

让公平交易促进零售和谐 确保食品安全

——访北京超市供应企业协会会长姚文华

“

众所周知,北京市90%以上的食品需要依靠外地供应。这一组普通的数字,涵盖了首都广大人民的“菜篮子”“米袋子”“奶瓶子”“肉盘子”,事关民众一日三餐和身体健康。从种植、养殖,到生产流通、到进入人们的舌尖,在这个复杂而又有序的过程中,食品的供应与超市零售是最末端的两个业态,是民众最能感受到食品安全的地方,也是最能检验食品安全治理篱笆不断扎紧的地方。



北京超市供应企业协会会长姚文华

本报记者冯文亮

作为以超市供应企业为主组成的行业团体和社会组织,北京超市供应企业协会的定位是什么,承担着哪些职能?作为供应企业与超市之间的桥梁纽带,在食品安全社会共治方面做了哪些有益工作?近日,本报记者对北京超市供应企业协会会长姚文华进行了专访。

抓住关键 发挥职能效用

记者:超市是老百姓的“菜篮子”“米袋子”“奶瓶子”和“肉盘子”,承载着老百姓的一日三餐及生活所需。超市供应企业协会作为供应企业的行业组织,有哪些职能?从协会诞生至今,都做了哪些事情?

姚文华:北京超市供应企业协会是由北京市行政区域内为超市提供供应服务的生产企业、商品供应企业自愿联合发起成立的,于2015年经北京市社会团体登记管理机关核准登记的非营利性社会团体。成立至今,主要围绕以下七个方面开展工作。

一是收集、统计、分析以及发布行业信息,开展本行业经济技术调查和发展战略研究,为政府制定行业规划、产业政策、行业法规和标准等宏观经济决策和管理,提供基础材料,提出相关建议,积极发挥参谋和助手作用。

二是组织制定和倡导实施《行规行约》,建立行业自律机制规范行业经营行为,协调行业内部关系和相关事务,维护行业公平竞争,保护行业和企业

员的合法权益。

三是畅通渠道,积极反映会员合理诉求;开展调查研究,积极参与政府部门建言献策工作。在政府与会员之间发挥桥梁和纽带作用。

四是编辑出版行业的有关刊物和资料,加强信息交流,实行资源共享。

五是深入了解企业的需求,掌握行业动态,向政府相关部门反映企业的需求、呼声和建议。

六是推动超市供应商企业行业规范自律建设,建立协会会员单位企业信用档案,督促会员单位依法经营,推动会员单位在行业自律建设中发挥积极作用。

七是发展与国内外相关行业组织的联系,组织开展业务技术交流、学术研讨活动,为会员单位开拓市场搭建平台。加强业务交流、密切配合、相互支持,推动行业协会各项活动的广泛开展。

参与社会共治 推动商业经济发展

记者:民以食为天,北京拥有两千多万的人口,属于我国的特大型城市,90%以上的食品都需要依靠外地来供应,食品安全供应和食品安全监管属于重中之重,在这其中,作为行业组织,协会发挥了哪些作用?

姚文华:食品安全事关人人。8年前,协会的前身是超市供应企业联盟,我以这个身份参加了商务部组织的有关食品安全方面的会议,开始投身食品安全工作,参与社会共治,至今食品安全都是本协会关注的重点。

协会自成立以来积极团结、

联合组织北京市超市供应企业,旨在举行业之力,共同推动协会在行业自律,监督权威,有效沟通,协调服务,化解矛盾,共同发展等方面充分发挥行业组织的桥梁纽带作用,维护市场秩序,保护会员合法权益,规范超市供应企业的经营行为,推动商业经济繁荣发展。

协会发挥平台和行业引领作用,将食品安全纳入工作的全过程,首先在前端对于入会的食品供应企业严格把关,凡是有关部门通报的,均一律拒绝入会。其次是在会员企业和行业中大力科普、普及食品安全法律法规,不断强化和提高企业食品安全责任意识,发挥示范引领作用。

此外,在渠道的对接上,充分发挥协会的资源优势,促进食品安全优质基地、地理标志农产品及诚信品质超市等渠道的产供对接,让安全放心的产品进入安全放心的平台,为食品安全保驾护航。

杜绝“经营黑洞” 优化营商环境

记者:连锁超市发展迅猛,规模庞大,有一套完整的商业体系。在供应商的选择方面,有很多要求,比如收取供应企业进店费等。对此,您有什么看法和意见?

