

芦淞服饰生意圈“赊货之痛”

芦淞服饰商圈流行一句话，“零售商赊货是毒药，批发商不喝渴死，喝了毒死” 面对赊货带来的困局，市场群经营户呼吁建立信息共享平台

□记者 姚时美

零售商胡老板到芦淞市场群多个经营户手上赊账进货，零售店全部关闭，经营户发现他竟手持两张身份证(详见昨日晚报08版)。昨日，记者走访芦淞市场群了解到，胡老板欠货款只是冰山一角，经营户面对的还有许多像胡老板一样的零售商，零售商赊货，在市场群已经很普遍，给诈骗分子可乘之机，几乎每一个经营户都遭遇过零售商赊货后跑路的问题。对此，经营户面临着两难，不赊货，可能流失客源，赊货，又面临血本无归的高风险。目前，广大经营户迫切希望市场群建立信息共享平台，建立起相应的预警机制。



▲芦淞服饰城步行街人流如织 记者 姚时美 摄

案例 不止胡老板 还有其他零售商赊货跑路

“2016年10月份对账时，就欠了我一万八千多元，到现在没给。”经营户李明安说，后来听说胡某店子关闭，打他电话都不接了。

李明安说，这并不是他第一次遭遇这样的事，以前长沙有个客户，欠他5000元货款，后来店子关门人消失了，打原来的电话已经停机，只能认栽。

“我现在还有200多万的货款没有结清。”经营户徐号说，这些货款到底能要回多少，他心里也没有底，最怕的就是零售商突然跑路，曾经有个客户欠他一万四千元货款后就联系不上了。

徐号告诉记者，曾经有一个零售商拖欠他所经营的鞋子品牌公司32万元货款，关门后赖账，后来在对方有财产可执行、有欠条作为依据的情况下，经过法院判决，拿回了28万元。

风险

有人故意钻空子，风险越来越大

漏洞 赊货成风，不打欠条成惯例

昨日记者走访了10多名经营户，他们告诉记者，零售商在芦淞市场群进货赊账已经成为普遍现象，每个人都背负着多名零售商的赊账，而且几乎每个人都遭遇过零售商跑路，这让经营户们很懊恼。

经营户邹永波告诉记者，受经济大环境影响，目前服装行业也明显产能过剩，市场消费又很低迷，无论是批发市场还是零售市场，都很难做，而且又很难转型，服装市场早已转变为买方市场，越来越多的零售商选择赊货，这是宏观上的原因。而在芦淞市场群内部，服装同质化竞争很激烈，为了抓住客源，经营户们面对零售商赊货，都选择妥协，否则就可能流失客源。另外，在和零售商合作一段时间后，彼此间建立了一定的信任，零售商提出赊货，经营户们又拉不下面子。

这些现象，给了一些不怀好意的零售商可乘之机。目前零售商在芦淞市场群赊货，大多数货款一个月或者一个季度一结算，有的甚至长达半年或一年，而赊货过程中并没有打欠条或者在对账单上签字，一旦发生纠纷诉诸法律，经营户们连凭证都没有，维权也没底气。

破局

经营户希望有预警机制，共享信息

昨日上午，部分经营户来到芦淞区市场管理局，找到该局相关负责人以及株洲市芦淞区服饰市场经理协会的负责人，希望政府部门及协会能够重视目前市场群经营户面临的赊货现象，为经营户维权提供帮助，并建立预警机制，预防该现象进一步恶化。

“我们作为芦淞市场群的一员，也曾想建立一个信息共享平台，最后做不下来。”株洲市芦淞区服饰市场经理协会负责人说，在调研过程中，广大经营户为了保住自

己的客源，并不愿意将信息分享。负责人认为，关键还是广大经营户自身加强自我防范意识，对进货的零售商尽可能充分了解其信息，赊货时掌握相应的凭证。

协会负责人以及芦淞区市场管理局的相关负责人表示，双方也会在市场群内部加强宣传和教，提醒经营户注意防范，对于经营户们所反映的现象以及维权遇到的难题，上报芦淞区政府，希望引起政府部门的重视，指导经营户们维权。

