

市 场 通 讯

2013 年第 2 期（总第 163 期）

无锡市市场指导委办公室

无 锡 市 场 协 会

编印

2013 年 2 月 25 日

目 录

政策信息：首部循环经济发展战略出台等 2 则

重点市场：无锡友谊钢材城积极开展经营自救和转型升级

工作研究：对我市商品市场转型发展的初浅思考

市场动态：2012 年无锡市高校毕业生就业状况分析报告发布

协会通知：关于征集无锡市场协会成立 20 周年纪念册文稿（资料）
的通知

财经参考：一季度全国打击侵权假冒工作四项重点等 10 则

首部循环经济发展战略出台

近日，国务院印发我国首部循环经济发展战略规划——《循环经济发展战略及近期行动计划》（以下简称《行动计划》），明确到“十二五”末，我国资源循环利用产业总产值将达到1.8万亿元。

纵观整个《行动计划》，工业领域的循环经济发展可谓重头戏。除了传统的煤炭、石油外，钢铁、化工、建材等重点行业都拥有了发展循环经济的前景目标。分行业来看，到2015年，原煤入洗率达到60%以上，煤层气发电装机容量超过285万千瓦，矿井水综合利用率达到75%，土地复垦率达到60%。

去年相对萎靡的钢铁行业，未来3年也面临着不小的任务：吨钢综合能耗降到580千克标准煤，吨钢耗新水量降到4立方米，废钢回收利用量达到1.3亿吨，冶炼废渣综合利用率达到97%，重点钢铁企业焦炉干熄焦普及率达到95%以上。

中宇资讯钢铁行业分析师张明凯表示，要实现上述目标仍然任重道远，特别是在目前钢铁企业经营效益不好的情况下，很难有动力在循环经济这一部分加大投入。对此有分析师认为，要实现循环经济的目标，需要有关部门采取一定的行政手段。

国家发改委（2月6日）也对《行动计划》作进一步解读，表示我国在工业领域要全面推行循环型生产方式，实施清洁生产；对企业方面，要推进企业间、行业间、产业间共生耦合，形成循环链接的产业体系。

张明凯认为，要实现循环经济、节能减排等众多目标，与钢铁企业的兼并重组、淘汰落后产能等一系列政策举措是环环相扣的，兼并重组有利于管理，对提高循环经济利用率有很大帮助。

中国社会科学院工业经济研究所研究员陈乃醒告诉《每日经济新闻》记者，循环经济在工业领域有非常大的发展前途，但关键在于技术问题。当前我国工业领域在技术水平方面比较落后，还很难达到国家的相关要求。另外要加强思想意识方面的工作，不能一边喊节能减排，另一边又在浪费。

商务部 国家旅游局关于在餐饮业厉行勤俭节约反对铺张浪费的指导意见

各省、自治区、直辖市、计划单列市及新疆生产建设兵团商务、旅游主管部门，有关协会：

为在餐饮业弘扬中华民族优良传统，倡导节约光荣、浪费可耻的思想理念，形成文明、科学、健康的餐饮消费新风尚，现提出如下指导意见：

一、大力支持餐饮节约，反对铺张浪费

（一）各地商务、旅游主管部门、餐饮业协会和餐饮企业要高度重视餐饮业厉行勤俭节约、反对铺张浪费的工作，充分认识厉行节约、科学用餐、合理消费，对于促进餐饮业健康可持续发展，改变不良消费习惯，促进和谐社会建设的重要意义。

（二）各地商务、旅游主管部门要引导和督促广大餐饮企业将餐饮节约落实到加工、经营、消费等各个环节，切实做好节粮、节能、节水、节材和资源综合利用工作。要积极运用财税、信贷等政策手段，加大对餐饮业节约节能工作的支持。

（三）各地商务、旅游主管部门要研究政策措施、制订制度规定，通过各种方式奖励节约、反对浪费，对铺张浪费行为予以限制。各地餐饮企业要认真贯彻落实相关行业标准，推广发展节约型餐饮新理念。

二、大力宣传文明用餐，提倡科学合理消费

（一）各地商务、旅游主管部门和餐饮业协会要充分利用新闻媒体，大力宣传文明用餐、节俭用餐良好风尚，树立“节俭餐饮消费为荣，奢侈浪费为耻”的理念，协调广大餐饮企业一道提倡文明、科学、健康的饮食习惯，摒弃奢侈消费等恶习，杜绝舌尖上的浪费，让节约光荣、浪费可耻深入人心。

（二）餐饮业协会要在行业内组织发起“厉行勤俭节约，反对铺张浪费”的倡议，在全行业宣传倡导“适量点餐”、“小份菜碟”和“健康消费”的文明消费理念，制止“讲排场”、“好面子”的理念，坚决反对铺张浪费等陋习，号召广大餐饮企业引导消费者适量和科学点餐。