姚文华:根据新思界产业研究中心发布的《2018-2022年中国超市行业市场可行性研究报告》显示,2010-2017年间,我国超市行业发展较为稳定,营业收入平稳增长。2017年,我国超市行业百强企业规模达到1.2万亿元,同比增长3.32%;门店数量达到10.43万家,同比

增长2.7%。超市行业进入平稳发展阶段。

但是,在过去的2018年,超市行业的发展速度没有了2017年的盛况,增幅大幅放缓。据研究机构不完全统计,2018年,永辉、步步高、华润万家、物美、大润发、沃尔玛、家乐福、卜蜂莲花、永旺、麦德龙、百佳等11家大超市零售企业旗下的大卖场及精品超市等业态共开店307家,比2017年增加14家,同比增长4.78%,与2017年26.84%的涨幅相比,超市开店增速大幅放缓。关店调整持续,8个超市品牌共关闭44家门店。

这其中,最关键的问题在于近两年商超的费用越来越高,每年的合同续签费、返利、进店费、新店开张费等上涨太高,很多厂家不得不放弃商超渠道,只做流通。而大型厂家的新品也都会在流通渠道先试销,再让销售情况比较好的产品进店销售。一些超市为了解决进店品项少、收入少的问题,会采取抬高进店费的办法。有些超市面对销售额和利润下降,会逼迫经销商签订销售任务和利润任务,完不成任务让经销商补利润。商超零售商不以销售货物获利,反而过度收取费用,必将深陷经营黑洞,而这样的举动也无疑是在推开、吓走供货商。

其实,早在2006年,我国由商务部、发展改革委、公安部、税务总局、工商总局令《零售商供应商公平交易管理办法》中有明确规定,零售商不得存在妨碍公平竞争的行为,不得滥用优势地位从事不公平交易行为。但是在超市行业中,高收费、乱收费的情况仍是屡见不鲜,亟须有关部门关注,优化和改变这一领域的

营商环境。

建立优质社区店 提高产品品质

记者:随着电商及社区便利店的发展,致使超市等集中式大卖场面临一定的挑战,这是否会对供应企业造成一定的困扰,您如何看待这一问题?

姚文华:2019年,各大超市的效益预计会出现断崖式下跌。而造成这种情况不仅仅是互联网的冲击,也不仅仅是新零售对消费者吸引力大,大型超市效益问题的根源出自供货商。供货商正在加速撤离商超,商超在产品上的竞争优势大不如前,整体竞争力下降。这些流量势必会转向电商和社区店。

“如今一二线城市的消费升级日益明显,传统超市所面临的难题,在社区店却可以被很好地化解。”其优势在于其不向供应商收取高额进店费、管理费等。一些新入市场的优质产品,纷纷选择加入,所以我们常常看到在社区店的货架上产品种类反而比超市更多、质量更好并且价格更实惠。现在大多社区店和小型供销合作社建立了优质产品输送的关系,既带动了一线扶贫产品的销售,又为社区居民提供了物美价廉的产品。

以生鲜、食品为例,两者是超市优先发展的板块,超市效益的“护城河”。生鲜、食品市场的需求量大,既是高频刚需,又是黏性强的吸引顾客的利器。

食品安全问题国家反复强调、严抓狠罚,其实关注食品企业的生存发展问题才是食品安全源头治理的关键,理应引起全行业、全社会的关注。