



海都调查

江南菜市场为何面临困境—— 农贸市场升级改造后 商户如何做好经营



江南菜市场

专家: 农贸市场受青睐 但不能转嫁成本

根据信息咨询公司 Euromonitor 数据显示,预计 2022 年,生鲜零售市场规模将达到 5.3 万亿元。生鲜零售渠道主要包括农贸市场、超市、生鲜电商、社区生鲜门店和新崛起的社区团购。

《2021 年农贸市场发展情况调查报告》显示,2021 年上半年,全国农贸市场交易总额约为 1.9 万亿元,较 2019 年同期增长 0.54%,整体已恢复至正常交易水平,且仍是生鲜消费的主要场所。

福建省批发零售行业协会副会长、省商务厅研究基地海峡商业管理研究中心博导、主任许安心表示,农贸市场改造升级,使其成为一个高大上的购物场所,步入高端商业模式,是很难实现的。“虽然有的农贸市场改造后,不仅环境升级,其消费水平也跟着提升,但这也只是个案。”许安心认为,目前,小冷链技术不断完善,生鲜电商对农贸市场及超市造成冲击。此外,超市推出的即时零售,对传统大卖场、社区团购及农贸市场的影响也很大,压缩了其市场拓展的空间。因此,像江南菜市场这样的农贸市场,若对其“过度包装”,将成本转嫁给消费者,这让消费者无法接受,从而影响商贩的生意。

不过,在许安心看来,由于农贸市场产品种类丰富,其生鲜产品占据主导地位,满足周边居民的生活需求,加上居民购物习惯,农贸市场依旧是市民购买生鲜产品及日常买菜的主要场所,且老一辈市民也是农贸市场的“忠实粉丝”,客流依旧能够保持较高水准。他还表示,要肯定农贸市场业态价值,重视原有业务,但又不局限于农贸市场本身,充分挖掘并发挥出自身的潜在优势,是今后农贸市场升级改造必须厘清的主题。

江南菜市场商户几乎走光



调查:市民逛市场频次减少 商贩拉群让利卖熟客



刘宅农贸市场提升改造后,成周边居民买菜主要场所

作为为民办实事工程,近年来,福州市陆续对城乡地区原有的农贸市场进行升级改造,让原本“脏乱差”的农贸市场焕然一新,提升市民购物环境。在福州中心城区,像江南菜市场这样的农贸市场不在少数。

位于浦上大道旁的刘宅农贸市场内,这里菜贩的摊位价格在 6000 元左右,但每天依旧有市民来此买菜。“我一般不会把所有的菜在一天内卖完,每天都会留出来一部分菜作为储备,以防餐厅的老客户突然需要菜。”相比零售,为餐厅供菜成了老刘的主要收入来源,他还告诉记者,刘宅农贸市场内的一些商户,有的还开通了抖音,线上卖菜。“此前受到疫情防控影响,生意确实出现困难,好在现在逐渐恢复,我们也开通了线上渠道,增加销量。”在老刘眼里,年轻人的买菜习惯和他们的父辈不同,年轻人往往直截了当,不会讲价,也喜欢在线上购物,但老一辈依然热衷农贸市场里讨价还价的感觉。

业内:“场”可通过花钱改造 但“市”要符合消费者需求

“农贸市场的升级改造,可以提升居民的购物环境,但这并不是越高级越好。”从事农贸市场运营的王先生说,在业内人士看来,市场的状况分为“市”和“场”两个部分。“场”就是场地,通过花钱改造,提升买菜场所的环境,但“市”却不

是有钱就能解决的。王先生认为,农贸市场适当升级改造后,更要与当地消费者的需求相匹配,“像上渡农贸市场,其改造规模并不如江南菜市场,但其生意还是不错的。”王先生表示,从到农贸市场买菜的居民角度来看,他们更关

拥有足够多的熟客是菜贩子们的核心竞争力,但他们很难说清楚为什么这些顾客会在菜市场里大同小异的摊位中做出明确的选择。

家住仓山区玫瑰园的黄女士原先一大早都要到上渡农贸市场挑选一天的农副产品,在她看来,农贸市场让人眼花缭乱的摊位中,总有那么几家商贩是靠谱的。“其实就是一个试错的过程,有时候也是跟风。”黄女士说,一家摊贩卖的东西好坏,是否缺斤少两,一试便知,而邻居间的介绍,也是他们从众多摊贩中挑选出优质商贩的办法。不过,黄女士也学会了网上买菜,并加入了