（三）餐饮业协会和餐饮企业要开展形式多样、内容丰富的餐饮节俭宣传

活动，提高餐饮业和消费者的节约意识，引导全社会形成节约型消费的理念和氛围，发展节约型餐饮文化。

三、建立提醒提示制度，方便合理点餐

(一) 鼓励餐饮企业建立节俭消费提醒提示制度，并在醒目位置张贴节约标识。

(二) 鼓励餐饮企业在菜单上标明或标示食材份量，在套餐标准上注明建议消费人数，并根据客人要求提供小份量餐等服务。

(三) 鼓励餐饮企业在餐饮经营和服务过程中提供餐盒、建立打包服务制度，推广自助餐和分餐制，引导消费者合理点餐、文明用餐。

四、建立奖惩制度，反对餐饮浪费

(一) 鼓励餐饮企业以各种方式对消费者注重节约、减少浪费的行为予以奖励。

(二) 各地商务、旅游主管部门要对能有效减少餐厨废弃物的餐饮企业，以及在食品采购、储运和加工等环节勤俭节约的单位和个人进行表彰和奖励。

五、转变发展方式，促进餐饮业实现科学发展

(一) 各地商务、旅游主管部门要继续结合本地实际情况，加强管理、采取有效措施推进餐饮业转变发展方式，大力发展形式多样的餐饮服务，在为广大人民群众提供优质服务的同时，实现可持续发展。

(二) 各地商务、旅游主管部门要会同有关部门积极制订优惠办法，鼓励餐饮企业大力发展连锁经营，整合现有餐饮网点，完善大众化餐饮网络，实现规模效益。

(三) 各地商务、旅游主管部门要做好社区大众化餐饮网点规划，完善特色餐饮街区布局。鼓励餐饮企业积极发展中式快餐等大众化餐饮，创新服务方式，发展团餐、网络订餐、半成品餐及外卖等形式多样的餐饮服务，发展面向机关团体、企事业单位、学校、医院、写字楼、交通运输、会展等套餐配送服务。

(四) 各地商务、旅游主管部门要加强餐饮安全管理，严格贯彻相关食品安全规定，加大督导检查力度；要督促餐饮企业建立和完善餐饮原材料可追溯制度；加强后厨管理，向消费者提供安全可靠的餐饮产品；鼓励餐饮企业开发健康绿色饮食品种，确保安全消费。

六、发挥协会作用，推动行业自律

各地商务、旅游主管部门要充分发挥行业协会的作用，指导行业协会加快制订厉行勤俭节约，反对铺张浪费的标准和行业公约，引导行业自觉开展节约活动；组织企业贯彻落实国家法律、法规、政策和标准，引导行业规范发展；开展督促检查，全面落实并推进餐饮业“厉行勤俭节约，反对铺张浪费”的各项要求；总结先进典型，及时在行业中交流推广，让发展节约型餐饮成为行业、消费者的自觉行动。

商务部

国家旅游局

2013年1月29日

重点市场

无锡友谊钢材城积极开展经营自救和转型升级

从2012年年初起，钢贸企业经历了欧债危机、国内宏观调控的遭遇，加上长期以来国内钢铁行业快速扩张的局面未能得到缓解，导致下游需求严重不足、进销价格长期倒挂、货款回笼也越加艰难，几乎把钢贸业逼到了全面崩盘的边缘。全市43家钢贸市场卷入了生存考验的漩涡，大部分市场始料不及，一些市场欠债停业，一些市场濒临倒闭。面对困境，无锡友谊钢材城领导并没有怨天尤人，没有灰心丧气，深刻认识到只有拼搏，才有希望，只有发展才能走出困境，只有坚持到底才能赢得胜利。在这种形势下，他们坚持把市场内经营户的利益放在首位，采取了一系列措施减轻经营户负担。例如：房租费采取减、缓、免的政策，在原来的基础上租金减40%，有债务的缓交，面临破产的免交。确保友谊钢材城员工工资不欠不拖，千方百计留住客户，维护市场稳定。截至2012年底，友谊钢材城当年实现商品销售额43亿元，上缴税收1650万元，经营户数量达239户，比2011年增加45户。

步入2013年，钢贸市场形势依然十分严峻，如何重新走上创业增效、开拓进取的征程。友谊钢材城的指导思想是积极开展行业自救和转型升级：一是申请成立互助组。在目前存量的百家经营户中，选择若干互助小组，组成互助资金，重点扶持一批客户，主要是针对上下渠道通畅，讲究诚信，运作正常的商户。同时从银行争

取再多贷一些资金，与担保公司一起下贷。除了利息、管理费、房租等支付和扣除后，税后 50%还贷，50%作为企业流动资金，扩大经营规模，同时想方设法帮助商户讨债要债。二是千方百计开拓经营渠道和项目，通过银行，市场，商户资源，取得上游厂家一级代理资质，并尽可能的争取最优越的合作伙伴和合作条件，降低成本，提高利润。下游经营项目原则上以国企或者以国企为背景的大型建设集体，保障资金安全。三是加快转型升级步伐。新建市场写字楼采用电子商务运作，目前已投入 3.5 亿，争取政府再扶持、贷入一些就可以一边招商，一边装修，让商户尽快搬入到新的市场办公大楼。大楼建成后，将成立党支部和工会，充分发挥市场内党员和工会会员的积极性，上下齐心协力，抱团共渡难关。

