



海口一家平价菜店里，各类蔬菜摆放整齐、明码标价。
海南日报记者 李英挺 摄

自去年10月21日海口首家平价菜店开业以来,平价菜店这一经营模式在海口正风生水起,短短4个月间,海口目前通过验收的平价菜店达11家,此外还有5家试运行。

平价店,在主管部门的定义中,有“以低于市场平均价格销售群众生活必需农副产品”之意,为何却还吸引众多海口商家蜂拥而入?

近日,国内多家媒体关注到南京去年推出的51家平价菜店首现撤柜、首家开业的平价店则表示自己“不赚不亏”勉强活着,一时之间,“平价店能走多远”更加引起人们的热议。

海口平价菜店,如何走得更远?

文/海南日报记者 陈超 通讯员 林红生

自2011年10月21日海口首家平价菜店正式营业以来,4个月时间里,据海口市物价部门不完全统计,已有16家平价菜店投入运营,多家平价菜店运营商放言,要在近几个月里增开数十家门店。

平价店,在主管部门的定义中,有“以低于市场平均价格销售群众生活必需农副产品”之意,这与企业以追求利润为目的并不一致,为何却还吸引众多商家蜂拥而入?上周有媒体报道,南京的平价菜店,经营不到一年,有的申请退出,有的勉强存活。如此景况让人不禁担忧,担负着“稳价惠民”社会责任的平价菜店,到底能有多强的市场生命力?

扩张迅速难解市场之渴

海口首家平价菜店,由海南罗牛山农业科技有限公司(下文简称“罗牛山”)注资在2011年10月21日开张营业。据不完全统计,目前,海口已有罗牛山、海南中平联合农业发展有限公司(下文简称“中平联农”)、海口好新鲜农业科技有限公司、海口骑楼小吃街等多家较有实力的企业在布点连锁平价门店,正在运营的平价菜店总数已达16家。不少运营商表示,要在近几个月里增开数十家门店,其中罗牛山平价店负责人表示,上半年准备新开10家新门店,中平4S平价店运营商则计划近期在海口开到20-30个门店。

连月以来,记者走访多家平价菜店时看到,不少家常菜以及鸡蛋等副食品售价要比附近市场便宜,有的甚至便宜近一半,吸引了众多市民光顾。据海口市物价局负责人介绍,目前物价部门主要提供家常菜市场销售价给平价店做定价依据,平价店的家常菜价格至少要低于市场平均售价5%-10%。

经营者表示,平价菜店通过建立从菜源地直接到终端消费者的新型城市蔬菜流通体系降低菜价,被减少的中间环节利润成为平价店的盈利支撑点。

由于政府明确表示将对平价菜店这一新生事物给予政策、资金的帮扶,坊间曾有异议,作为一种经营模式而言,平价菜店是否会对农贸市场、超市等造成不正当竞争?

物价部门相关负责人表示,平价店的定价水平,不是以挤垮其他经营者为目的,而是通过政府扶持合理定价,产生“鲶鱼效应”,抑制虚高价格。

相关人士分析,以目前海口平价菜店每店日均销售果菜1000公斤以上在计算,每日海口经由平价菜店销售出去的果菜总量不足20吨,而每日经由各级市场销售的菜量在800吨以上,在一定时期内,从量上来看,目前仍无法挑战传统市场的地位。

根据省及海口市的相关规划,今年将大力扶持由社会资金设立的平价农副产品直销门店,以及更多的开设于农贸市场和超市内的平价专区,“以平价店的新型经营模式,促进农贸市场升级改造。”

尝鲜蔬菜流通新模式

业内人士认为,政府近年来大力推进包括增加常年蔬菜生产基地、建立联接生产基地和零售终端的商流链条、建立肉菜流通追溯管理体系等多项内容的农产品现代流通体制改革,作为其中一环的平价菜店建设,正逢其时。

事实上,海南省内尚很新鲜的平价菜店,国内大城市在两年多前已出现,截至去年底,广东的各类平价菜店已超过1500家,江苏有各类平价菜店810家,浙江、吉林、湖北、上海、天津等地也都有各种形式的平价商店。国内平价店则借鉴了新加坡的经验。新加坡在19世纪70年代建立第一家平价超市,通过多渠道组织货源、连锁经营、经营自有品牌、建立生产基地等措施,将农产品直接输送到平价超市销售,一些生活必需品多年都不涨价,而这些平价超市也成为了新加坡最大的零售商。

与广东、江苏等地的平价商店主要依托供销社和农民专业合作社不同,海口当前占据较大市场份额的两个平价店运营企业,罗牛山是省内畜牧业龙头企业,中平联农由海南中商农产品中心市场有限公司、海南中平房地产有限公司等股东企业合资成立,可以说,在卖菜这个传统行当中,两家企业都是生面孔。