律师说法

注意留证据 同时设立一个止损线

对于目前邹永波等经营户面临的赊货维权难题，湖南卓进律师事务所律师郭映秋说，经营户们主要有以下几方面的工作去做，便于通过法律途径维权：一是到公安机关调取胡某两个身份证信息为同一人的证明，在起诉时，能够向法院说明起诉主体，二是在法院立案后，要尽快申请法院查封这两个身份证号名下登记的财产，比如胡某在湖北荆州被法院已经冻结的一套房产，要尽快起诉，申请法院继续冻结，防止胡某将房屋解冻并变卖，然后转移财产。

郭映秋建议，经营户要预防赊货给自己带来损失，便于维权，首先在平时经营过程中，要每隔一段时间和零售商对一次账，让零售商在对账单上签字，便于在索取欠款时，有相应依据，其次，为了防止不诚信的零售商跑路或者赖账，经营户要给自己定一个止损线，当赊货到一定额度时，零售商仍不支付货款，就不赊货。

小龙虾猛涨价，吓不退株洲吃货 最贵80元一斤依然卖得火

□记者 陈驰 文/图

时值初夏，进入了小龙虾的消费旺季。大家在朋友圈晒美味可口的小龙虾时，也不禁感慨起它的价格。与往年相比，今年的小龙虾价格可不那么亲民。吃货们感慨，以前三五人吃一顿小龙虾只要一两百元，现在一两百元的小龙虾，只够两个人“塞牙缝”，这小龙虾为啥涨得这么狠？



▲供货商正准备将大量小龙虾送至餐饮店



▲小龙虾已经成了夜宵标配

夜宵店

400斤小龙虾 不到晚上10点就卖完了

前天晚上11点多，家住天元区圆方路的廖女士见到朋友圈内晒龙虾，嘴馋便去夜宵店点了一盘88元的龙虾带回家，一人独吞后她仍是觉得不过瘾。

廖女士说，花了88元才吃了10多只小龙虾，应该只有1斤多。要放在以前，88元她根本就吃不完，为啥分量突然变少了？

前晚，记者走访了天元区多家夜宵店，基本上每桌客人都点了一盆小龙虾，他们也吐槽，小龙虾的分量变少了，价格却贵了。

龙虾的分量为何突然变少了？一家龙虾店老板冯先生说，近几年，夜宵市场最畅销的菜就是小龙虾，价格自然也水涨船高。五月来，他店里每晚能销售400斤小龙虾，而且不到晚上10点就被客人点完了，后面来的客人没得吃了，就会去别的店吃。

冯先生说，小龙虾的卖价一般比进价高40%左右，除去相关费用，盈利在10%左右。比如爆头虾，进价40-48元，销售价在68-80元每斤。

“现在去进货要赶早，要不是与批发商合作多年，我每天400斤的货还没保障。”冯先生说，相比去年，因为小龙虾的进价上涨，所以夜宵店价格大都上涨了两成左右，品质好点的涨得更多。其实他们也很苦恼，很多顾客一边吃一边吐槽涨得太贵，他们也颇有怨言，成本每年都在提高。

批发商

有摊位日销上万斤，还供不应求

夜宵店老板们抱怨成本太高，那我市各大批发市场、农贸市场情况如何？

记者从中南、满江红等蔬菜批发市场了解到，株洲市场销售的小龙虾品种很多，以爆头虾和青皮虾为主，产地多来自湖北和湖南岳阳洞庭湖。

苏女士家做小龙虾销售有四年了。她说，小龙虾基本上是个头越大的价格越贵，目前的市场零售价多为20至35元每斤，比去年同期高了5至10元，而且是连续三年逐年上涨。

“最便宜的也要12元一斤，个头大的爆头虾要35元一斤甚至更

贵。”苏女士说，株洲的行情现在很好，基本上供不应求。

吴先生有两个小龙虾批发摊位，现在每天批发零售小龙虾达1万斤左右。吴先生介绍，每年的销售时间为4个月左右，他们会派专人到洞庭湖进货，小龙虾批发每斤挣1-5元，以他一家计算，每年销售量都超过120万斤。