通过上、下游的货物流转，提振人气，增加物流、资金流、信息流，重振形象和信誉，以大带小，以重点带一般，以批发带零售，以重点项目推动规模经营，恢复市场人气，增加销售额和税收增长点。2013 年友谊钢材城争取开票 60 亿元，税收 2000 万元以上。

工作研究

对我市商品市场转型发展的初浅思考

我市商品市场的特点：

一是市场规模大，市场品牌弱；我市商品市场成交额在全省排位第一，百亿元市场约占全省的三分之一，但主要是生产资料市场的贡献，不锈钢、带钢等行业知名度高，能左右全国同类行业的市场价格走向，但社会知名度却不高，主要是消费品市场作用薄弱，与吴江丝绸市场、南通叠石桥床上用品市场、常熟招商城服装市场相比，没有在全省、全国叫得响的品牌市场。

二是行业影响好、产业带动差；常言道，办一个市场、富一方经济，但由于我市属于销地型市场，钢材、不锈钢、五金机电等生产资料市场较为强大，但为之加工配套的企业较少，产业链不象消费品市场能得到延伸，不象义乌、柯桥、海宁、吴江等办专业市场，带动一大批中小企业的生存发展。市场不能成为当地的支柱产业，因此受到当地政府的关注和支持就少，话语权就弱。

三是建设水平高、市场影响小。我市商品市场经过近年来的大投入和升级改造，可以说市场布局、软硬件条件等都有较大提升，特别是建材类市场、农产品批发市场、电子数码产品等市场在全省均处于领先水平。受到国家、省商务部门、工商部门、农业部门的高度肯定。但大多数市场都只能覆盖本地区、对周边城市、相邻地区的市场影响力小，形不成拳头市场、区域性品牌市场。市场竞争力弱，特别今后若有大品牌的实力型企业来我市拓展市场，则很有可能被淘汰，不象常州有走出去的品牌连锁企业，市场形象难以在全国造成影响。

经济形势对市场经营发展的影响

一是土地财政的影响。面对国家的宏观调控，市场住房屋存量增大、城市综合体的建设运营，拆迁调整的压力下降。二是交通建设的影响。全市大交通框架已基本形成，面临城市大气污染治理，则汽车限行的力度会进一步加大，对运输条件要求较高的市场面临较大的压力，要做好预案。三是电子商务的影响，目前对商场、标准化产品销售影响日益显现，今后对其它类产品的影响要早做研究。四是政风新政的实施，对食品类、办公用品类等市场消费总量将会带来较大影响，将会形成新的市场平衡。

如何促进市场转型，需要政府和企业联手，但关键的、基础性的作用在企业。转型升级是一个通用词，对市场来说，转型就是拓展新的市场领域，升级就是强化服务、做大做强。

（一）加强宏观引导，促进市场做大做强

市政府在今后几年将加大对农贸市场改造提升的支持力度，特别对城区农贸市场的改造工作进一步倾斜。面对市场的过度竞争，市场面积严重的过大于求，市政府对新设商品市场的审批上实行审慎的原则。但由于目前的行政考核运行机制，这项吃力不讨好的工作面临较大压力，最好能通过各类市场的做大做强，来使新的投资者自行退出。因为加强调控，各方意见不一致，作为市场主管部门来讲，希望通过引导，防止恶性竞争和社会资源的浪费。我国农产品价格波动较大，农民收入过低，与农产品生产流通缺少行业组织、缺少规模种植引导、缺少产品升级改良都有较大关系，但没有机构和人员在从根本上来解决农产品卖难、买难，因此多少个 1 号文件都没用。政府宏观调控是一时的，市场自我平衡才是永久的。

（二）加强研究，提升市场的竞争力

目前做市场大多是圈一块地，造一批商业用房，然后包装出售、出租，追求的是短期投资收益，做市场非专业人士，实质为商业地产项目。市场的发展在于市场内企业和产品的生命力，市场投资者要能摒弃把市场当物业，要能将市场当事业来做，办市场要象办工业园区来做，市场才会兴旺发达。市场主办者要对从事的行业市场进行深入的研究，研究宏观经济形势发展对行业的影响，研究市场内企业发展的瓶颈，需要帮助解决的问题，主动提供必要的服务，推动企业做大做强。一方面要充分利用市场区位优势、产业优势、物流配送优势，引进和发展区域性经销总部，覆盖周边城市，提高市场影响力和竞争力。另一方面要充分利用市场便利和优势，形成产业配套和带动，发展中小企业为市场内主体企业的服务，通过产业联动，既可带动本地经济发展和就业，又能提高市场内主体企业的竞争力，实现共赢。

（二）发展品牌市场，提高产业带动功能

我市市场规模大、发展水平也较高，但社会影响力却较弱，关键是缺乏品牌市场、品牌企业和产业带动，一个市场没有产业基础、产业支撑是无法兴旺发达的；一个市场没有合作的品牌、吸引消费者能力是难有生命力的。我们开一个市场就要深入这个领域，拓展发展空间，形成产业配套体系，要学习义乌小商品市场、海宁皮革市场的成功经验，要学习红星美美凯龙、月星家具市场的经营模式，探索在新的经济形势下，发展新的门类市场、新的发展模式。走自我发展之道。