对此,两家企业的负责人表示,要借助企业的原有优势,用全新思路来营销平价菜。罗牛山农业科技有限公司董事长唐山

荣介绍,企业正大力发展“养猪-沼肥-种菜”的循环农业,目前罗牛山一、二期蔬菜种植基地面积已达500多亩,自种的无公害蔬菜日产量可供10家平价门店及罗牛山集团下辖的两所学校食堂,企业还有数千亩闲置土地可用于蔬菜种植。中平联负责人衣胡建忠介绍,4S平价店股东之一中商农产品中心市场,拥有10万吨级的冷库及加工配送车间等,公司的流动售菜车项目也开始启动,冷链方面优势明显。

海口平价菜店大考未到

日前,国内多家媒体关注到南京去年推出的51家平价菜店首现撤柜、首家开业的平价店则表示自己“不赚不亏”勉强活着,“平价店能走多远”一时引起人们的热议。

“老实说,我还真有这方面的担忧。”2月17日,唐山荣站在年初开业的罗牛山平价商店和平路门店里,拿着企业自种的蔬菜对记者说:“你看我们用沼肥种出来的无公害菜,跟农村散户打药种出来的菜比,品相上差一些,有虫眼,生长周期也长一些,口感劲道,消费者不一定认可。加上我们的菜价还要比市场均价低,店面租金、人工成本高,压力还是很大的。”

胡建忠也表示,尽管5家门店日销售额均在万元以上,也只是与日常开支基本持平,“每个门店投资要50万元到100万元,一两年内不能考虑收回成本,现阶段以聚拢人气为主。”

经营者们还发现,菜店在管理上有其特殊性,有家平价菜店因为收银口设置不对,曾发生过严重的逃单现象,此外,以店长为核心的平价菜店管理人员不好找。

更有专家指出,海口的平价菜店其实还未经历盛夏高温或者台风天气造成本地菜缺口巨大的考验,而这正是造成海口季节性菜价高的主要原因。

另一方面,虽然政府出台政策要对平价菜店进行扶持,但扶持资金相对企业投入而言相差甚远,且要到平价店正常运营一年后才兑现。“我们不能指望靠政府补贴来发展平价店。”一经营者直言。政府相关人士也认为,政府要对处在探索期的平价商店进行扶持,但政府的扶持是有限、适度的,平价商店的建设还是要坚持以企业自主经营为原则。

多腿走路或是生存之道

据媒体报道,南京大部分平价店经营主体是农业大户或合作社,与生产相比,经营并不是他们的长项,且这些平价店里经营的种类不多,仅20多种蔬菜,具体到首家退市的平价店,经营者称是因为周边城区拆迁,导致人流量少难以为继。而广东状况良好的平价店,经营主体是供销社,浸淫农产品流通领域已久,平价店商品种类能达上千种。

业内人士分析,与南京平价店不同,海口的平价店多由企业运营,市场经验丰富、资本运作相对成熟。记者调查发现,经过摸索,海口的平价菜店逐渐找到寻求多个盈利点的生存之道:海口骑楼小吃街平价超市将平价生鲜肉菜、东南亚特产、副食品等多品种复合经营,以平价肉菜吸引人气,带动特产销售,再用特产销售盈利来平衡平价菜的亏损;中平联农4S平价店积极拓展企业团供和车载流动售菜市场,现已为金海纸浆、洋浦炼化、天邑国际大型企业进行蔬菜配送;罗牛山则考虑依托蔬菜种植基地开发观光农业形成新的盈利支撑点。

为4S平价店提供亿元信贷额度的海口苏南村镇银行行长夏东伟说:“平价商店,一定要以销售量来取胜,量大,才能从物流配送上摊薄成本,这就要加快布点,走连锁便利店的路子;同时确保食品质量安全,打出健康牌。当市民养成到平价店买菜的新消费习惯时,平价店才算成功。”

海南蔬菜生产淡季旺季明显,农业部门的数据显示,去年我省冬季(11月—4月)自给率在70%左右,夏季(5—10月)在40%左右,全年蔬菜缺口70万吨左右,而海口淡季蔬菜缺口每天达500吨以上。多位平价菜店经营者认为,掌握或对接更多的蔬菜生产基地,是淡季时平价店平稳经营的关键。

中国热带农业科学院热带作物品种资源研究所热带蔬菜研究中心副主任曹振木建议,这就要多发展高山蔬菜、设施农业,“从种植技术上来讲,夏季时种植叶类菜可行性大,茄类、瓜类等果类菜就不适合了,还可多引进热带蔬菜品种。”



定价低于市场平均价格的平价菜很受市民欢迎。
海南日报记者 李英挺 摄