商贩组建的买菜群。“有时候群里团购,打折力度很大,计算下来比单独去市场买便宜。”黄女士说,她一周七天去农贸市场,改成了一周去 4~5 次。黄女士的说法,也得到了上渡农贸市场商贩们的认同。几位卖海鲜的商贩告诉记者,随着网上买菜越来越流行,他们也顺应“潮流”,开通线上渠道,将原先一些熟客拉成一个群,这就成了“私域流量”。一名商贩说,他们经常帮顾客挑选品相好的产品,或者降低利润增加销量,时间久了,他们就会一直在自己这边买菜。“可以说,是靠人与人之间的情感连接,维持着生意。”

N 海都记者 陈晋 文/图

福州仓山区金山街道燎原路的江南菜市场,因经营不佳,商铺空置率超过 90%,仅有的部分商户有的也打算在一个月之内搬走。作为农贸市场升级转型的代表,江南菜市场曾计划打造成为福建省最好的农贸市场,但如今,这里面对的是无客人、无流量、无生意、难挣钱。

针对江南菜市场面临的窘境,连日来,记者走访了福州市区几家农贸市场,发现大部分农贸市场经升级改造后,购物环境干净整洁,且摊位前人来人往。那么,江南菜市场为何会面临门庭冷清的情况?是因为疫情后多渠道分流影响,还是市场商品定价太高?记者就此进行了走访调查。

商户: 位置有优势,但生意让她大跌眼镜

陈女士是一名海鲜商贩,此前得知江南菜市场招商消息后,曾来此考察过,认为这里的位置特别有优势。2021 年底,她和江南菜市场的运营方签订了合同,入驻江南菜市场。但开业之后的生意情况,让她大跌眼镜。

记者了解到,该市场总面积 3700 多平方米,原计划设立 30 个标准摊位,47 个店面,整体布局按照“农+超”城区智慧农贸市场的规范标准规划。“商贩招不到,品类不齐全,租金高,我从 3 月开业到现在,看着一波波商贩搬进来,又陆续撤离。”陈女士很是无奈。

陈女士的海鲜摊位靠近门口,位置较好,租金是每月 3.8 万元左右,在她两侧的摊位月租金则是每月 4.3 万元,而靠内的菜贩摊

位租金在每月 4000 元左右,“海鲜摊位有些贵,其他的感觉还算可以”。但现在,整个江南菜市场内只剩下三四家商贩,而陈女士自己也计划在一个月内存搬离。

“我目前还是靠着给酒店、餐厅送货维持,但这并不能持续太久,生意太差了。”陈女士叹着气。在她看来,江南菜市场的地理位置优越,周边居民多。根据原先的计划,江南菜市场于今年 3 月开张,且有举行开张仪式,之后因为疫情防控的要求,开张活动取消了。“之后经营方的引流没做好,导致很多商贩没法承受前期的亏损,很快就搬离了。”陈女士告诉记者,在她旁边的一个摊位,从搬到迁出,前后还不到一个月。

市场: 开业花了近百万 菜卖得贵没流量

对此,江南菜市场一名陈姓工作人员表示,今年 3 月,根据疫情防控的要求,取消了相关的开业仪式,但市场开张之初,来此买菜的居民依然很多。“我们还给到现场的每一位顾客赠送礼品,前后花费了近百万元,但之后的生意却越来越惨淡,主要是这些商贩的价格定得太高。”该工作人员说,江南农贸市场装修近 1000 万元,水电费的支出均由运营方承担,商贩入驻后,只要支付

租金、物业费。“大家觉得这里菜卖得贵,就不会再来,没有了人流量,生意自然不好。”

不过,在另一名商贩林先生看来,现在争论对错已无意义。“关键是经营方是否还有意愿做下去,是否有后续的补救措施。”林先生说,他们也投资了十余万,希望市场方能继续经营下去,“虽然是卖菜,但我们也是当事业来做,并不想放弃”。林先生的看法,也得到了在场商贩的认同。