

广州区势最关注

你的优惠多我有“平靓正”，广州生鲜市场硝烟突起
卖菜平台加速“杀”入社区 传统菜市场呼吁公平竞争

烧腊档前,师傅飞一般地将叉烧切片,门铃响起,电商送菜到你家门口——你更喜欢哪一种买菜的体验?今年下半年开始,网上卖菜平台纷纷进社区“掘食”,生鲜食品零售市场硝烟突起。广州的传统菜市场“活”得如何?市民对于菜市场的“口味”有没有改变?新快报记者走访发现,部分菜贩和传统菜市场受冲击较大,有菜贩的收入比半年前减半,甚至还有撑不下去而“下线”者。菜市场行业的业内人士则表示,目前已经受到流动小贩和网上平台的夹击,希望有更加公平有序的竞争。

■统筹:新快报记者 邓毅富
■采写:新快报记者 邓毅富 林钢威 实习生 林展仙
■摄影:新快报记者 邓毅富 林钢威

●菜贩

“现在我的顾客多是中老年人”

12月24日11时,在广州市天河区的石溪新市场,菜贩老李用黝黑的手慢慢剥去玉米壳,苦笑着告诉新快报记者:“今年的生意,难做啊。”老李今年四十多岁,卖菜12年,每天4时起床去批发市场进货,然后在菜摊前守一天。记者注意到,20分钟过去了,没有顾客在老李的摊前驻足。“网上卖菜平台对传统菜贩影响较大,现在市场主要的顾客多是中老年人。”老李苦涩地说,这半年来,客流量减少了三分之一,挣的钱相对应也缩水三分之一。

对于实体店,老李本能地进行维护。“你看网上卖的虾虽然便宜,但是个头太小,哪有菜市场里的肥。”老李说,消费者在卖菜软件上看着图片购买,难免会遇到与实物

不符的情况,这时候电商的售后是很难处理的。在菜市场买菜可以看着实物买,相对更有保障一些。从业10年的菜贩蔡先生面临着同样的问题。据他介绍,其客流量比去年减少了一半。“往年一个月能挣八九千元,现在只有四千多元。”他一边削着山药,一边叹气说,“隔壁摊位是上个月倒闭的,摊主的客流量比我的还少,怎么可能在广州生活得下去。”

12月25日10时许,在天河区车陂十五社综合市场,菜贩王姐表示,网上卖菜平台对自己的影响极大。“我卖了快20年的菜,现在这么艰难的情况我还是第一次见。”王姐告诉新快报记者,去年她每天卖菜的营业额有一两千元,而前一天(12月24日)上午才卖了60元。



■12月的一天上午10时许,天河区车陂十五社综合市场的顾客不多。



■在天河区的石溪新市场,一些肉菜摊档已经结业。



■海珠区的沙园市场是传统菜市场的代表,目前仍是生意红火,顾客如云。

●电商

方圆700米范围开了29个自提点

与广州部分菜市场的菜贩遇冷的尴尬处境不同,线上菜店蓬勃兴起。

今年年初,新冠肺炎疫情暴发,广州部分市民的购物习惯发生改变。从下半年开始,各大互联网巨头加速布局。6月,滴滴旗下社区团购品牌“橙心优选”上线;7月,美团成立“优选事业部”后迅速推进其社区团购业务;8月,拼多多旗下“多多买菜”上线……这些社区团购平台主打时令水果、新鲜蔬菜、肉禽蛋品、海鲜水产、乳品烘焙等,不少产品价格优惠,用户量不断增长。

新快报记者使用后发现,多数平台采用“今日下单+次日自提”的“社区团购”经营模式。以美团优选为例,顾客通过微信小程序或APP在美团优选平台下单,选择团长处作为自提点。顾客当天下单,次日送达。平台将货物配送至团长处,团长通知顾客前往自提。记者发现,自提点一般都设置在便利店、快递点等。以天河区柯木塱新村大街为例,仅方圆700米的范围内就有29个多多买菜的自提点。