（本文摘自商务局陈秀峰处长在无锡市场协会年会暨培训开班仪式上的讲课内容）

市场动态

2012年无锡市高校毕业生就业状况分析报告发布

近日，2012年无锡市高校毕业生就业状况分析报告正式发布。报告信息显示，与2011年相比，由于无锡制定出台了大学生租房补贴政策，启动实施了“百千万”大学生就业创业促进工程，2012年全市毕业生引进数量继续保持稳中有增态势，2012年全市接收高校毕业生32838人，同比增长2.55%。其中，用人单位吸纳本科以上学历

历毕业生人数有所上升，同比增长 1.78%。受国内外严峻的经济形势影响，外资企业和民营企业吸纳高校毕业生人数有所下降，同比下降 2.25%。从行业来看，计算机业吸纳毕业生人数增幅最大，房地产业吸纳人数降幅明显。

高校毕业生引进数量继续保持稳中有增态势

2012 年，我国宏观经济增速放缓，但由于无锡及时出台了大学生租房补贴政策、启动实施了“百千万”大学生就业创业促进工程等一系列吸引大学生来锡就业创业的政策措施，2012 年全市毕业生引进数量继续保持稳中有增趋势。数据显示，2012 年全市共引进高校毕业生 32838 人，同比增长 2.55%。其中，全年引进硕士以上毕业生 2585 人，同比增长 5.42%。用人单位吸纳本科以上学历毕业生人数有所上升，全年引进本科以上学历毕业生 24884 人，占到接收总数的 75.77%，同比增长 1.78%。

民营、外资企业吸纳高校毕业生人数有所下降

报告信息显示，2012 年全年接收毕业生的用人单位中，外资、民营等非公经济组织仍是吸纳毕业生的主要渠道。但受国内外严峻的经济形势影响，外资企业和民营企业吸纳高校毕业生人数有所下降，外资企业和民营企业吸纳毕业生 20368 人，占到毕业生接收总量的 62.02%，比 2011 年同期下降了 2.25%。其中，民营企业吸纳高校毕业生人数继续位居首位，所占比例为 45.04%，比 2011 年同期下降了 0.93%。2012 年，外资企业经营发展遇到了更多的困难和挑战，高校毕业生需求下降明显，吸纳高校毕业生人数同比下降了 1.32%。与外资、民营吸纳毕业生人数下降相比，事业单位、国有企业吸纳毕业生人数增幅明显，同比增长了 3.75%。

计算机业吸纳毕业生数增幅最大，房地产业吸纳人数降幅明显

2012 年，在吸纳毕业生人数排在前 20 位的行业中，电子信息产业、计算机产业、机械装备制造产业作为无锡的重点产业依然是吸纳毕业生的重要渠道，位于吸纳毕业生人数排行榜前三位。其中，随着无锡产业转型升级步伐的加快，物联网与云计算、软件与服务外包等新兴产业的快速发展，也加大了相关行业吸纳毕业生的能力和动力，电子信息产业仍位居吸纳毕业生人数排行榜首位，计算机产业吸纳毕业生人数增幅最大，由 2011 年的第六位上升至第二位。金融业仍位居吸纳毕业生人数排行榜前五位，主要是因为 2012 年无锡出台了推进科技金融加快发展等利好政策，推动着金融业用人需求继续保持增长趋势。2012 年房地产宏观调控仍在继续，房地产/

建筑行业吸纳毕业生人数下降明显，由 2011 年的第四位下降至第七位。

(无锡市人才服务中心、无锡市人才市场)

协会通知

关于征集无锡市场协会成立 20 周年纪念册 文稿（资料）的通知

各会员单位，各有关市场：

无锡市场协会成立于 1993 年 7 月，至今已有二十年。二十年来，无锡市的市场体系从小到大，从不完善到初步建成完整的体系，各类商品、要素市场已达 400 多家，成交总额 3000 多亿元，有力促进了无锡市经济建设和保证了人民群众生活的需要。为纪念无锡市场协会成立 20 周年，经研究决定编辑发行《无锡市场协会成立 20 周年纪念册》，拟征集相关文稿（资料），欢迎各会员单位、各有关市场结合本市场 20 年来的发展撰写纪念文稿，协会将汇集编辑发行。

纪念文稿可以采用特写、通讯、回顾总结、市场建设成果介绍、个人回忆录等多种文体从不同角度展示本市场 20 年发展的历程和变化情况。每篇文稿控制在 1000 至 2000 字之内，最好能配上本市场全貌，有代表性设施的 1 至 2 幅图片。征文截止期为 2013 年 5 月底，拟于 6 月底编辑成书印发。

来稿请发邮箱：2480178758@qq.com

财经参考

形势及政策

△ 一季度全国打击侵权假冒工作四项重点

2 月 7 日，全国打击侵权假冒工作领导小组部署第一季度全国打击侵权假冒重点工作，严厉打击侵害人民群众切身利益的侵权假冒违法行为，切实维护良好的市场秩序，坚决守住不发生系统性、区域性风险的底线。

