

机场餐饮“同城同价”道阻且长？

业内尚无具体操作标准，如何平衡利益矛盾成难题 专家建议：引入竞争机制和评价体系

探访人 机场餐饮系列报道

近日，三湘都市报推出“探访‘机场餐饮’系列报道”，继续关注机场餐饮“同城同价”应该跟谁比价，以及如何保证“同量同

质”。今天，本报继续探讨机场餐饮“同城同价”的未来走势。

对此，湖南机场集团空港实业相关负责人表示，黄花机场落实餐饮“同城同价”的举措是“摸着石头过河”，尚需要不断地摸索和调整。

湖南商学院经济与贸易学院副院长尹元元表示，“高价餐饮”的形成有一个历史过程，如今，黄花机场主动落实餐饮“同城同价”的举措，算是一种前进的姿态，值得肯定。但需要注意，在目前的背景下，其前行之路还将道阻且长。

■记者 和婷婷



机场内的餐饮店一角。 记者 和婷婷 摄

【背景】 封闭区域内形成的话语权倾斜

“背着‘高价特区’的舆论形象的场地不只是机场，还有车站、码头、高速公路服务区、景区、大型展览区、火车、轮船等相对封闭区域内。而它们‘高价特区’的舆论形象，也是在历史中形成的。”尹元元说。

他表示，就飞机而言，早些年，坐得起飞机的人多是些高端消费者，一些机场餐饮公司也就因此有针对性地提供价格相对较高的餐食。此外，因为机场区域的封闭性，机场运营方和餐饮经营者的话语权会相对较大。

“相对市区餐饮，机场餐饮有两个显著的特点，即竞争性不大、淘汰率不高。”尹元元分析，机场方面拥有餐饮商铺的“发包权”，可以选择提高店铺租

金或承包费，一定程度上为承包商选择高价经营埋下伏笔。同时，机场也会考虑在承包商准入的数量方面作出限制，控制竞争，在一定程度上为承包商争取“有利可图”。

“竞争减小了，也不必那么担忧被淘汰，承包商面对高昂的投入，自然会选择制定高昂的售价。相对应的，消费者的选择余地就会减少，加之投诉维权的渠道少及反馈效果有限，机场高价餐饮也就越发猖獗。”

环境封闭、竞争不充分、资源垄断这些原因，使得机场餐饮的价格居高不下。不难理解，在此背景下，机场餐饮“同城同价”的落实之路，也就面临不少挑战。

【行业】 业内尚无“同城同价”操作指南

记者获悉，今年年初，民航局出台《关于进一步提升民航服务质量的指导意见》提出“要推动机场餐饮‘同城同质同价’，发挥机场服务质量评估作用，创新机场特许经营管理模式，杜绝候机楼餐饮服务乱收费。”

但记者查阅该《意见》发现，其中并没有关于“推动机场餐饮‘同城同质同价’”的具体操作意见。

此外，湖北曾率先在全国立法，颁布实施《湖北省价格条例》，明确规定机场、车站、码头、高速公路服务区、景区、大型展览区、火车、轮船等相对封闭区域内的商品和服务价格要与就近区域市场有关商品或服务价格水平“大体相当”。江苏也曾发布《江苏省民用航空条例》，指出，“机场管理机构应当按照公平竞争、满足大众消费需求的原则，与零售、餐饮等企业经营者签订协议，明确服务标准、价格水

平等事项”。

业内人士表示，尽管当前机场商品服务应与市区“同质同价”已经成为共识，各地、各机场一些相关规定也在陆续出台，可还是应当看到，这一规则距离真正、全面落实还有一段距离，还有不少障碍需要排除，更有一些配套制度亟待建立、完善。比如，“同质同价”如何确定明确的比价对象？以及该由谁来监督执行？消费者如何投诉举报？商家“宰客”如何认定与处罚？这些都有待进一步细化规范。

“在我们行业里，关于如何‘同城同价’，目前尚且没有一份权威的、有指导意义的操作指南。所以，我们这次对于机场餐饮‘同城同价’的基本全面落实，更多的是一种尝试。当然，我们也希望相关部门可以出台相关的行业标准，给我们指明更明晰的方向。”空港实业相关负责人表示。