天河区石溪村龙汇街一家水果店的店长欧阳先生告诉新快报记者,他的店是4家社区团购平台的提货点,他也是这几家平台的团长。酬劳方面,肉蔬按顾客消费金额的10%来算,其他商品按照8%来算,如果购买的人数多,还有额外的提成。

在“预购+自提”模式下,网上平台通过联合社区周边便利店,贴近社区居

民,可以做到按需集中采购,减少商品的运输、存储环节和时间,降低不必要的损耗,同时省去“最后一公里”的配送成本,使商品更具价格优势。

12月26日,新快报记者对比多家卖菜平台和菜市场的肉菜价格发现,线下的菜市场中,胡萝卜价格为每斤3.5元,而在叮咚买菜为2.49元一斤。

此外,不少网上卖菜平台还推出各种优惠吸引用户。比如,橙心优选给新用户提供更多款0.01元的新人特价商品,如0.01元4个鸡蛋、0.01元500克苹果等,此外还有25元礼券。朴朴超市等同样也有新人专享价的商品选购和新人礼券。除了新人可享的活动,网上卖菜平台还提供限时秒杀商品,如美团优选上提供每日多个时段的抢购活动,每个用户可以用优惠的价格抢购限量商品。

在网上卖菜平台买菜,便宜、方便,但质量问题受到关注。北京的陈先生向新快报记者表示,12月22日,自己在网上购买了冷鲜猪腿肉,23日打开包装发现肉已经腐烂发臭,当时还在标签上注明的保质期内。经过反馈,平台很快给予退款。记者查询发现,不少网上平台都制定相应售后服务条款。以美团优选为例,消费者在收货时发现商品有变质、腐烂、破损等情况,可在下单次日起48小时内申请退款,申请退款可享受闪电退款到账服务。

●消费者

有人说“不”有人成网购达人

市民高女士告诉新快报记者,她选择在菜市场买菜,因为可以挑选,她认为网上买菜难以保证菜的质量。她同时拒绝了“当天下单,次日自提”的社区团购模式,她表示喜欢当天想吃什么就在当天买。

市民许阿姨则告诉新快报记者:“孩子喜欢在网上买菜,虽然品质都不错,但是老年人不太懂操作,去市场买菜比较放心。”

市民陈先生认为,目前不少网上卖菜平台为争取用户都推出了低至每斤几角至几元的新人特价商品,还有限时秒杀商品,一些用户在一个平台享受完新人优惠后就会改用其他卖菜平台继续享



■海珠区沙园市场内这档鸡档生意不错。

受。如果没有持续的优惠,平台容易流失用户。新快报记者采访发现,持类似观点的市民不在少数。他们认为,网上平台推出的优惠不会长久,只是短期内吸引新用户而已。

不过,也有不少市民转投网上平台的怀抱,其中不乏中老年人。“之前我一直都在附近的菜市场,后来孩子告诉我可以在多多买菜上买菜,新鲜且便宜,还可抢购特价菜,买了几次后发现质量挺好,之后就常在上面买菜。”市民王阿姨告诉新快报记者,现在她和团长已经很熟悉了,有优惠的商品团长都会发到群里给大家抢购。



■天河区的这家水果店是网上卖菜平台的一个自提点。

●传统菜市场

平靓正的菜市场仍有巨大吸引力

不过,在网上卖菜平台的冲击下,广州老城区的部分菜市场仍然“岿然不动”,其“平靓正”的特点对于多数市民仍有巨大吸引力。

广州市荔湾区的西塍菜市场距离地铁西塍站不足100米,这里每天接待批发、零售的人流量上万人次,吸引城中大批阿婆阿姨蜂拥而至,连佛山市顺德区都有人慕名而来。

12月24日,周四,新快报记者走访西塍菜市场。在地铁车厢内就看到三三两两的师奶拉着手推车,只要你问“喺唔喺去西塍墟买𩚑(你是不是去西塍买菜)?”她们就很欣喜地回答你:“咁巧!你哋都啊(这么巧,你们也是去那里买菜的)?”