有业内人士透露，从产地批发到经销商手中，他们会分出三六九等价格差别销售，还有销售中的损耗死虾，这些都要消费者来买单，因此株洲市场零售的价格要比产地批发价格高出3至10元每斤。

养殖户

村民尝试养小龙虾 第一年就盈利了

不断看涨的小龙虾，也催生了小龙虾养殖经济。我市逐渐形成了一些中小规模的养殖基地和养殖合作社，他们带动了当地农村的就业和经济发展。

罗师傅是天元区雷打石镇胜塘村村民。从去年开始，他尝试在自己的三亩农田里养小龙虾，没想到获得了大丰收，头一年就盈利了。今年，他和其他四位村民一起成立了养殖合作社，流转了120多亩农田，开始了大规模的小龙虾养殖。

据记者初步了解，株洲市区周边这样大大小小的小龙虾养殖基地有数十个。这样的养殖基地也给当地的农村经济发展带来了不小的促进作用。

不仅是株洲，小龙虾这个产业有多火呢？据中国小龙虾协会数据显示：2015年，中国小龙虾销售额超1000亿元；2016年，中国小龙虾销量达1000万斤，销售小龙虾的门店数超1.76万家，是肯德基中国门店数量的三倍；2017年，养殖面积达1000万亩，产量100万吨，就业人员500万。网友们纷纷推测，按照这个趋势，2018年，小龙虾带来的经济效益将令人瞠目结舌。

医生提醒

小龙虾虽美味，但有的人不一定适合吃。市中心医院感染内科主任龙云铸介绍，小龙虾蛋白质含量很高，但死后腐败速度很快，非常容易变质。如果吃得不新鲜或者死了的小龙虾，容易引发急性肠胃炎和其他一些细菌感染的中毒情况，所以一定要注意。

老人语音手机来电申领

2.0英寸彩屏, 双卡双待, 照相, 3000毫安电池, 支持移动或联通卡, 语音读短信, 来电报姓名, 一键手电筒, 快捷拨号, 紧急呼叫, 闹钟, 录音, 听广播, 听歌曲, QQ/微信

别人有的功能 我们也有

免费申领热线: 400-185-2959

- 1 真大字体 大按键
- 2 真大音量 广播铃声
- 3 全语音王 语音读短信 语音读来电
- 4 一键拨号 快速拨打
- 5 大电池 3000毫安
- 6 外放广播 音量倍好
- 7 高清曲屏 抗压耐摔
- 8 一键解锁 长按来解锁
- 9 QQ/微信 隔网网络
- 10 一键手电 方便老人使用

艾艾贴, 让你我共勉!

人生就如沙漏里面的金沙, 金沙总是在我们不经意间去把握的时候就随着时间悄悄流逝。难道你们就甘愿这样坐以待毙, 而不为所动吗? 难道你就想这样平平淡淡的过完这一生吗?

不! 我们要做时代的主人, 做自己掌控者! 加入艾艾贴, 你的生命将因此而更加灿烂多彩!

灸道之美, 让爱蔓延。艾艾贴自成立

以来, 便致力于传承弘扬艾灸文化, 在全国大范围展开公益“灸灸”活动, 引导人们关注自身健康, 用古朴自然的绿色养生方式做日常养生保健。

加入艾艾贴不怕没有货源、不怕没有市场、不怕没有经验, 艾艾贴总公司教你如何利用艾艾贴平台成就自己的事业。加入艾艾贴, 做自己的老板, 当顾客的朋友。

人生路漫漫, 上下而求索, 用你的才智, 勤奋, 热情去点燃你生命里的那盏灯吧, 请相信前方的道路是曲折的, 但前途是光明的, 让你我共勉。我是艾艾贴总经销商: 刘丽丽, 微信: 13590483387, 电话: 13590483387。