机场商业的三种主流管理模式

ACI(国际机场协会)数据显示,2015年全球机场总营收1520亿美元,其中非航收入占比40%。而在所有的非航业务收入中,零售、餐饮占比26%,商业在机场创收方面发挥着举足轻重的作用。对于机场免税店、旅游零售商和餐饮供应商的经营,目前有三种主流的管理模式,分别是保底经营费模式(MAG)、全委托模式、合资经营模式(JV)。

保底经营费模式即采取年度零售租金加销售额分成的形式,也是目前全球机场采用最广泛的,但其运营灵活性差。全委托模式即与某个合约商签订合同,由其代为管理零售餐饮店,在美国最为常见。合资经营即机场与零售商合作,共同投资和开发商业服务,这在欧洲机场最为常见,机场可获得更大的商业控制权,直接参与零售的经营管理。

【痛点】 如何平衡利益矛盾成难题

“我们推行‘同城同质同价’，规定机场餐饮价格不得高于中心城区，是有意纠偏。但作为机场方，我们也需要考虑如何平衡‘同城同质同价’和商家要盈利生存之间所存在的矛盾。”空港实业相关负责人说。

的确，作为管理方，机场建设需要巨大的造价，日常运营也需要投入大量的人力、物力、财力；而作为商家，要上交租赁费、承包费，自身付出应该有报酬，正常的利润也要确保。与此同时，对于消费者而言，更希望跟在市区消费一样，能够物美价廉，或者至少付出的价格与体验到的价值匹配。这期间，一方的满意都需要另外两方一定程度上的“让步”。

尹元元分析，如果利益矛盾没有妥善解决，那“同城同价”的实施也容易“畸形”。“比如饮料容量变少、糕点形状变小，或者以推出新品的方式提高价格。”

“如今，黄花机场餐饮主动落实‘同城同价’的举措，算是一种前进的姿态，值得肯定。不过要想落实到底，还要有长远打算。”尹元元分析，位置不同、区域不同，成本自然就有所不同，要想让机场餐饮价格降下来，恐怕还得公共机构主动让利，平衡公众利益与商业利益，防止为了牟利而牟利。

“去年，我们在做航站楼新一轮的招商规划时，湖南机场集团公司党委就已经明确要求我们全面力推‘同城同质同价’，并反复强调，要主动作为，算大账不算小账，视情况对租金进行下调。”空港实业相关负责人介绍，当初在对航站楼的餐饮商铺进行招商的时候，已经设定了商家必须“同城同价”的门槛。在租金定价方面，也已经提前考虑这个因素进行了调整，力争满足进出湖南机场的广大旅客的获得感，让旅客享受到高品质的服务。

专家建议

引入充分的竞争机制和评价体系

“要想推动‘同城同价’的健康发展，不仅需要市场调节与政府调控相结合，还需要引入充分的竞争机制和评价体系。”尹元元说。

他表示，要保证机场餐饮和市区同质同价，很重要的一点，是机场方将店铺租金合理化，之后机场才有更多底气去规范商品价格和市场秩序。此外，招商环节还要规范准入，并还要通过降价限价、提质提量与宣传评估，促进餐食的品质和价格调整。“但需要注意的是，机场作为公共空间，其商业服务具有准垄断性质，消费者缺乏可选择空间，不能随意按

照市场价格进行调节，政府有关部门也应该行政干预，监管更是必不可少的。”

同时，另外，尹元元表示，还要引入充分的竞争机制和评价体系。“让更多价格合理、质量口碑一流的品牌和商家有机会进入机场，通过竞争，优胜劣汰，市场的自发调节作用就会更加明显，消费者的选择范围也将更广泛；建立评价体系，完善三方沟通机制，通过了解消费者的评价，聆听消费者的声音，既可以取长补短，又便于维护消费者权益，对机场乃至一座城市的口碑来说，这都是一件好事。”

小百科