

永辉超市来了， 有的菜贩打算改行了

B 1 钱 周刊

赵师傅在九里街菜场做水产生意已经有20年了。然而最近几天他有了离开的想法，因为马路对面的永辉超市开业了。

感到生意难做的不仅是赵师傅，整个九里街菜场的经营户都感到了寒意。多数摊位每天的营业额减少了三分之二以上。现在已经有部分摊主考虑撤走，或者是改行。其实受影响的不仅有九里街菜场，离超市不远的江滨新村菜场也在受影响，甚至是距离更远的其他菜场。

感到寒意的不仅仅是菜场，就连10多公里外的镇江市农副产品批发市场(以下简称农批市场)也在受影响。因为永辉部分生鲜产品的零售价低于市场的批发价。

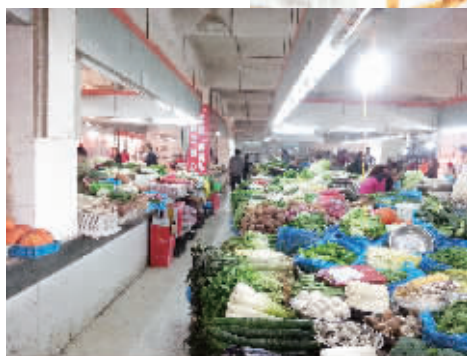
一个超市在镇江菜篮子行业掀起了这么大的波澜，其原因就两个字“低价”。菜地如何对接菜篮子，这个话题谈论已久，现在是时候认真考虑了，因为消费者已经用脚步逼着菜场、批发市场来考虑这个问题。

本报记者 吴辉

永辉超市内一景。

江滨菜场内一景。

吴辉 摄



说两句

早上8点

一个摊位只卖了六七元钱菜

早晨8点应该是菜场最忙的时候，而这几天九里街菜场显得非常冷清，来买菜的人寥寥无几。赵师傅的摊位在九里街菜场的最西面，摊位上摆着鲑鱼、带鱼、鲳鱼等等。他在这里做生意已经有20个年头，永辉超市的开业，让他产生了离开的想法。在10月23日(永辉超市开业日)之前，他每天能销售2000多元，生意好的时候能超3000元，自从永辉超市开业后，他的营业额一下降到了几百元。“摊

位费、水电费，再加上其他费用，每年有一万五六，每天只卖这几个钱，还做什么生意？”赵师傅无奈地说。

菜场一进门有几个卖蔬菜的摊位，因为无生意可做，几位摊主都在闲聊着。“凌晨4点钟到菜场，现在已经8点了，我只卖了六七元钱。”一位摊主盘点这一早晨的营业额。

在这个摊位对面就是张阿姨的摊位，也是卖蔬菜的。“我20多

岁就在这里卖菜，现在马上就要60岁了，我还能怎么办？”原来最差每天也能卖三四百元，而现在一天最多就是一百多元。这几天生意的骤减，让张阿姨产生了转行的想法，可是岁数已大的她已经不知道再去找什么样的工作。

当然，也有市民表示，九里街菜场之所以受影响最大，除了它的地理位置外，另一原因就是它的菜价和其他菜场相比还是要高一些。

持续低价

附近菜场空间越来越小

永辉超市向西一公里左右就是江滨新村菜场，也在永辉超市的辐射范围之内，同样这里也受到了影响。8日早晨7点半，菜场里买菜的人已经络绎不绝。虽然人流量没有大幅度下降，但摊主们已经感觉到了来自一公里以外的威胁。“他们菜价确实便宜，对我们已经有了一定的影响。”一位卖蔬菜的摊主表示，虽然目前影响还不是很大，但今后就很难说了，毕竟现在还有人不知道这个超市。

8日上午，记者记下了江滨新

村菜场部分菜价，大白菜每斤1.2-1.5元，茼蒿每斤2.5元，前腿肉每斤11.8-13元，五花肉每斤11.5-12元，黑鱼每斤10-20元。而当天在永辉超市，大白菜每斤0.48元，茼蒿每斤1.68元，前腿肉每斤11元，五花肉每斤12.5元，黑鱼每斤6.98元。从这些常见菜的价格对比上可以看出，永辉超市的优势是相当大的。

