪核心价值观及经营理念,努力推动南京书画市场的繁荣与繁荣。企业秉承务实、创新的经营理念,实施书画经纪人代理制度,臻纪代理当代优秀的中青年艺术家及其作品,架构艺术家与藏家之间的桥梁,使书画艺术在“文化强国”背景下充分展示更多的人文力量、收藏价值和投资价值。臻纪现为南京市“书画经纪专业科目培训基地”。

书画经纪行业正在“文化产业成为国家文化软实力”的广阔大地上,南京·臻纪将与南京·臻纪、武汉·臻纪、湖南·臻纪紧密合作,成为中国书画行业发展的领军企业。

公司地址: www.zhenji.com  
公司微博: @南京艺术品投资管理有限公司

面试时间: 周一至周五  
上午10:30—16:00

## WE NEED YOU

**艺术推广部**

**书画经纪人: 20名**  
本科以上学历,热爱书画收藏文化,有相应书画艺术推广团队管理经验,吃苦耐劳,有强烈的责任心(书画推广经验、有较好的社会资源者优先)及人脉资源者优先。

**部门经理: 5名**  
3年以上书画推广经验 (书画推广经验)

**区域总监: 1名**  
5年以上部门管理经验。(书画推广经验)

**总经办**

**总经理助理/秘书: 2名**  
25岁以上,中文、文秘、行政类专业及以上学历,形象气质佳,4年以上同岗位相关工作经验,具有较好的文字组织能力及沟通能力,吃苦耐劳,工作积极主动,责任心强,能适应出差。

**企划部**

**文案: 2人**  
**策划: 2人**  
**平面设计: 2人**

**人力资源部**

**人事主管: 2名**  
**人事助理: 2名**

**会员中心**

**档案管理员: 2名 | 男女不限!**  
**会籍顾问: 2名 | 男女不限!**

**绩效管理**

**绩效考核专员: (2名)**  
**数据统计专员: (2名)**

**培训部**

**培训部讲师: 3名**  
**培训助理: 3名**

**艺术部**

**书画讲解员: 3名**

**地址1: 南京市鼓楼区华侨路56号大地建设23层**

**地址2: 南京市建邺区江东中路186-1号宏普捷座4楼**

**张小姐 15896455046**

**周小姐 13585206177**