水瓜1.2元一斤、白瓜1.2元一斤、鲈鱼15元一条、新疆阿克苏苹果2元一斤,西塍菜市场被称为广州最平肉菜市场,由于这里的小贩晚上做批发、白天做零售,所以街坊们常常可以用批发价买到零售菜品。

市民张婆婆告诉新快报记者,她每周来这里一次,买一个星期的肉菜。每次出行,家里人都开好清单,派她这个闲人来采购。

位于广州市海珠区的沙园市场也是街坊公认的评价市场,这里供销两旺,人来人往。新快报记者发现,沙园市场里的一个水产档中,中个头的沙虾才卖15元一斤,而在市区其他市场要卖到20元一斤。

除了价格实惠,商品丰富也是实体菜市场吸引市民的一大特点。比如,一进西塍市场大门,就看见右边是熟食摊档,有各种糕点;右边是干货一条街。再往里走,分别有水果区、家禽区、水产区等,开门七件事可以一次性办妥。



■传统菜市场里可以买到一些较少见的食材,比如海珠区沙园市场里的柚皮(上图)和越秀区珠光市场里的香茅。

■声音

“团购卖菜价格低,是以本伤人”

12月22日,广州市肉菜市场行业协会、越秀区肉菜市场商会召开了副会长、会员座谈会,网上卖菜平台进社区引起的冲击,成为广州市肉菜市场行业协会执行会长梁丽娥、越秀区肉菜市场商会会长江文杰等与会者热议的话题。

“团购卖菜价格低,以本伤人,是烧钱的做法,不能体现市场价值;如果(网上卖菜平台)做大,就会挤掉传统菜市场,容易产生垄断,不利产业的发展。”肉菜市场会员纷纷反映,社区网上团购卖菜在牌照、摊位及其食品安全认证方面都存在问题。

据介绍,广州市有600多家肉菜市场,广州市肉菜市场行业协会现有100多个会员。近年来,广州菜市场数量在减少,两年前全市有700多家,现在只有600多家。两年前越秀区有50多家,现在只有40多家。很多档主处于观望状态,不愿意续约。传统菜市场受到的冲击,包括各种品牌的新型买菜店分流,以及社区团购等线上竞争。

与会者认为,传统菜市场需要更公平有序的竞争。有与会者称,“菜市场有严格的规范”,比如,每个市场都要设立检测室。每天上午8时抽检肉、菜、冰鲜等,中午前要把数据上传到食品安全监管所,除了市场自身的检测外,食安监也会派专员前来检测。还有与会者称:“我们还建起了党群室、母婴室、儿童乐园,为老人家增加椅子,让他们在市场里晒太阳、聊聊天。”

而这些,显然是网上平台有所缺失的。

与会者称,此外,传统菜市场还被流动小贩“斧底抽薪”,竞争的现状是:市场外流动小贩众多,室内经营却很惨淡,空位不少。

■建议

五步走升级传统菜市场

除了菜市场经营者,一些市民也以消费者的角度对菜市场升级提出建议。

越秀区饮食业商会副会长、美食家刘展明认为,传统的菜市场是1.0版本,引入其他生活内容的是2.0版本,有文化含量的是3.0版本,成为市民办事和游客游玩空间的是4.0版本。

对于菜市场的升级换代,刘展明建议:第一,引入文化,让食材买卖更加活色生香;第二,针对老年买菜者多的状况,增加适老措施,如长者休息空间、椅子等;第三,加入现在生活元素和社会元素,如网络、直播、外地特色食材专区、美丽乡村特产等;第四,开展一些“食在广州,食材为先”的推广活动,引入美食专家、师奶达人导购活动;第五,将发现菜市场之旅,作为全域旅游的一部分,引入文商旅活动,玩趣味……刘展明如是说。