

# 蔬菜直销店,一路走好需“帮扶”

□记者 张喜逢 文/图

**晚报调查**

去年12月初,在菜价普涨的市场背景下,我市出现了首家基地蔬菜直销店。它的出现打破了传统的蔬菜销售模式,减少了流通环节,降低了菜价,使市民受惠。

时隔近1个月,这家蔬菜直销店的经营状况如何?它将是一个行业转型的“风向标”,还是蔬菜基地为走出“被压价”困境而选择的背水一战?连日来,本报记者进行了多方走访。

蔬菜直销店销售火爆。



## 蔬菜基地:一年忙到头,收支刚平衡

这家基地蔬菜直销店名为“好菜篮”绿色果蔬园,由河南绿锦农业开发有限公司投资开办,其销售的蔬菜主要来自该公司位于宜阳县寻村镇甘棠村的500多亩蔬菜基地,年产量在2000吨左右。该蔬菜基地已被河南省农业厅审核认定为无公害农产品产地并颁发“无公害农产品产地”证书。

蔬菜基地的负责人牛永立介绍,一年四季,基地的各类蔬菜生产不断档。可从这些年的经营收益来看,一年忙到头,蔬

菜卖的量不小,却没能卖上理想的价钱,公司收入与支出勉强达到平衡,甚至有时还赔钱。

基地蔬菜直销店的员工告诉我们,在开设直销店前,基地自产蔬菜主要靠菜贩上门收购。这些年,蔬菜基地间的竞争激烈,不少菜贩子趁势压价,大多数时候,蔬菜基地售出的许多蔬菜只能挣回本钱。

该员工告诉记者,为避免菜贩子集体压价,为基地产的蔬菜寻找更好的销路,去年10月的一天,公司专门派人拉着几车大葱、

萝卜、花菜前往中原蔬菜批发市场尝试自产自销。原以为本地地产的新鲜菜很快就能销售一空,谁知等了两三天,这些菜最终还是以低价卖了出去。

有了这次经历,员工们发现,本地菜虽然有口感好、新鲜等优势,但卖相确实比不上外地菜,而菜贩子最看重的就是菜的卖相。

牛永立说,本地菜的优势无法在市场竞争中凸显,说明本地菜销售需要专门量身打造一种属于自己的模式,只有这样才能规避被菜贩恶意压价的风险。

## 蔬菜直销店:便民、低价,是我们的优势

### 市民:选它就是图新鲜、便宜

去年12月下旬的一天,记者在蔬菜直销店看到,尽管已过11时,但到店里买菜的市民仍络绎不绝,收银台前排起了长队。

采访中,不少市民认为,直销店的最大好处在于所供蔬菜基本是本地菜,且多是头一晚采摘的菜,不仅新鲜,价格也便宜。同一种菜,直销店的价格有时比超市、菜市场的便宜近一半。

记者调查发现,直销店蔬菜的平均售价至少比超市的低20%。

### 成本与利润间的博弈

如何把握好低价销售路线,并控制好日常经营成本,成为直销店能否走下去的关键所在。

据了解,直销店的主要成本为:店铺面积90平方米左右,每月房租4000元;店内

有13名员工(营业员、包装工),每月工资支出2万元左右;每日从蔬菜基地往返运菜的车辆成本在200元左右,算下来,每月车辆成本约6000元。仅此几项,该店每月固定投入在3万元左右。

据该店店长介绍,目前,直销店日销售额好的时候能达到8000元左右,利润在20%左右,按此推算,月盈利4.8万元左右。

他说,除去每月固定投入,剩下约1.8万元,还要用于负担水电费、税费、损耗支出等。最终,直销店所获利润很薄。不过,该店店长表示,尽管利薄,但比起以往菜贩压价购菜,情况还是要好一些。

### 菜价回落后,直销店有几分胜算?

眼下,直销店受欢迎,一定程度上与全国蔬菜价格普涨、百姓菜篮子受影响的背景

有关。国家使用调控手段让菜价平抑回落后,这种新型的销售方式如何继续走下去?

蔬菜基地的负责人说,蔬菜价格的普涨与回落,对蔬菜基地日常生产影响并不大,往往是流通环节对蔬菜价格造成波动。

他表示,蔬菜直销店有生产基地作为后盾,省去了不少流通环节产生的费用,蔬菜价格优势显而易见。此外,直销店走的是便民路线,搞的是品牌化经营,且从进货渠道到店开设,都可以人为对成本予以控制。

他认为,日后,蔬菜直销店和农贸市场存在竞争是必然的,所以直销店更要做好品牌。除给百姓带来价格上的实惠外,店方还可通过提供如何配菜、对一些蔬菜如何食用予以指导等延伸服务来吸引客源,以保证店铺人气兴旺。

这名负责人还说,希望蔬菜直销模式能得到政府部门的扶持,促进这一新生事物更快发展,给更多市民带来实惠。

## 相关部门:直销店的成长需多部门“给力”

### 直销店初显冲击力

采访中记者了解到,在传统的蔬菜销售模式中,除在流通环节产生各项交易费用外,在销售终端也会产生诸如摊位费、管理费、卫生费等费用。物价上涨期间,这些费用也是造成蔬菜价格上涨的一个因素。