四项重点工作是：

严厉打击制售假冒伪劣商品违法行为。主要包括开展春耕农资打假专项治理，查处利用黑窝点生产、通过互联网和邮寄快递渠道销售假药等违法行为，同时，加大对酒类、食用油、儿童用品、汽车配件、家用电器等重点商品的监督检查力度。

保护知识产权。加大对侵犯商标权、著作权、专利权、商业秘密权、侵犯植物新品种权违法行为的打击力度。同时，推进软件正版化工作。

查处侵权假冒犯罪大案要案。依法快捕、快诉、快审、快判侵权假冒刑事案件，打击侵权假冒违法犯罪团伙背后的“保护伞”。

加强长效机制建设。制订、修订相关法律法规和标准，推进行政执法与刑事司法衔接，落实地方政府责任，追究工作失职、监管不力的相关单位和人员的责任。同时，充分发挥新闻媒体的教育引导和舆论监督作用，加强宣传教育，曝光反面典型。

△房产税试点扩围方向已明 时间表仍未敲定

在国家发改委、财政部、人社部联合发布的《关于深化收入分配制度改革若干意见》中第四项加快健全再分配机制提出，改革完善房地产税等。完善房产保有、交易等环节税收制度，逐步扩大个人住房房产税改革试点范围，细化住房交易差别化税收政策，加强存量房交易税收征管。

至此，在房产税试点扩围沉寂了一段时间后，再次被提上议程。此前，沪渝两地房产税试点运行已满两年，迟迟没有提上日程的扩围急煞了許多人。此前1月12日，国家税务总局总会计师汪康在中国企业发展高层论坛上表示，虽然税务总局、财政部等部门正在积极研究房产税扩大试点范围的方案，但目前要提出一个完善的方案还有难度，这一表态被认为是房产税试点扩围将暂且搁置。

此次意见明确了房产税改革将逐步推进，凸显了中央继续推进房产税改革的决心。这也意味着房产税改革的方向虽有“暂缓”，但未来房产税全面征收势在必行。

分析人士认为，房产税作为重要的财产税，对于收入分配起到积极的调节作用，在“十二五”期间将逐步扩大试点范围，此次意见对房产税改革的再次重申表明了房产税征收方向未变，税收“透明度”成为未来改革推进的关键因素。关于房产税何时能够扩大试点范围，中国城乡建设经济研究所所长陈淮认为，这要看中央改革的方向、速度与决心。

中国指数研究院率先公布的 2013 年 1 月份百城房价指数显示，全国百城房价进一步攀涨，并且涨幅逐渐扩大。这让房产税再一次被寄予了稳定房价的期望，并且被呼吁尽快扩围落地。

中国房地产业协会副会长朱中一认为，全国“两会”之前，政策会以稳定为主，不过房产税很可能会扩大试点至十几个城市。与朱中一对房产税推出的看法不同，陈准认为应该给房产税正名，“房产税不是一个调控的问题，而是一个改革的问题。”陈准说。

关于房地产市场的稳定，《意见》还提出，加大保障性住房供给。建立市场配置和政府保障相结合的住房制度，加强保障性住房建设和管理，满足困难家庭基本需求。“十二五”期末全国城镇保障性住房覆盖面达到 20%左右，按质量标准完成农村困难家庭危房改造 1000 万户以上，实现全国游牧民定居目标。

△蛇年物价或酝酿上升周期春节因素将推高 2 月 CPI

国家信息中心经济预测部宏观经济研究室主任牛犁此前在接受中国网财经频道采访时表示，1 月食品价格还是比较高的。以去年 12 月为例，环比涨幅几乎是食品拉动的，食品环比上涨 0.79%，CPI 环比上涨 0.8%。12 月环比已经很高，历史平均也就 0.5%，正常为 0.2%、0.3%。1 月环比猛增至 1.0%，就是春节因素体现的。与近期天气寒冷、蔬菜价格上涨较快、猪肉价格全线回升等因素有较大关系。

由于春节时间的“错位”，1 月 CPI 出现了食品价格明显上涨而 CPI 同比涨幅回落的局面。国家统计局城市司高级统计师余秋梅分析说，2012 年 1 月份是春节所在月份，当月价格上涨较多，因而导致 2013 年 1 月份 CPI 同比涨幅出现回落。

基于此，对于春节所在的 2 月份，专家普遍预计 CPI 涨幅会增大。媒体称，经济学家范剑平指出，虽然 1 月份 CPI 同比涨幅回落，但挪到 2 月份的“春节”将影响 2 月份 CPI 同比涨幅将升至 3%左右。考虑到季节性因素，范剑平强调，所有经济分析最好将 1—2 月份累计数据作为有价值数据，单独 1 月份数据难作判断。

牛犁对此持有类似观点。他认为，从以往来看，2 月份的环比会涨幅较大，1 月份涨幅“比较凶”，2 月份涨幅可能会慢一些。牛犁分析称，1 月环比涨幅较预期高，受春节因素等影响，2 月份 CPI 或为 3%以上。

