



扶贫产品难进商超 **进店费** 是门槛

文 / 本刊记者 孙永立

扶贫产品难以摆上超市货架？优质供应商正在逃离超市？与此同时，超市的客单价和客流量正在以 15% 甚至更高的速度快速下滑。实际上，商超与供应商之间的积怨由来已久，2020 年的疫情进一步放大了零供冲突。

有人将进店费形容压在供货商身上的一座大山；也有人指出，超市压榨供货商，供货商则转嫁到

消费者，推高了食品物价、放大了食品安全风险，真相到底如何？本刊独家专访北京超市供应企业协会会长姚文华，直面问题根源，深入解析零供矛盾与出路。

姚文华是我国零供关系协调的资深专家，为原中国商业联合会零供关系行业调解组委员会副主任，也是我国首个《零售商供应商公平交易管理办法》的起草人之一。

花样繁多的进店费

CFI: 尽管有个别超市开设了扶贫产品专柜，但整体上扶贫产品的销售额仍然较少，请问是否属实，超市中的扶贫销售额能达到多少？

姚文华: 六成超市在扶贫上尽了社会责任，把社会扶贫提到了销售日程，国有超市中像超市发、京客隆在扶贫工作上十分优秀，华联、永辉、顺天府的扶贫工作也得到业内的认可。但不可否认，能进超市的扶贫产品，总体数量上确实很少。其中，能达到总销售额的 20% 就算优秀超市。我希望，更多超市根据自己的体量，加大贫困地区农副产品支持力度。

CFI: 为什么扶贫产品进不去超市？是产品不好吗？

姚文华: 不是产品不好。相反地，这些贫困地区的农产品很好，主要有三个原因：第一、进店费门槛高；第二、扶贫产品没有形成规模和体系，比如就 80 吨小米、15 吨木耳；第三、包装设计不够时尚。其中，最高的门槛还是进店费。

CFI: 据说进店费中门道颇多，什么“前台返佣，后台返点”，合计抽取三成收入；甚至还有“包销售”甚至“包利润”的合同，即不论实际销售额和利润是否达到预期数字，超市抽取的费用不变，请问属实么？



姚文华: 不是虚假信息，确有其事。部分超市疏于管理，有关部门需要加强监督。

CFI: 您说的有关部门都包括哪些？

姚文华: 比如工商部门（现市场监督管理局）的合同科，因为这是不公平合同。准确地说，这叫未完成合同，属于典型的不公平交易。超市早涝保收，违反公平交易的商业规则，严重侵害供货商的基本利益，而且要的利润偏高。

CFI: 今年疫情对线下零售造成了直接冲击，请问现在商超客流量情况如何？

姚文华: 不容乐观。超市销售额下降 10% 是一个危险数字，而现在大部分超市的下降幅度都超过了这个数字，甚至急剧下降。客单价和客流量均同比下降 15%~20%，销售额甚至下降 25%。

CFI: 面对越来越大的经营压力，是否可以把“进店费”理解为超市转嫁目前危机的一种手段？

姚文华: 确有部分超市带有这个目的操作的。

CFI: 听说不少优秀供货商纷纷逃离超市，请问您怎么看待这个现象？

姚文华: 确有部分优秀供货商从超市撤离。一方面受到电商、微商的冲击，另一方面是过高的进店费等因素所导致。

CFI: 除了进店费还有什么因素？拖延账期算么？

姚文华: 是的，账期问题更可怕，后果更严重，现金流断裂对于企业来说是致命的，供货商为了讨回货款到政府上访、打条幅，甚至跳楼。但这方面又缺乏监管，所以政府与行业协会的沟通十分重要。

CFI: 有业内人士建议把超市长期违规占压供应商货款纳入社会企业征信系统，您对此有何看法？

姚文华: 生产商、供货商、代理商的资金流十

分有限。产品进入超市后，回款帐期长达3个月之久，的确滞后了。早在几年前，就有倡议要把违规占压供货商货款的超市纳入社会企业征信系统，但至今仍未引起重视。

CFI: 大批供货商逃离超市后，去哪儿了？

姚文华: 分散在各个地方，有的进社区了，有的开电商，有的自己开店，最后的结果是瓦解了超市的整体销量。目前，社区超市的兴起也极大地冲击了原有商超的客源。

CFI: 超市感觉到这种压力了吗？

姚文华: 感觉到了，超市也知道“水能载舟，亦能覆舟”。目前，超市里好产品在减少，比如中华老字号也在撤离。

CFI: 因为要坚持产品质量，成本就降不下来，产品利润就薄，不够缴纳进店费？

姚文华: 是的。坦率地说，这些商业乱象最终结果是既抬高了物价，又推高了食品安全风险。除了进店费以外，厂家通常还得预留15~20%的利润以及扣税空间，结果是比如成本价为50元的产品，在超市可能要卖到100元，增加了成倍的费用。因此，有的厂家干脆生产定制产品，或者不好检测的、保质期的。

CFI: 既然进店费属于不正当费用，违反公平交易，超市的此项收费又该如何向供货商出具发票呢？对此，姚文华以高血压为由终止了谈话。

解决办法：期盼政策落地

针对进店费等不合理收费，多年前政府就已关注并出台了相关措施。2006年11月，商务部、发改委等五部门联合发布我国首个《零售商供应商公平交易管理办法》。

《办法》规定，零售商不得再强迫供应商承担



商品损耗、销售返利等不公平交易行为，并明确零售商与供应商约定的支付期限，最长不超过收货后60天。同时，《办法》规定供应商不得要求零售商强行搭售未订购的商品，也不得采取限制零售商销售其他供应商的商品等行为。

《办法》还规定，零售商或者供应商违反本办法规定，可处违法所得三倍以下罚款，最高不超过三万元；没有违法所得的，可处一万元以下罚款，并可向社会公告。

14年后，零供矛盾依旧。对此，作为该《办法》的起草人之二的姚文华直言，“九龙治水，而水不治。”

据姚文华透露，当初起草《办法》时，北京超市供应企业协会配合商务部，反馈了很多信息和建议。《办法》得到超市、工商局、商务部等的高度认可，业界也报以极大的期待。但是，管理办法没有形成条例，缺乏法律约束力，文件出台后，五部委的执行力度都不够。

为了稳定和谐首都商业秩序，行业协会发挥了特殊作用。据介绍，北京超市供应企业协会投入大量人力、物力调解零供关系。同时，对于优秀超市，颁发“和谐零供，共创双赢”奖项予以鼓励，在中国零售业广受好评。但是，姚文华坦言，调解矛盾一直都是义务工作，也希望得到相关部门及社会的认可和支持。

2021年，“进店费”问题或将迎来一个新的契机——社区团购的崛起或许会起到意想不到的作用。业内普遍认为，随着互联网巨头们跑步入场，社区团购将彻底改变现有利益格局，对于促使商超调整进店费有正面意义。■