超市通道费究竟该不该收?

——聚焦大型零售企业违规收费乱象(上)

本报记者 吕剑波 王欣

去年年末,商务部、国家发展改革委、公安部、税务总局、工商总局等五部门联合下发了《清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作方案》(以下简称《方案》)。

《方案》称,要清理整顿主要针对利用市场优势地位向供应商违规收费的超市、百货店、电器专业店等大型零售企业及其下属门店,从2011年12月开始一直持续到2012年6月。

关于零售企业向供应商收取通道费的争论由来已久,此次五部门的联合行动又让这一争论再次升级:通道费到底该不该收?我国零售业市场的收费现状是怎样的?收取通道费会带来哪些影响后果?面对乱局,我国零售业的出路又何在?

本报自今天起推出两篇系列报道,聚焦零售业违规收费问题。

■ 虽然市场上日化产品有数十个主要品牌,但绝大部分份额都被宝洁和联合利华两家占据 本报记者 周馨 摄

舶来之物

进场费、条码费、搬运费、配送费……这些名目繁多的费用,都是零售企业向供应商收取的通道费用。要讨论零售业违规收费问题,通道费的源头就必须要搞清楚。

事实上,通道费是个不折不扣的"舶来品",在中国出现还不到20年的时间。

"上世纪90年代中后期,一些国际连锁业的巨头进入了中国市场,在带来先进的零售业态和经营管理方式的同时,也带来了一些以后严重影响中国零售业健康发展的交易规则。"长期从事零供关系研究的上海商学院教授、上海连锁经营研究所所长顾国建说,"向供货商收取通道费,就是法国家乐福超市首先推出的,在非常短的时间内迅速而普遍地成为中国各种性质的连锁超市的交易规则。"

通道费能迅速普及,除了其可以实现处在国际零售巨头重压之下中国连锁企业的资本与实力的原始积累以外,也和外资连锁零售企业在国内市场"摧城拔寨"有一定关系。

按照中国入世的承诺,2004年12月11日,中国零售市场完全对外资开放。而就在这一年,家乐福超市的销售规模已经达到了中国零售企业的第一位,此时距离其进入中国市场还不到10年。

争议初起

由外资连锁超市推出的通道费,在实行之初,便已经引发了争议。

"当时有一种看法认为,通道费实质上就是商业贿赂。此外,还有人认为,通道费的收取会导致价格上升,并且阻碍了竞争。"顾国建说,"几乎与此同时,在美国,也有着对这一问题相同的争议。"

2001年,美国联邦贸易委员会对供应商投诉连锁商向其收取通道费召开了听证会。听证会报告中表示,销售通道和销售场所及货架是零售商的重要资产,生产商和供应商希望自己的产品进入销售通道,连锁商会要求其为此支付相关费用。通道费用的背后,实际上是连锁商和供应商之间一种非常正常的交易行为。

"上海连锁经营研究所2002年的调研数据表明,在中国不管连锁超市的规模有多大,低毛利率所形成的毛利额都不能摊销掉成本费用后还有赢利。"顾国建说,"中国的连锁超市那时候如果不把赢利模式建立在通道利润基础上,也许还没有发展起来,就已经夭折了。"

争议声中,收取通道费的做法在零售行业内开始盛行,随之而来的是零售商和供应商之间屡屡发生的各种争执。

规范出台

2006年11月15日,《零售商供应商公平交易管理办法》正式实施,颁布这一办法的,正是此次参与联合清理整顿行动的五部门。

在这部旨在规范零售商与供应商的交易行为的办法中,对"零售商向供应商收取促销服务费"开了绿灯。

"这实际上开了一个口子。不少外资的连锁超市,比如家乐福,仔细研究了办法以后,修改了第二年的供货合同。"顾国建说,"所有的通道费用,都被定义成了促销服务费。"

于是,通道费被换上了"促销服务费"的外衣,继续在零售市场上流行。而种种不在供货合同中写明的"灰色收费"也已经成为这一行业公开的秘密。

一家超市供应商杨文飞告诉记者,他一年向超市缴纳的通道费占货款的35%左右,其中包括23%的销售返点、1%的年终返点、10%的各种节日促销费及部分退货损耗等。此外,进入超市的一家店面要交8000至10000元的进场费,一家连锁超市有几十家分店则意味着进场费需要一次性缴纳数十万元。