对于蛇年我国的物价走势，业内人士普遍预测通胀压力仍然存在，物价或酝酿

上升周期。报道称，经济学者易宪容对此认为，牵动物价走势的猪肉价格已经基本结束下行通道，今年可能逐渐进入上行通道。

国内外市场

△商务部在 2 月 20 日的例行新闻发布会上介绍国内市场运行情况：

1 月份，国内市场销售保持稳定增长。据商务部监测，3000 家重点零售企业销售额比去年 12 月增长 4.5%。消费市场主要特点表现为：

一是吃穿用等商品销售增长较快。特别是食品、服装等销售保持了较快增长。商务部监测的 3000 家重点零售企业中，食品、饮料、服装、日用品销售额分别环比增长 11.6%、12.9%、0.4%和 1.7%。

二是金银珠宝、家电、通讯器材等需求增加。受节日消费旺盛影响，保值类和升级类商品需求不断增加。商务部监测的 3000 家重点零售企业中，金银珠宝类商品销售环比增长 11.7%，家用电器和音响器材、通讯器材销售额分别环比增长 2.7%和 6.4%。

三是汽车、居住类等销售运行平稳。商务部监测的 3000 家重点零售企业中，汽车、建筑及装潢材料销售环比分别下降 6.6%和 7.6%，但同比分别增长 14.1%和 9.1%；家具环比上涨 0.6%，同比上涨 9.8%。

四是食用农产品价格上涨明显。受寒潮大雾等恶劣天气以及周期性、季节性等因素影响，今年以来食用农产品价格出现明显上涨。1 月份，全国居民消费价格总水平同比上涨 2%，其中食品价格上涨 2.9%。商务部监测显示，全国 36 个大中城市食用农产品价格出现整体回升。监测的 18 种蔬菜平均价格环比上涨 16.7%，同比上涨 0.9%；鲜猪肉、牛肉、羊肉、鸡蛋批发价格环比分别上涨 5%、2.9%、2.2%和 1.4%。食糖价格较为平稳，与前一个月持平。

△海口免税品除夕销售过百万

“海口免税品的价格与其他地方相比低多了。”随着赴海南过春节的游客增多，连日来，海口市美兰机场免税店内客流量猛增，除夕日，各类免税品销售超过百万元。记者从海口美兰机场免税店了解到，春节黄金周期间，免税店进货额达 2 亿元，特别是顾客喜爱的糖果巧克力和香水化妆品产品，各备货 10 万余件。除夕夜，记者

在免税店内看到，挑选各种免税商品的外地游客兴致很高。来自北京的唐女士说：“海南免税品价格低，选择的品种也比较多，特意给孩子买了不少巧克力。”

作为国内首家机场离岛免税店，海口美兰机场免税店以“即买即提”的购物优势，一直受到顾客的追捧。今年1月下旬起，免税销售已进入2013年销售旺季，特别是2012年11月实行的离岛免税新政策，购买限制条件进一步放宽，春节黄金周将会出现更加火爆的销售场面。

自春运开始以来，海口美兰机场的单日进出岛旅客从平时的2万人次增至近4万人次，机场免税店的销售额度也相应增加了30%以上，热销商品主要集中在香水化妆品、手表箱包和巧克力三大块。

春节黄金周期间，海口美兰机场免税店还加大了免税品促销力度。从小年到元宵节，在手表屋或五家精品专卖店一次性消费满3500元(含)以上的顾客，或在香化区一次性购买6件以上商品的顾客，均可以免费获得春节幸运祝福礼品；购买2万元以上的手表，免税店承担部分行邮税等。

海口美兰机场免税店常务副总经理孙勇说，五家专卖店内超过8000元按照国家的规定需要增收行邮税，春节期间这部分由免税店承担。对于两万块钱以上的高价表，也承担20%到50%不等的行邮税，2万元以下的表8.8折。

△江阴去年新增企业 3910 户

在鼓励创业的同时更加注重规范和引导，去年江阴正式出台《关于鼓励创业兴办实体的若干意见》。记者昨日获悉，在此《意见》的贯彻落实下，江阴去年新增企业达3910户，其中内资企业3847户、外资企业63户，另外新增个体工商户10558户，总投资额达80.9亿元，实现平稳增长。

“经济形势复杂严峻，去年上半年，尤其是第一季度，新增企业的数量和注册资本双双出现下降趋势。”该市工商局有关负责人介绍。为此，江阴以更特的政策和更优的环境，支持投资、畅快准入，营造良好的创业氛围。《意见》明确放宽前置许可、名称登记、经营场所等方面的注册登记条件，鼓励以股权、债权、知识产权等非货币形式评估作价出资，投资者可以不需要办理权属登记的自有技术作为公司股东进行首次出资。尤其值得注意的是，首次允许外地来澄企业分支机构的经营范围、经营项目可超出其总部的经营范围，这项举措在两个月内便吸引上百家外来

