



近日,南京市物价局通报了2013年南京农副产品平价直销店考核结果,龙圣农副产品平价直销店回龙桥店等6家店因为不能正常营业被摘牌;有9家店被要求整改,其中的火炬农副产品平价直销店溧桥店属于2012年度10家平价直销示范店,从示范店沦落到被责令整改,不由得令人深思。

作为南京市力推的稳菜价、惠民生工程,蔬菜平价直销店被寄予厚望,目前已累计建成200多家。但记者走访调查发现,平价直销店被摘牌背后不仅有自身经营问题,也有百姓不认可的原因,但更重要的原因是平价店这种模式在完全市场化的考验中水土不服。

文/现代快报记者 蔡旺

6家摘牌9家整改 平价店缘何频闭店

记者调查

龙圣平价店缘何关门?

1月13日记者找到了原先龙圣农副产品平价直销店回龙桥店所在地,如今已被卖固城湖大闸蟹的门店取代了。

记者在店里还能看到墙上贴着关于龙圣平价店的宣传画。当被问起是否知道龙圣平价店时,店老板摇摇头说,自己刚接手这个店没多久,不知道前面的事情。旁边另一家店的老板表示,龙圣平价店是去年11月份左右关门的,之前生意不太好,开开停停。“因为菜的品类少,我偶尔才去平价店买一次菜。”他说,菜市场离这里只有一两百米,走走路就到了。

记者找到了运营该店的龙圣生态农业发展有限公司负责人王金美。王金美

表示,关店也是无奈之举。他们是南京市第一批开办蔬菜平价直销店的公司,以前的业务范围主要在秦淮区,后来为了分摊成本,就在鼓楼区、玄武区选了几个点。在回龙桥附近选点时,她发现门面比较紧张,很难找到合适的位置。在为难之际,一家水产商要求加盟公司。水产商从龙圣公司购买一部分蔬菜,剩下的再去批发市场采购。除了蔬菜,门店还兼营水产。开业后的一段时间,经营状况还凑合,店面到期后,房东不愿意续租。回龙桥店无奈之下换了一个小的店面,蔬菜品类也相应减少了,再后来就经营不下去了,加盟商主动关闭了这家门店。

投资平价店需要多少成本?

利君农副产品平价直销店就开在龙圣对面,走进不算大的店面,偶尔看到几个顾客来买蔬菜。工作人员向记者抱怨,每天有不少时间花在打瞌睡上,生意不好做,有时候进了3斤干张,一天都卖不完。此外,利君农副产品平价直销店每年要付5万元房租,再加上雇了3个员工,每个月光工资支出就是6000块钱,每年的固定支出在十几万元。从开业到现在,一直贴钱在做,勉强能够维持。工作人员还一直在念叨,开店时应有的补贴到现在还没发。

关于平价直销店的各项开销,江宁物价局2012年6月份的调查报告显示,每家店年均房租为45830元、固定资产平均一次性投入40833元、年均水电费用19104元,4个员工工资为96000元一年。

总体算下来,第一年的投入接近20万元。

谈及生意差的原因,工作人员说,一方面店面的位置比较偏僻,躲在水果店后面,另一方面离菜市场太近了,“居民买菜喜欢一条龙服务,买菜的时候,顺手把肉、鱼等荤菜都买全了。”目前,店里只卖蔬菜,很多人不会为了便宜几块钱专门跑一趟。假如上马卖肉或者卖鱼业务,要再雇一个员工,多一笔支出。再者,从菜市场一路走来,至少有三家水产店、两家肉铺,竞争激烈。他们希望能有一个好的门店位置,生意能有所起色。

南京市物价局去年也坦陈,现在的平价店的确有点分布不均。今年重点将在保障房片区和居民密集居住区开设,更方便市民在平价店买菜。

业内声音

店方:政府扶植,不能光靠资金补贴

目前开平价直销店的门槛较低,只要有一定的资金和店面就行,即使没有蔬菜基地,可以到批发市场上去拿菜。但菜价起伏比较大,一旦经营不好,不少店就会关门大吉。“不要盲目地扩张,平价店选址不能扎堆。”王金美表示,只有把现有的各家店做大做强,然后再图谋扩张事宜。

其实,几年下来,龙圣公司并没有赚到多少钱,房租和员工工资年年都在涨,各方面支出比较大。“我们不敢再开新的门店了,因为新店不赔不赚或者亏损就没有意义了,毕竟企业是要盈利的。”王金美说,南京市到目前为止一共建成200多家平价直销店,但公司在收缩战线。据了解,因为经营不善、考核不合格等原因,3年来共有32家平价直销店退市。

谈及现在的政府扶持政策,王金美表示,光靠资金补贴是远远不够的。

像龙圣公司有蔬菜基地,出售的蔬菜经过了安全检测,能够保障食品安全。“希望平价直销店的菜能够进入政府食堂采购渠道,扩大平价店生存空间。”王金美建议,秦淮区机关单位比较多,而部分给单位食堂供应蔬菜的没有生产基地。如果有同样的机会参加机关食堂采购,获得政府订单,就有能力再开新店,雇佣更多的员工,解决就业问题。

江宁区物价局在社区蔬菜平价直销店的调查报告中也提到,建议“政府相关部门能否牵线搭桥将蔬菜平价直销店推广到政府、企事业单位、大专院校食堂,扩大配送额度,以求自身发展壮大。”

专家:稳菜价,要从流通环节做文章

粗略算下来,南京市3年来开出的平价直销店退市率超过了10%,平价直销店何去何从,成了业内不少专家关注的焦点。

“对居民菜篮子影响不大,平价直销店价格跟菜市场差不多。”江苏省社科院农业发展研究所所长包宗顺给出了这样的评价,平价店名不副实,有时还比较贵。

政府推行平价直销店不是针对低收入群体,而是为了控制菜价,从财政拿出钱来进行补贴。另一方面,却又在行政管理上收费,比如菜市场的摊位费。一边收钱,一边补贴,政策成效自相矛盾,浪费了政府资源。

蔬菜从田间到达消费者餐桌一般要经

过四到六个环节,供应链条长,每增加一个流通环节,成本都将增加,再加上各种税收和管理费用,蔬菜价格高就在所难免。包宗顺认为,稳菜价还是要从流通环节做文章,减少收费环节、减免农贸市场摊位费,卖菜的成本整体降下来,老百姓自然能吃到便宜的蔬菜。

不少专家则认为,政府财政补贴平价直销店的模式必须取消。政府用强制手段干预市场,违背了市场规律。对平价直销店的限制措施,让本应该赚到的钱却赚不了,开店的人就丧失了积极性,自然而然市场供应量减少,从长远来看,菜价调控会成为一纸空文。