

杂货店老板遭遇送销员“搭售” 不“打”点酱油,就买不到盐

盐业公司:这是送销员个人行为;送销员:完不成“搭售任务”要扣钱
工商:强行搭售属于强买强卖;律师:盐业公司脱不了干系

“要进的货明明只是食盐,却被要求搭上其他日用品。”一年前,南通当地媒体曾报道过海安县墩头镇一百杂货店老板遭遇食盐批发商的无理要求——进食盐时必须搭上其他商品,否则就不给进货。近日,海安县园庄街道东园社区一杂货店老板再次投诉,曝光食盐捆绑销售日用品给农村小百货店带来的困扰。

运用食盐配送网络向销售终端配送一些其他商品,是盐业公司近年来拓展的非盐产品销售模式。那么,为什么会遭到零售商的抵触和反感?送销员是否真的利用食盐供应渠道强行向客户搭售非盐商品?快报记者对此展开了调查。

□快报记者 陈莹

记者调查

到底是不是强行搭售?

据称,不肯要,杂货店闹了两个月“盐荒”

“要跟他买盐,首先问你‘搭’点什么,不然就不给送盐。”梅先生是海安县园庄街道东园社区一家杂货店的老板,据其介绍,他的小店常年进海安盐业公司的食盐,多年下来他跟负责城郊片区食盐配送的送销员“老张”也算是老熟人了。

2008年,老张来到梅老板的店里,说是盐业公司给每个送销员下了指标,要求他们送食盐的同时销售一些非盐产品。打那以后,老张每次来店里送盐的时候都会给梅老板带些味精、酱醋等日用品。“说实在的,大家都是熟人,我也不好意思。”梅老板说,刚开始的时候自己也默认了,进10箱盐搭一箱味精或者两袋洗衣粉,可久而久之,事情发生了变化。

“他搭售的东西实在不好卖,当地居民也不认可。”梅老板告诉记者,去

年老张送来的“活力28”洗衣粉放在店里几个月都卖不出去,最后只能自己用。而畅销的味精400克一袋的进价只要5元,可是从老张那里拿的“菱花”味精320克一袋的进价要6.5元。搭售的东西卖不出去,梅老板只好贱卖或者自己用,造成的损失也只能自己承担。时间一长,梅老板便不愿意要老张拿来的搭售商品了。

去年年底,梅老板打电话给老张叫他送盐来,据称对方坚持要求搭东西,梅老板非常反感便和他发生争执,结果闹得不欢而散。直到今年2月份,老张都没来送盐,为此梅老板的杂货店闹了两个月的盐荒。“食盐属于国家专卖品,我们只能到他那边拿盐,否则就没办法进到货。”梅老板说,盐业公司推销员的行为分明是强买强卖,让人难以接受。

店主们为什么不买账?

据称,搭售商品牌子生僻,价格还不公道

在园庄这个小村庄里,没有大超市和卖场,多的是小杂货店或者小规模的小商店。记者走访了一圈发现,几乎所有的小商店都因为食盐捆绑销售日用品而不堪其扰,很多店家宁愿去别的地方借盐卖也不愿意要老张拿来的日用品。

记者了解发现,老张搭售过的日用品主要包括“菱花牌”味精、“活力28”洗衣粉、“广味源”酱油和醋,以及一些白酒。“我们不想要,他说他也没办法,说这是公司的规定。”园庄一批发部的老板告诉记者,这些牌子都比较生僻,老百姓都不愿意买,但是不拿又进不到盐。为此,老张每次来送货都会和店主吵一架。

老板娘无奈地说,店里还有一瓶广味源酱油是老张2009年送来的,没人买,搁着都快过期了,

而老张新送来的一箱“菱花”味精还被她压在箱底,连货架都没上。“其实搭点东西无所谓,反正都是要卖的,可这个价格有点欺负人。”为了摆脱这种困扰,老板娘甚至跑到周边的集镇上找那些规模稍大的批发商家帮忙进货。

不仅仅在城郊片区,海安镇上农贸市场的一些经销商也面临这种尴尬。“他们送来的‘张弓’酒,牌子不响,不好卖。”据海安农贸市场一店主透露,自己进这些货的时候也是迫不得已,并非自愿。

这些搭售商品在超市内的销路如何?是否像农村零售终端一样遇冷?随后,记者在海安镇上一些大中规模超市走访发现,除了部分超市的货架上尚存“菱花”味精,其他几样商品已经找不到了。

回应

海安盐业公司怎么说?