价格是最好的指挥棒，当九里街菜场的摊贩们为客流量烦恼的时候，永辉超市里每个称重台面

都在排着长长的队伍。当然，有些摊贩认为，作为新开超市，永辉在开业期间靠低价吸引是很正常的，今后就不一定能一直保持这样低价了。

然而，永辉超市的优势就是从田头直接到菜篮，减少中间环节。正如他们一直所坚持的，“民生超市，百姓永辉”。这也是红豆购物广场选择永辉超市合作的原因。

“要是一直这样，我们还有什么好做的。黑鱼卖7元不到，我们进价也在8元以上。”赵师傅说。

农批迎战

举行江心洲蔬菜节

营业20天的永辉超市，影响的不仅仅是它周边的菜场，就是10多公里外的镇江市农副产品批发市场也感受到了它的威胁。“虽然它的销量不是非常大，但它对老百姓的影响却非常大。”市场相关负责人说，永辉的模式不同于普通超市，它的中间环节很少，这也是它最大的优势。

对于永辉超市所挑起的这场价格战，农批市场也开始迎战。11

日-15日，农批市场举行江心洲蔬菜节。上述相关负责人表示，农批市场与江心洲菜农直接对接，体现出3大特点：首先品种多样，有市民喜爱的菠菜、青菜、刀豆、大白菜、茄子、扁豆、西蓝花等12个品种；其次菜品新鲜、无公害，江心洲蔬菜种植环境好，农药检出率低，安全有保证，另外，价格低，货源充足。所有活动蔬菜价格均低于批发价，降幅达到20%-30%。

对于为何在此时推出蔬菜节，农批市场相关负责人并不否认有迎战永辉的意思，同时也是让镇江人了解农批，了解江心洲蔬菜。当然，战役不仅是这一场，接下来农批市场还将推出水果、肉类等一系列优惠活动，预计将持续到春节。

或许，这样的“战役”才刚刚开始，无论是农批市场，还是菜市场，只有主动出击，才能找到自己的生存空间。

市场需要 永辉这样的鲑鱼

菜价贵在最后一公里，这个道理很多人都知道，这也是为何有很多人会花半小时坐车去农批市场购买。如何解决这最后一公里，各个部门都想了很多办法：在菜场开辟地产菜销售区，让超市和菜农对接等等，然而百姓并没有感到其有多大效果。

菜篮子很小，但背后所涉及的范围却很大，涉及种植技术、物流管理、菜场摊位管理等等，不管是对菜农补贴，还是对菜贩补贴，或者是对超市、菜场补贴，这仅仅能解决一个节点上的问题，并不能解决菜篮子背后所有的问题，这也是为什么我们喊了这么多年的“菜价贵在最后一公里”却一直无法得到解决的原因。

镇江外购的蔬菜有两个途径：第一是从产地到常州凌家塘批发市场，到镇江批发市场，再到菜场；第二是从产地到镇江批发市场，再到菜场。多年来，镇江人吃着经历了三手甚至四手的蔬菜，这样的体系一直维持着。田头每斤一块钱的蔬菜，到了菜篮子里就要到两块多，甚至更高。

永辉超市的进驻，让这个体系开始松动，原先的利益分配体制被打破，有的菜场已经到了难以生存的地步。采访中，有人就说一个永辉超市，不会对镇江的整个菜篮子带来多大影响，毕竟它的体量有限。

一个永辉超市的供应量，相对于整个镇江的蔬菜需求量来讲确实不大，但它却给老百姓传递了一个信息：我们吃的蔬菜原来可以更便宜。

如果永辉超市这种模式在镇江能得到多数消费者的认同，那它就会在镇江开第二家店、第三家店，一直到它认为满负荷为止。到时候菜场就会一个接一个地面临生存困难。

对于镇江整个菜篮子体系来讲，永辉超市就是鲑鱼，它正对每个菜场虎视眈眈。

不过镇江需要这条鲑鱼。它能让镇江百姓的菜篮子变得更轻。

吴辉