

政策研究

第 14 期

烟台业达城市发展集团有限公司

2023 年 5 月 29 日

领导批示

关于启动恒祥农贸市场的调研及对策

作为居民“菜篮子”供应的重要场所，打造“环境整洁、服务精细、功能完善、管理智能、商品优质、诚实守信”的农贸市场新形象，成为落实民生工程的重要举措。现对开发区及福山区主要农贸市场的租金、业态占比和经营现状等进行调查研究，并提出恒祥农贸市场的发展对策。

一、开发区及福山区农贸市场现状

（一）开发区

老市场定位准确，经营情况稳定。新市场客流量少，物价偏高。

1. 恒达批发市场：开发区最早的星海市场，批发兼零售，市场辐射开发区、福山区，生意红火。

2. 天宇农贸市场：为周边企业员工及东方不锈钢园区的两万员工配套设计，建设初期就设置了小吃街，发展迅速。

3. 隆惠农贸市场：居民区配套市场，经过几次调整，增加了小吃加工区，主营外卖业务，生意尚可。

4. 中汇农贸市场：市场位置较偏，前期招商问题导致空置率较高，生意冷清。

5. 金东农贸市场：项目整体布局不合理，客户流量少，物价偏高，经营不景气。

（二）福山区

居民更多习惯在路边摊点采购，没有大型室内菜市场。

1. 城西批发市场：海鲜水产在福山区比较影响力，物价相对开发区要低一些，客流稳定。

2. 青润农贸市场：与德盛商城相连，基本算是一个中型商贸城，周边居民客流较大，生意尚可。

3. 鲁商农贸市场：新开的菜市场，前期招商启动比较仓促，所以项目启动并不理想。

4. 芝阳农贸市场：原来经营面积较大，现在缩减为原来的 1/4

面积，经营较差。

5. 连福市场：相对位置较偏，规模不大，经营以小吃摊位为主，客流量很少。

6. 福山大集：距今已有百年历史，每逢三、六、九，福山大集人来人往，已成为福山人集体的文化情怀。

烟台市便民市场现状分析一览表

区位	名称	开业 时间	体量 (m ²)	租金	业态占比	经营分析
开 发 区	恒达 批发 市场	2013 年	20000	档口租金 120-180 元/米/月， 菜台租金 120-240 元/米/月， 租金年付	蔬菜占比 15%； 水果占比 15%； 调味占比 6%； 鲜肉占比 18% 海鲜占比 26%； 熟食小吃占比 12%； 鸡肉占比 3%； 其他 5%。	前身星海早市 7 年时间，2013 年利用多纳勒厂房改造后搬迁， 以批发加零售、覆盖开发区及福 山区企事业单位，客群稳定，各 类业态生意都较好。配备有大型 停车场。

	天宇 农贸 市场	2014 年	16000	档口租金 100-150 元/米/月， 菜台租金 100-150 元/米/月， 租金年付	鲜肉 12%； 蔬菜水果 18%； 海鲜 19%； 熟食小吃 35%； 百货五金 16%。	市场设计分区合理，通道宽、卖 场氛围好，小吃街比较有特色， 主要配套周边两大社区，及周边 企业员工，大部分商户生意都可 以。配备大型停车场。
	隆惠 市场	2013 年	10000	档口租金 90-150 元 /m ² / 月， 菜台租金 150 元/米 /月， 租金年付	蔬菜水果 16%； 海鲜 8%； 熟食快餐加工 65%； 美发、五金 11%。	主要配套海信慧园、中粮朗云等 小区，经过几次调整，增加了快 餐类加工作坊。配备中型停车 场。
	中汇 广场	2021 年	8000	档口租金 150-240 元/m ² /月， 菜台租金 200-240 元/米/月， 租金年付	蔬菜水果 20%； 海鲜 15%； 熟食小吃 45%； 其他 20%。	市场位置有点偏，加前期招商问 题导致空置率较高，主要为周边 金河名都、臻悦府中南熙悦配 套，生意冷清。澎湖湾周边有家 家悦、越秀金沙周边商业网点也 非常兴旺。配备中小型停车场。