如此销售只是送销员个人行为

记者与海安盐业公司取得联系。“张某的态度确实不好,这种事发生在他身上也是个个别现象。”据海安县盐务管理局局长,江苏省盐业公司海安盐业支公司总经理范建国介绍,海安县一共有8个送销区域,张某主要负责城郊片区内三百余家商店的食盐配送。“他们并不是公司的员工,跟公司也只是买卖关系。”范建国表示,他们是建议送销员利用客情关系,解决一部分产品的销售额,但盐业公司明确规定不得强买强卖,更加不能因此为由切断客户的食盐供应。

目前,海安盐务局已去现场了解情况,以保障零售商的食盐供应。同时,也对张某的行为进行教育,如果再次出现“强买强卖”,将会取缔他的送销资格。

据范建国介绍,该公司主要销售的非盐商品主要包括味精类,白酒类,酱醋类,洗涤类四种。非盐商品销售属于盐业公司合法的经营范围,不过很多零售终端不太能接受,企业也是利用

食盐配送网络向他们提供一种配套服务,在扩大公司规模的同时满足城乡需要。范建国称,非盐产品主要由省公司统一负责采购,分公司需要的时候订货,厂家便会送过来。“我们的产品虽然不都是一线品牌,但都来路正宗,有质量保证的,如果商家愿意配合应该还是有销路的。”

此外,范建国指出,食盐送销员的收入主要分为两块,一部分是送盐的配送费,为85元/吨;另一部分主要来源于非盐商品的批发价和送销价之间的差价。作为盐业公司的非盐商品,有没有相关的价格管理规定?对此,范建国表示,除了食盐,其他商品没有具体价格规定,主要依靠市场调节。另外,送销员在送销产品的过程中会产生一定的费用,因此批发价主要是由送销员个人掌控,但非盐商品的批发价和送销价之间的差价不能超过10%。“去年我们公司非盐商品共有300多万的销售额,靠这个渠道销售的不到100万。”

涉事送销员怎么想的?

完不成“搭售任务”会被扣钱

为什么要在配送食盐时强行搭售非盐商品?甚至不顾规定掐断食盐供应?昨日,记者联系上送销员张某。“公司给我下达了指标,完成不了就要扣钱,我能有什么办法?”张某向记者提供了去年他需要完成的非盐商品销售额指标,共35.3万元(不含税)。其中小包装味精14.1万元,广味源酱油4万元,酒类13.5万元,活力洗衣粉3.7万元。

“一项完不成就要在食盐配送费里扣掉5元,两项就扣10块……”张某表示,本来食盐的配送费一年是120元/吨,结果因为去年没完成任务,配送费缩减为90元/吨,工资整整少掉一万块。据其透露,八个送销员仅一人拿满120元/吨的送销费。

张某给记者算了一笔账,自己租仓库一年需要5000元,车辆保险一年3800元,油费大约6000元左右,找搬运工10元/吨,一年还需要支付几千元的工资,自己去年本应该拿到38000元,

结果因为非盐商品销售额不达标被扣掉1万元的配送费。“我也真的是没办法,任我怎么跟人磨破嘴皮子,人家也不肯要。”张某也坦言,如果不是去年公司扣了自己的配送费,他也不会态度如此强硬地不肯给客户送盐。从张某的亲身经历看,销售非盐商品让他遇尽尴尬。

由于非盐商品是由省公司统一负责采购,商品的种类也是特定的。“我们付不起超市的进场费,所以只能向村里的零售商推销。”张某称,为了打开这类商品的销路,自己连卖带送,就算亏本也要尝试。除非遇上超市作为赠品的大额采购,对于农村零售商基本上两袋洗衣粉,或者一箱味精这样小数量的搭售。

观点

工商: 强行搭售 属不正当竞争

昨日,记者就此事拨打了当地的工商投诉举报电话,接电话的工作人员表示,如果商家反映的情况属实,送销员强行搭售非盐商品的行为就属于强买强卖,是一种不正当竞争行为。一旦消费者向工商部门举报,是可以受理的。具体的处理情况,需要当地工商执法人员前去现场了解情况后进行处理。

律师: 送销员搭售 盐业公司要担责

对于零售商进货被搭售的遭遇,江苏圣典律师事务所主任律师严国亚认为,盐业公司推销员强行搭售日用品的行为违反了《合同法》,是无效的交易。针对盐业公司表示捆绑销售属推销员个人行为说法,严律师表示,即使是个人行为,但也是代表盐业公司的职务行为,“盐业公司要为此承担相应的责任。”

严律师说,海安盐业公司推销员拒绝为只买盐的商户送货,且存在搭售高价商品给商户造成了损失,便违反了《合同法》的公平自愿交易的原则,商户可以要求退货退款,维护自己的合法权益。

“给商户造成损失的,商户可以依法索赔。”严律师建议,遭遇无盐卖的梅老板可向工商部门举报投诉;如果有商家因盐业公司“捆绑式”销售造成损失的,可以向法院起诉要求确认交易无效,索赔损失费用。