直销店的出现,无疑给上述传统销售模式带来了冲击,对拉动区域内蔬菜价格降低起到一定作用。

记者在对直销店附近的蔬菜超市和农贸市场走访时,发现了这样一些现象:直销店虽未给综合性超市的蔬菜销售区日营业额带来直接影响,但是超市为了防止一些“大众菜”出现积压,也会比较直销店的菜价选择性降低价格出售;清早,一些农贸市场的菜贩会前往直销店“探”菜价,还有一些精打细算的菜贩想通过直销店进货,而不再通过批发市场进货。

### 蔬菜直销让“两头”受益

市蔬菜办负责人郭永林说,2009年,我市农业局、商务局等单位就对各区建立蔬菜直销点进行了调研,希望蔬菜的生产和零售能够直接对接,改变“蔬菜生产者种菜不赚钱,消费者买菜价格高”的局面。

去年12月初,在市有关部门协调下,我市首家蔬菜直销店“好菜篮”绿色果蔬园作为试点被推出。从直销店运营情况来看,这种直销模式得到了市民的认可。

他说,眼下,无论是国家还是地方,都在大力推行农超对接、订单式农业生产。简单地说,即政府根据百姓的需求给蔬菜基地下“订单”,蔬菜基地根据“订单”产菜,而后在政府引导、扶持下直接供应百姓,从而减少蔬菜从供到卖的流通环节,让生产者得到可观受益,让消费者拎起菜篮子更轻松。

传统的蔬菜销售模式日渐暴露出其弊

端。例如,去年接连出现的“蒜你狠”、“豆你玩”等不正常现象,暴露出在传统销售模式下,职能部门无法对一些农产品销售环节予以有力规范、监管,如果农产品流通效率高、供需信息相对称、市场交易规范透明,农产品被炒作的空间可能会被大大压缩。

### 蔬菜直销店需扶持

市农业局工作人员说,蔬菜直销店能否逐步推广,既有赖于经营者的管理,也有赖于各相关部门的扶持。例如,一个社区直销店的设立就牵扯到卫生、社区、城建等多个部门,如何给予这些直销店场地、费用等方面的支持,对直销店能否稳步前行起到重要的作用。

尽管我市蔬菜销售还主要依靠农贸市场,但蔬菜直销店对此类市场造成的冲击显而易见。蔬菜直销店的出现,无疑给现在的蔬菜市场注入一股新鲜的空气……

我市开展第二轮脊髓灰质炎疫苗查漏补种工作

## 今明两天,请给孩子服“糖丸”

□记者 李岚 通讯员 梁秀梅

本报讯 昨日,记者从市卫生部门获悉,我市于本月5日、6日进行脊髓灰质炎疫苗第二轮查漏补种工作,具体实施对象为所有0岁~3岁儿童,即2007年1月1日至此次接种期间出生的儿童(包括新生儿)。

据了解,我国已在2000年10月实现无脊髓灰质炎目标,为进一步消除免疫空白,我市于去年12月5日、6日开展了脊髓灰质炎疫苗查漏补种工作,今明两天将进行第二轮疫苗补种。

和以往的疫苗强化免疫有所不同,此次目标人群的确定更具科学性,主要针对疫苗史不足3次或不详(疫苗史以明确接种记录为准)的适龄儿童,尤其是“零剂次”免疫的儿童。不管其居住地与出生地,一律接种两剂次脊髓灰质炎疫苗,两次间隔一个月。换句话说,凡有明确接种记录且符合要求者,则不需要服用“糖丸”。

省招办公布今年各项考试时间

## 今年高考,时间仍在“非周末”

□记者 李燕锋

本报讯 昨日从市招办获悉,省招办于日前公布了今年我省各项考试的时间,备受关注的高考时间没有作出调整,仍在“非周末”时间进行,即和往年一样为6月7日、8日(周二、周三)。

高考时间一直是社会各界关注的话题。据介绍,高考时间的变更大约经历过3个阶段:1978年高考制度恢复,首次考试是在冬季;之后高考定在每年的7月7日、8日、9日进行,这种制度延续20多年之久;2003年起,为让广大考生避开高温天气,高考日期调整为每年的6月7日、8日。

市招办主任介建中告诉记者,对于高考时间的调整,社会上一直有一种呼声:希望能将高考时间固定在双休日,比如6月第一个双休日,近年来这种呼声越来越高。

“总体来说,高考调整到双休日进行有利有弊。”介建中表示,有利的是,考试时间安排在双休日,考点周围环境相对安静,有利于考生发挥,且交通压力相对缓解,也有利于考生赶考。不利的是,高考是一项需要全社会多个部门共同参与的大事,各考点的安排、考试各项工作的开展环环相扣,尤其是对试卷的保密工作要求很高,如果每年都固定在双休日进行,考试时间就会变来变去,让人比较难适应。

市招办提醒,省招办公布的2011年“考试日历”包含了今年大大小小70多项考试的时间,其中硕士学位研究生入学全国统一考试为1月15日、16日;高等教育自学考试全国统一课程考试仍分两次进行,分别为4月16日、17日和10月22日、23日;此外还有英语四六级、计算机等级等社会考试,中国物流职业经理资格证书等职业资格类考试。考生可登录省招办网站进行查询,看看哪项考试和自己有关,以便提前准备。

### 相关链接

今年端午节为6月6日,根据国务院办公厅公布的2011年节假日放假调休日期具体安排,6月4日至6日为端午节小长假。端午节小长假结束后,就是高考时间(6月7日、8日)。家长可以趁这3天假期给即将参加高考的孩子打打气,陪孩子迎接其人生中的一个重要挑战。这对考生和家长来说无疑是个好消息。