

成本高、“长脸”难、半天开不了一单

蔬菜直销：便民之路如何走远？

CPI走高，蔬菜是一大推手。为了平抑菜价，真正让合肥市民的菜篮子拎得更轻，自2012年以来，合肥启动了社区蔬菜直销店的建设便民惠民工程。这也被认为是稳定农副产品价格的重要手段。

一年多的“大浪淘沙”后，有些试点的蔬菜店没能等到“转正”；而分布在各区的“正式队员”“过得”也并非“幸福”：贵池路的吴娟招待客户时不缺说笑，但安静下来的她，也为高房租烦恼；而在经开区一里洋房，崔海虎月收入万把，但同样也面临着“长脸”的无力……

镜像一

近4000元房租“压力山大”

时间：8月12日 17:40

地点：贵池路汉嘉社区蔬菜直销店

“鲫鱼还要不要，最后两条了，给你便宜点。”17:40，很多上班族启动了下班模式，而对于吴娟（化名）来说，也意味着到了忙碌的时刻。吴娟的蔬菜店，在省城蜀山区贵池路上，开业已有五六年了，今年春节过后，正式加入“社区直销店”的大军。

吴娟50多平方米的“小门面”不算特别突出，但撩开皮帘子，里面的货品可算得上是应有尽有。青椒、西红柿、面条、大米、西瓜……从20来种蔬菜，到

调味品，再到水果，这里的生活气息不亚于菜市场。

“这里菜的价格怎么样？”“要比菜场稍微贵一点。”家住广利花园的张燕说，平时上下班时间都比较紧，顺路回来就在这里买点菜，“贵就贵一点，图个方便，去岳西路那边的菜市还要走一大截子”。

确实，如张燕所说，价格稍微高一点，但便捷还是吸引了很多附近居民前来选购。在记者所停留的20余分钟内，不间断地有小夫妻来买米、阿姨来选豆

角，这些居民与吴娟在付钱时的玩笑话，尽显了“吴娟”的重要性。

做生意是为了赚钱，这毫无疑问，在送走一个个顾客后，安静下来的吴娟也有自己的顾虑，深感成本压力。“这边的房租太高了。”吴娟称，接近4000元每月的房租本身就很高，而近来的高温天气下，蔬菜的损耗也非常大，头一天卖不完的菜第二天就没法继续上架了，“再加上夏天开空调用电、给蔬菜洒水，水电的成本一下子也比以前多出不少。”

镜像二

月入万元仍无力“长脸”

时间：8月13日 10:20

地点：经开区一里洋房社区蔬菜直销店

“17块7，零钱不要了，找您33。”8月13日上午，崔海虎从清晨7时许，一直忙到10点多，没有休息片刻。

与吴娟的店面一样，崔海虎在经开区芙蓉路一里洋房小区的蔬菜直销店，面积也在50多个平方米。但幸运的是，由于位置不那么市中心，租金相比吴娟的店来说，便宜了一半还要拐个弯，1700块钱的月租金。

崔海虎能走上蔬菜直销这条路，还得多谢他的表哥。由于表哥在合肥一家蔬菜配送中心上班，2012年4月，崔海虎与父母一起便从蚌埠老家

来到合肥做起了蔬菜生意。而三个月前，崔海虎的店经验收合格，正式挂上了“便民惠民蔬菜流通体系建设工程”的绿招牌。

崔海虎说，自己店里的蔬菜大多是“上家”合作社，根据自己的实际需求，每天按品种配好，自己开车再去周谷堆农贸市场附近的配送中心拉回来。不过，“有时候有些菜配得不是太新鲜，自己就去别的地方买点更新鲜的”，崔海虎称，菜要是不够新鲜，再便宜都不会有人来。

“附近有九龙园菜场、大润发超市，

对你没有冲击？”“几乎没有影响，我经常去菜场、超市调查，那边蔬菜的价格平均至少要比我这里贵5毛一斤。”崔海虎称，现在自己小店收入还比较可观，好的一个月能赚个万把，但最近高温菜价都上涨，而且损耗也多了。

崔海虎也在想，随着自己的生意渐渐火起来，适当扩大一下店面，“米啊干货什么的，都挤在50多个平方米的，快放不下了”。他也询问过隔壁门面，但5万元的转让费外加一次性要交半年的房租又要好几万，这让崔海虎最后只能挠挠头作罢。

镜像三

成本13000，净赚的只有3000

时间：8月13日 10:40

地点：天鹅湖社区蔬菜直销店

“来2斤虾子？好嘞，我家的虾子绝对新鲜，你看看这颜色就知道了。”13日上午10:40，记者来到这家天鹅湖社区蔬菜直销店时，老板何炳坤和另外3名员工正忙得热火朝天，虽然是工作日，但来直销店买菜的市民络绎不绝，150个平方米的店铺也显得有些拥挤。

“我们店周围小区不少，做的基本都是熟客生意。”何炳坤一边秤菜，一边招呼着客人王阿姨告诉记者，因为“价钱公道，而且就在家门口，我家每天都在这里买菜。”“我们家的菜价比周围菜

市场、大超市都要便宜。”说到价钱公道，何炳坤告诉记者，“我们加盟的是安徽加乐农业科技有限公司，除了由“加乐”每天定点配送以外，我自己还去南七阳光农贸市场从当地菜农那里直接进货，省去了中间菜贩子的环节，所以价格会更便宜。”

在记者探访的短短半小时内，进进出出直销店的客人不下15人，理货、清洗、打扫、称重到收银等一系列工作，全部由加上何炳坤在内的4个员工完成。“生意好的时候，我们4个人根本

忙不过来。”人手不够，怎么办？何炳坤告诉记者，他曾想过要再雇一名勤杂工，顺便扩大销售规模，但回到家后左算右算发现，“即使生意这么好，也请不起人”。何炳坤给记者算了一笔账，店面租金每月3000元，员工工资平均每人每月2000元，水电开销每月2000元，如此一来，一家蔬菜直销店的硬性成本每月就要1万3千元。“再加上一些杂七杂八的费用，我算了一下，我们这家店每个月也就只能赚到3000元。”



镜像四

一个上午都没一个人

时间：8月13日 11:00

地点：曙光新村社区蔬菜直销店

当记者来到这家位于包河区曙光新村的社区直销店时，老板常学良一个人正坐在店里抽着闷烟。操着并不标准的普通话，常学良热情的招呼记者：“随便看看，买点啥菜？”当得知记者并不是来买菜时，常学良显得有些无奈：“最近天热来买菜的人越来越少，今天上午一个人都没有。”

“我这家店是今年5月份才开业的，算是新店，当初也是觉得在社区卖点菜会不愁销路才决定加盟直销店的。”常学良告诉记者，就这2、3个月的情况看，“每天客流少得可怜，一个月都挣不到几百块。”

当记者问到生意差的原因时，常学良半天没有说话：“其实我也不通，我们店的菜都是直接配送过来的，价格不贵而且蔬菜新鲜，和其他菜场来比还是有点竞争力的，怎么就没有人过来呢。”常学良的店铺只有50平方米左右，每个月租金1000元，“再这么下去，连租金都赚不回来了。刚开业时，我还多进点菜，现在生意难做，菜进多了卖不掉只能自己吃，所以品种也越来越少，实在是不能进啊。”

不过，尽管最近生意是一天不如一天，昨天一个上午都没开单，但常学良表示，自己愿意再干一段时间：“现在估计是天热，大家都喜欢在外面吃饭，不愿意出来买菜。等秋凉了说不定生意就好了。” 王敏 何凡 记者 张华玮 丁林 文/图