	金东 农贸 市场	2022 年 9 月	15000	沿街档口租金 120 元/m2/月， 一 层 摊 位 租 金 150-200 元/米/月， 二层 120 元/米/月， 租金年付	商城一层和二 层，共设置 110 余个摊位。 一层为海鲜、 肉类、粮油、 日杂区， 二层 为水果、蔬菜、 干货、熟食区。	项目整体布局不合理，蔬菜水果 跟海鲜、肉食分在两层，浪费空 间又显得特别冷清。前期招商没 有规划，导致好多优质资源流 失，整体启动不好，生意冷清。 主要配套金东小区和金域河畔。 配备中型停车场。
福 山 区	城西 批发 市场	2008 年	27000	档口租金 75—100 元/m2/月， 菜台租金 450-900 元/米/月， 租金一年一付。	鲜肉 5%； 蔬菜水果 21%； 海鲜 39%； 熟食小吃 35%。	主要辐射汇福街以西以北企业 职工及周边小区，渔市在福山区 影响较大，物价相对开发区要低 一些，客流比较稳定。 配备中 型停车场。
	青润 农贸 市场	2013 年	27000	档口租金 50-100 元/m2/月， 菜台租金 150-200 元/米/月， 租金一年一付。	鲜肉 5%； 蔬菜 5%； 水果 5%； 海鲜 10%； 熟食小吃 25%； 其他商贸 50%。	与德盛商城相连，基本算是一个 中型商贸城，周边居民客流较 大，生意尚可， 农贸市场摊位 占比较小，快餐类加工作坊较 多。周边社区及通道配备停车 位。

	鲁商 农贸 市场	2022 年 11 月	3000	档口租金 70—100 元/m ² /月， 菜台租金 150—200 元/米/月， 租金一年一付。	鲜肉 10%； 蔬菜 10%； 水果 10%； 海鲜 10%； 熟食小吃 30% ； 其他 30% 。	周边有奥林峰情、西竹源、积金山、澳城苑、佳安花园、仁隆花园、丽景佳园、锦绣山庄、天创小区等多个成熟社区。人口约 3 万多人，鲁商市集前期招商启动比较仓促，所以项目启动并不理想。无停车场。
	芝阳 农贸 市场	不详	500	档口租金 60 元 /m ² /月， 租金一年一付。	鲜肉 5%； 蔬菜 24%； 调味 18%； 海鲜 5%； 熟食小吃 24%； 面条 12%； 裁缝 12%。	原来经营面积较大现在缩减为原来的 1/4 面积，经营较差，不能满足辖区居民所需，无客流。无停车位。
	连福 市场	不详	1000	档口租金 60—100 元/m ² /月， 菜台租金 300 元/米 /月， 租金月付	蔬菜 5%； 水果 5%； 海鲜 2.5%； 熟食小吃 87.5%。	经营以小吃摊位为主，主要服务周边商户，客流较差。无停车位。

（三）结论

通过实地调研发现，人流少的农贸市场主要存在以下两个问题：

一是费用高。农贸市场商户需缴纳相关费用，经营费用高，商户就会提高物价，影响客流量，无法形成良性循环。

二是缺乏竞争优势。定价相比路边摊位和露天大集无优势，且多是同质化经营，路边摊位不仅无法和市场形成互补，还存在占用盲道、消防通道及卫生不能及时清理等情况，给农贸市场造成一定冲击。

二、恒祥农贸市场基本情况

一是恒祥农贸市场的优势。恒祥农贸市场是按规范标准建设的五星级农贸市场。根据烟政办字〔2021〕49 文件《烟台市农贸市场建设改造与管理规范》标准，新建智慧型现代化农贸市场功能可体现在：

1. 配备统一智能溯源电子称，设立溯源查询机和独立的农残检测室，在售产品绿色健康可追溯；

2. 配备 LED 显示屏，每天公示价格，设置公平称进行监督，公平、公正、公开；

3. 设置非机动车停车棚和充电设施；

4. 内设通风设施、中央空调、室内空气新鲜、气温适宜，植入烟台文化；

5. 设置党建（便民）服务台、休息座椅、无障碍设施，急群众所需；

6. 室内外无死角监控和人脸识别监控，消防设施安全到位；

7. 智慧化系统到位，网络全覆盖，IC 卡智能刷卡消费系统，线上线下消费相结合。

二是恒祥农贸市场的不足。1. 市场位于恒祥小区西侧，市场西侧是空地，门前道路到此为止。周边只有恒祥和嘉祥两个居民区，恒祥小区约有 4000 户，目前空置率 30%左右，嘉祥小区约有 6000 户，空置率 60%左右。

