

40家标准化菜场“上岗”，记者现场探访发现

合肥标准化菜场还在“磨合”

沿着一条光滑洁白的地砖走进去，液晶屏上滚动“播放”每天的菜价，统一的柜台上摆放着蔬菜、水果等……如果说这是卖菜的菜场，你相信吗？在合肥，就有40家这样的标准化农加超菜场。

农加超菜场有何“标准”？合肥40家标准化菜场生意如何？记者对此进行了探访。

记者 王玮伟
沈娟娟/文 倪路/图



标准化之“初体验”

以前排队买，现在半小时没人问

李家帮是省城二里街农加超菜场的一名老经营户，今年7月，他跟着一批老朋友从路边大棚搬进了“新家”，不锈钢的台面、平整的大理石、还有即将开始工作的中央空调……这让饱受风吹雨淋的他感觉很踏实。

可“蜜月期”还没过，李家帮就纳闷起来，“怎么感觉生意一下子淡了许多，来买菜的市民也少了1/3左右。”

李家帮一边守着1米多长的摊位，一边向记者描绘起路边大棚时自己的忙碌：“原来生意非常好，买鸡的人都排队起，可现在再也没那么忙了。”

记者在李家帮的摊位前逗留了半小时，仅有一对老年夫妇买了35元的韭菜和小白菜，而竹筐里的鸡蛋、麻袋里的干菜和塑料盆里的4条鱼一直没有装进市民的菜篮子。

李家帮告诉记者，前一天能卖二、三十只鸡，现在一天连10只都卖不出去，“没办法，我只好增加了一些品种，从只卖鸡到附带着卖白菜、韭菜、大蒜等。”

在省城几家刚验收合格的标准化菜场，不少经营户都对经营状况直摇头。一位水果摊的老板透露，以前每天能卖出1000元左右的水果，而现在营业额却只有之前的1/10。

只有28个“待字”，肉禽、水产等也聚集了不少经营户。

喻光介绍，标准化菜场在“成长”的过

程中，不少经营户都在左右摇摆，“买菜的人少了，卖菜的不愿意进来；卖菜的少了，又没有人气。”

标准化之“试探路”

菜场该不该“多元经营”？

在记者的采访过程中，有部分经营户也向记者表露了自己的困惑。

“是不是可以把菜场办得更多元化一点？比如吸引农户进来经营土特产，既能把人气带起来，也能让经营户在竞争中不至于漫天要价。”李家帮建议，标准化菜场里可以吸引多一点元素，让品种更丰富。

华府骏苑菜场里，不仅有蔬菜、肉禽等，还有花卉、服装、百货等；安徽宜购商业运营管理有限公司的招商经理李杰也告诉记者，在保留了原来绩溪路老菜市场的商贩以外，

还引进了皖农合作社、大圩蔬菜直销等方式，满足不同层次的消费者购物需求。

不过，在很多商贩看来，多元化发展“几家欢喜几家愁”。一家菜场内的蔬菜罗老板表示，一些大的经销商进驻，在实力、价格、渠道等方面都跟小商贩没得比，“最关键的是要在相对公平的舞台上竞争。”

喻光则认为，标准化菜场将来要在管理上下功夫，而最核心的就是抓住食品安全这个“中心”，在市场秩序和环境卫生两个基本点上不断完善。

标准化之“再接触”

标准化菜场“夹缝中生存”

环境整洁、冬暖夏凉，标准化菜场在硬件上比普通菜场好上一截，为何不叫座呢？二里街菜场的代老板分析，这是因为菜场生存在竞争的大环境中。

“超市越来越多，商品又一应俱全，分流了一部分来买菜的市民。”代老板也是从小摊贩走上标准化之路的一员。他猜测，遍地开花的连锁超市很可能“吃掉了”菜场的一部分顾客。

不仅如此，街边小贩也让经营户们感叹“正规军打不过游击队”。合肥华府骏苑

农加超菜场的黄老板无奈地表示：“一些人在菜场外摆摊设点，图方便的市民就近购买，而每个月还要缴纳摊位费、管理费等费用的经营户感觉很被动，价格下不来，客流量也跟不上。”

一名经营户给记者算了一笔账，每个月摊位费得520元，加上水电费、空调费、管理费等，每月至少得拿出去近1000元，而按照现在的经营状况，每月利润加起来跟费用刚好抵消，“没钱可赚，过段时间还是不好，我就另找别的菜场，或者干脆不卖了。”

记者手记：

不再风吹雨淋，环境媲美超市，标准化菜场“上岗”也许是未来的一种趋势。

然而，刚落户的标准化菜场如何帮助商贩“过渡”，怎么在短期内聚集人气，让菜场

管理公司与商贩能够实现共赢，都是值得我们和有关部门思考的事。不管是去标准化菜场、农贸市场、抑或是超市买菜，市民最关心的还是菜篮子里的菜是否便宜。

标准化之“冷思考”

生意冷淡或许是市场“指挥”

今年2月，孙大姐在华府骏苑农加超菜场开始摆摊卖菜，可天天都为了客流量发愁，从上个月开始，她已经“转行”卖咸菜，“毕竟，咸菜比青菜保存时间长点。”

而一开业就入驻标准化菜场的商贩张琼告诉记者，她也已经被冷淡的生意逼得不敢卖青菜，走差异化路线，卖起了花艺。

“标准化菜场跟一般市场经济的主体一样，都是市场选择的结果。”合肥市蜀山区商务局局长喻光昨日在电话中表示，标准化菜场是大势所趋，但需要一段“适应

期”和“成熟期”。

2010年下半年，商务部、财政部确定了全国标准化菜市场建设项目的5个试点城市，合肥是其中之一。每个标准化菜市场国家扶持资金按不超过50万元支持，且不得超过项目总投资的50%，同时，市、区也给予一定补贴。于是，从2010年10月开始，合肥拉开了标准化菜市场改造的序幕，预计在3年内通过新建和改造，使得全市菜市场都实现“标准化”。

在省城华府骏苑农加超菜场管理办公室的墙壁上，记者发现，144个蔬菜摊位

家族“企二代”想到网上开店

“创业星工场”吸引很多实体企业家参与



星报讯（记者 董艳芬）网络是一种趋势，网购市场不容忽视。即便是实体店销售较好，还是有很多老板想把生意做到网上。

马瑞刚刚大学毕业，作为家里的长子，毕业后，他理所当然的继承了父辈的产业，经营着合肥一家吸塑制品公司。“公司起步很早，2004年我们就开始在做了，但到现在还只是20多人的微企业，我希望公司在我手上能做强做大。”马瑞告诉记者，现在江苏等地的很多同类性质的企业

已经在网上做生意了，他也很想要把公司生产出来的食品托盘、塑料制品卖到网上去。“真想不到，《市场星报》有这样的平台，周五我一定要去好好的学一课。”

如果你也想把生意做到网上去，如果你想在网上实现自己的财富梦想，还有机会，赶紧拨打本报抢票热线0551-5223791吧，也许一个电话，真的就能改变你的人生轨迹，300张免费门票数量已经不多，预订从速。

需要提醒的是，本期“创业星工场——暨安徽民营企业企业家大讲堂”的“课堂”设在位于经开区九龙路111号的安徽大学新区馨苑水上报告厅，读者可乘坐149路、128路、616路公交车，到安大新区站下即可。