大小有别

同样是收取通道费,零售商对大供应商和大品牌的待遇,与中小供应商和中小品牌相比差距相当大。

"应该说,在大品牌面前,零售商处于绝对的弱势地位。"顾国建说,"大品牌可以拿到诸如提前结款、优先展示等优惠。有些零售商为了让某大品牌进驻,可以免掉进场费,甚至还送柜台装修。"

但到了中小品牌面前,零售商又成了强势的一方,种种苛刻的条件让中小品牌和供应商喘不过气来。"在有些品类里,国际大品牌的通道费率在5%、国内大品牌在10%、国内中品牌在15%、小品牌在20%以上,大小品牌的通道费率相差可以达到3–4倍。"顾国建说。

在压力下,一些中小供应商将这部分支出转移到了消费者头上,但这种现象不可能持续很久,因为这会使他们失去竞争能力,最终被市场淘汰出局。但大品牌商,却可以在确保自身利润率不降低的前提下,通过商品变性、改变成本、提高商品价格消化掉这部分支出。

"到了2006年左右,在一些大的品类,如日化用品、方便面、精制油、饮料等,中小供应商已经基本'死光了'。"顾国建说。

以日化产品为例,虽然市面上有数十个主要品牌,但绝大部分份额都被宝洁和联合利华两家占据,舞台上看起来很热闹,但可能只是在唱独角戏。

普遍寻租

不到20年的发展,通道费这一做法在国内成为惯例,而在此基础上,一些零售企业的各个管理环节出现了普遍的寻租现象。

"举个例子,一家超市某个品类的小主管,都可能拥有决定某品牌进入的权力。"顾国建说,"在收取通道费的惯例之下,自然是出钱多的能进来。而且这个主管也可以从中拿到'好处'。"

"毫不夸张地讲,通道费在中国已经异化成了一些零售企业集体寻租的借口。"顾国建说,"在一些连锁超市,甚至出现了集体腐败现象。"

普遍的寻租,导致的后果不言自明:原先需要市场竞争决定的销售通道彻底沦为有钱人的舞台;供应商看中的不再是产品的质量,而是和零售企业的金钱关系;中小供应商被排挤,导致消费者的选择越来越少……

而这只是表面的后果,更可怕的结论还在后面。

(收取通道费,对中国零售行业有什么不利影响?面对乱局,中国零售业的出路又何在?请明天继续关注本报焦点版报道)

【焦点关注】

五部门下发的《方案》措辞严厉

此次五部门下发的《方案》,措辞十分严厉。对清理整顿的内容也作了明确的规定:"规范促销服务费、禁止违规收费、落实明码标价。"

《方案》指出,"零售商利用市场优势地位,向供应商收取的合同费、搬运费、配送费、节庆费、店庆费、新店开业费、销售或结账信息查询费、刷卡费、条码费(新品进店费)、开户费(新供应商进店费)、无条件返利等均属于违规收费。"

业内人士指出,与以往相比,本次监管部门清查通道费态度更加强硬。"这次动真格了,政府整治通道费问题从没有像这次这样强势,很有决心。"长期关注零供关系问题的商务部研究院消费经济研究部副主任赵萍表示。

赵萍称,通道费问题虽然在过去几年屡被提及,但多个部委联合行动、持续半年时间等都是以往没有出现过的。按照方案要求,此次整顿将有自查自纠、联合检查、严肃整改、建章立制四个步骤。

据悉,去年12月下旬,由16个部门的部级领导带队的8个调研组已赴上海、江西、河南等多地调研流通业,主要任务是寻找流通环节中的障碍,进一步搞活流通以促进消费。

目前调研已接近尾声,各个调研组正处于汇总阶段。此外,由温家宝总理主持的全国流通工作会议已经敲定于3月举行,这是历史上规格最高的一个流通工作会议。在此背景下,被诟病多年的通道费问题被摆上砧板也就不难理解。

【焦点链接】

应弄清楚哪些是正常收费

五部门此次重拳出击,清理整顿零售企业违规收费问题,使通道费该不该收、该怎么收的问题又一次引发全社会的关注。

"我支持国家有关部门清理整顿,其实这也是零售企业认清自身问题的一个契机。"顾国建说,"我认为,国家在清理整顿通道收费的时候,必须要弄清楚在通道收费中哪些属于正常的市场竞争收费,哪些是利用市场优势地位损害了交易对方利益的收费。"

"此外,我们要特别研究通道费的出现及迅速异化与中国传统文化中糟粕的关系,与市场管制的法律环境的关系。"顾国建说,"应当注意到,一些国际零售巨头在中国市场发展遇到的问题,与他们对通道费制度实施管控失控直接相关。"