2. 两个小区住户大部分都是当地拆迁户，还有少部分是租住的周边企业员工。拆迁户基本都有自留地，所以小区附近占道经营的水果摊、蔬菜摊、生鲜摊络绎不绝。

3. 周边集市多，恒祥、嘉祥两个居民区东侧紧挨着大苗家集，每逢农历一、六赶集，正好又是此地的交通枢纽，大季家镇中心每逢农历三、六、九也都开集市。

4. 两个小区的临街商铺经营种类丰富，有党群服务中心、各类超市、药店、儿童乐园、卫生服务站等，家家悦超市上下两层经营面积约 1500 平方米，鸿鑫超市经营面积约 1000 平方米。

自家农作物、小摊、集市、超市和小区的商铺已经能满足周边居民的日常生活需求，所以如何定位业态，能够吸引居民前往农贸市场消费至关重要。

三、恒祥农贸市场的发展对策

一是招商工作统筹考虑市场定位和业态布局。从业态组合确定开始至项目全面营业，控制各类商户数量，以保证商户收入，可以考虑主力店和中、小店两个招商阶段。

1. 建议定位市场主力店为婚宴餐厅 + 特色餐饮，大季家商圈餐饮主要集中在大季家老街，老街是居民包括周边企业员工就餐的主要选择，而两个居民区周边没有餐饮。另外，按大季家周边习俗，婚宴特别重视，并且标准一般都不低。餐饮成规模有助于稳定整个项目的经营，助力小店招商，也有利于农贸市场的可持续发展。

2. 中、小店按业态组合设计招入，以满足项目内不同层次、不同需求的消费群体。还可考虑进口商品超市、休闲娱乐、艺术教育培训、商务办公类等。

3. 主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八至十年，有的长达二十年，其租金相对便宜得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在 3%-10%。而中小型店的租期一般为 3 年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。

二是启动期给予商户一定的优惠补贴。恒祥市场项目定价要求不能低于评估价格，而评估价格是参考大季家办事处中心繁华地段的商铺价格做出来的，未考虑项目所处位置及其他因素影响，定价明显偏高。在定租金价格的时候首先应该考虑经营者是否能够在此生存下去，只有经营者能够呆下来，项目才能够启动起来。

三是做好整体招商周期延长的准备。建议提前与相关部门沟

通，尽量消除大集及马路摊点的影响，使农贸市场能够缩短启动周期，减小招商压力。在此期间，要通过合理规划布局，丰富经营种类，达到一站购齐，引导周边居民养成到此购物习惯。

四、恒祥农贸市场开业计划

一是协助第三方招商管理。推进农贸市场今年达到试营业条件并开始营业。

1. 整理大集商户，归类筛选有意向客户，提供优惠政策吸引商户入驻市场。

2. 邀约前期储备餐饮小商户，确定意向给予开业政策，签订协议入场装修。

3. 设置儿童娱乐小设施，吸引周边人流。同时在周边两大社区进行气球、视频和演出宣传，加深周边居民对项目营业种类的印象，同时吸引周边创业者的入注意向。

4. 邀约前期储备十几位已登记对二层以上有意向的商户面谈，沟通落实合作意向，确定装修需求等问题进行登记汇总便于楼上装修。

5. 利用市场内餐饮档口引流，以商招商，逐步形成可满足周边社区居民和上班人群的餐饮区域。

6. 设置烧烤、露天大排档和啤酒屋等，以促进整体引流。

二是尽快完成装修工作。对接业达实业，尽快落实推进二至五层装修工作，争取在十一前后，完成公共区域装修及电梯修复，为楼上招商创造有利条件。

三是制定招商政策。待招商、策划专员到岗后，可通过海报新闻、电台、微信朋友圈、今日头条、抖音短视频等方式推广，抖音推广建议采用公司申请账号并和专业外部公司合作前期运营的方式进行，多途径推进二至五层招商工作，项目争取年底开业。

本期报：工委管委有关领导、财政金融局、集团领导班子成员
发：各部室、各公司