分支机构在江阴落地。鼓励创业并不是一味的求多求量，规范和引导现有的市场主体，是《意见》的另一大亮点。有关负责人介绍，尤其是钢材市场，存在很多“店中店”、“厂中厂”等挂靠经营现象，容易产生产权、债权等纠纷。在对全市的无证无照经营进行集中整治之后，江阴对经过市场检验依然存活下来的市场主体，通过降低相关注册费用，引导其办理独立的法人企业。而对于从事投资业务的公司，限定新设立公司只能从事一项投资业务，凡需要兼营其他业务的，明确要求其另设独立公司；对于已有的投资公司则进行规范整改，如存在跨大类经营业务的，引导其分开设立公司，这对加强投资公司的监管，优化投资环境起到有效作用。

△美欧打响自贸协定第一枪 正式谈判夏天开启

2月14日，欧盟和美国将开始就一项自由贸易协定展开正式谈判，为历史上规模最大

在美国总统巴拉克-奥巴马(Barack Obama)发表国情咨文演讲以后，欧盟委员会主席巴罗佐(Jose Manuel Barroso)宣布了这一消息。如果欧美双方达成自由贸易协定，那么就将打破这两个全球最大经济体之间的贸易壁垒。欧盟和美国之间每年的贸易总额为4500亿欧元(约合人民币3.8亿元)左右。

奥巴马在周二发表的国情咨文演讲中表示，美国支持与欧盟之间展开自由贸易协定相关谈判，称自由贸易协定将可“提振美国出口、支持美国就业以及让亚洲市场上的‘竞技场’变得更加公平”。

美国和欧盟领导人发表联合声明称，美欧之间的贸易能为大西洋两岸成百上千万的就业岗位提供支持。声明表示：“我们承诺将让这种关系变成我们经济繁荣发展的更加强大的推动力。”

欧盟预测，一项“全面和雄心勃勃的自由贸易协定”将把其年度GDP增长速度提高0.5%。目前还不清楚美欧之间的自由贸易协定谈判将需多少时间才能完成，但类似的自由贸易协定都经历了维持数年的谈判。欧盟贸易专员卡瑞德古特(Karel de Gucht)表示，欧盟自由贸易协定在2011年一个工作小组成立以后就开始讨论，而正式谈判可能会在今年夏天开始启动。

卡瑞德古特表示，美欧自由贸易协定将把重点放在打破剩余的关税及其他贸易壁垒，以及使技术规定、标准和认证变得标准化等。在过去几年时间里，美欧

之间一直都在展开有关自由贸易协定的非正式磋商。在此以前，政治家一直都不愿推动自由贸易协定，原因是担心将本土行业曝露在对手面前将会带来更加激烈的海外竞争。

但来自于经济事务研究所(Institute of Economic Affairs)的史蒂夫-戴维斯(Steve Davies)表示，欧元区的经济危机已经为美欧自由贸易协定谈判注入了紧迫性。他指出：“之所以会出现这种情况，是因为此前欧盟经济增长严重受到抑制，而自由贸易协定对经济增长来说将是个好消息。在美国方面，关键性的因素是奥巴马现在已经进入第二个任期，因此他不会再担心来自于美国企业的贸易保护主义压力。”

△欧洲马肉风波愈演愈烈

据英国《卫报》报道，大型超市 Asda 在其销售的鲜牛肉意面酱被检测出含有马肉后，在全国范围内下架该产品。这是自“马肉丑闻”以来，首次在鲜肉制品中发现马肉。

行业监管现缺失道德标准有问题

连日来，席卷欧洲的“马肉丑闻”呈现愈演愈烈趋势。16日，德国再次宣布发现144吨疑似马肉制品。据报道，目前德国多家大型连锁超市的部分产品已经下架。15日，英国食品标准局首次公布了有关抽样结果，在2501例牛肉检测样本中，发现有29例含有至少1%的马肉。挪威最大食品零售巨头“挪威集团”15日也宣布，在其进口的冷冻牛肉肉饼中发现60%的肉为马肉，而不是标签上标明的牛肉。15日，欧盟27国决定在欧盟范围内对牛肉制品进行DNA检测。

标签制度不完善

英国负责食品事务的国务大臣大卫·希斯14日称，在送检的8份在英国屠宰的食用马肉中，都检测到了兽用止疼药保泰松成分。面对源源不断送来检测的肉品样本，英国食品检测实验室目前已忙得焦头烂额。

英国环境、食品及农村事务部特别委员会批评说，眼下的丑闻捅到了政府与食品安全监管机构的痛处。作为监管机构，英国食品标准局对食品安全问题麻木与漠视，当威胁公众健康的危机出现时，应对乏力。危机爆发后，当需要短期内检测大批样本时，也暴露了英国食品检测能力不足的短板。

据报道，为避免食品行业出现大规模混乱与恐慌，英国食品标准局与零售商达

成协议，任何成品食品中的相互掺杂程度，如果不超过 1%将被视为安全，不用向消费者通报。英国《金融时报》称，这个 1%标准意味着，即食产品中出现异类掺杂情况要到了相当严重程度才会被曝光。

瑞典斯德哥尔摩大学商学院教授托尼·房在接受本报记者采访时说，此次席卷欧盟的“马肉丑闻”暴露了欧盟国家在食品安全和监管方面的漏洞。瑞典虽然在食品安全方面管控较严，但此次也未能幸免。瑞典各大超市一些被疑有问题的速冻食品纷纷下柜，瑞典食品管理局开始在全国范围内对牛肉产品进行 DNA 检测，以确定它们是否是真的牛肉。

托尼·房说，从制度层面上，“马肉丑闻”令欧盟内部发展不均衡的弱点再次展现出来。欧盟虽然有共同的市场，但各国发展水平不一，在食品安全、食品监管等方面的立法也千差万别。欧盟金融危机进一步拉大了欧洲南北差距。此次马肉的源头主要来自东南欧一些国家的企业。在政府监管松懈、有法不依或者缺乏执行力的情况下，很多食品标着欧盟生产的标签，其实可能连最后包装商都不知道其中的原材料或产品是否安全。这就是全球化带来的后遗症。产品供应链过长，难以控制其中的每个环节。

西班牙埃菲社记者圣地亚哥在接受本报记者采访时指出，这次的“马肉丑闻”给欧洲拉响了警报，原因是食品安全问题与民众的利益息息相关，是最需要严格监管和执法的领域之一。虽然食用马肉并不会对人体健康带来伤害，但既然有商家能够顺利地在牛肉汉堡中添加马肉，那就不能排除其添加其他物质的可能性，这不得不防。此次“马肉丑闻”在多个国家发生，但此前这些国家的市场对此未有及时反应，说明行业内的自我监管也存在缺失。因此，圣地亚哥认为，未来无论是欧盟还是各成员国都必须自省自查，采取更为严格的监管措施杜绝类似事件的发生。

法国《费加罗报》记者伊夫·特里阿尔认为，在食品安全监管方面，欧盟至今仍是放手让成员国各负其责，在欧盟框架内尚无一套完整的监管制度和机制，只有在发生食品安全危机时欧盟才进行干预。另外，欧盟的食品标签制度也不完善。欧盟虽然规定了食品供应链要有溯源性，但缺乏可追溯的完整信息。

严重欺骗消费者

马肉可能来自一些欧盟国家淘汰下来的老马、病马。据报道，瑞典一年有 9000

匹马失踪，很可能被人运到了加工厂。这些马并不是按照食品卫生标准进行饲养的，它们经常会服用抗生素等药品，消费者食用后会对健康很不利。

专家视点

△吴敬琏：失去竞争性的市场是假市场

“改革大关还没有过，前面的任务还很艰巨，要打开新局面，一个重要课题就是怎么构筑竞争性的市场体系。”在上周末召开的 2013 年亚布力中国企业家论坛第十三届年会上，经济学家吴敬琏强调，市场的灵魂在于竞争，任何失去竞争性的市场，只是一种貌似市场的假市场。

“目前全面深化改革的核心任务就是构筑竞争性的市场体系。”在吴敬琏看来，现行体制仍不能称作一个现代化的市场经济制度。

“当前的体制存在三个短板，即市场没有完全地形成；产权仍是模糊、不清晰的；缺乏竞争。”他说，对于前两个短板，大家有共识，但对于第三点，人们往往忽视了竞争是市场的灵魂。

吴敬琏引用经济学原理解释称，市场经济之所以能够有效地配置资源，同时可以兼容激励机制，根本原因在于通过市场竞争形成的价格能够反映供求，反映资源的稀缺程度，只有通过市场的自由竞争形成这个价格信号，才能够实现市场所有有效的机制。

“我个人认为，没有竞争的市场，比没有市场更可怕。”

吴敬琏呼吁，企业家不要去寻求特殊的政策优惠，而应当努力争取平等竞争的制度环境的建立。“任何在权力之下发生的交易，都将是其他形式的交易，而绝不是市场交易。”

他建议，要完善我国的市场体系就应当着力的进行以下一些改革：一是确立市场的产权制度基础；二是放开各类产品和各种生产要素的价格；三是要明晰市场的竞争规则；第四，反对垄断，强化竞争；第五则是要实现司法公正和加强合规性监管。

△照关月：淘宝“10000 亿”背后的深思！

“2012 年 11 月 30 日 21 时 50 分 18 秒，淘宝、天猫年成交额突破 10000 亿大关！”、以 2011 年社会消费品零售总额的排名统计，淘宝加天猫的成交额仅次于广东、

山东、江苏、浙江四省，而 1 万亿的成交额，也占到 2011 年中国社会消费品零售总额 5.4% 的份额。盘点阿里巴巴的发展成长史，也正是中国电子商务发展历程的见证者。

顺应市场，是发展的唯一真理

2003 年，淘宝网成立。在当时，阿里巴巴的主营业务还是 B2B，面对慧聪网等竞争者，我们无法确定，推出淘宝网，马云的初衷是“另开项目，规避竞争”，还是看到了国内 C2C 的强大发展空间。但笔者相信，没有几个人会想到，有一天这个“新生儿”，会替代发家的业务“B2B”，成为阿里巴巴的“杀手铜”。

之后几年，C2C 的发展速度日渐加快，而起步更早的 B2B 业务却逐日下滑。面对京东、当当等各类垂直型电商的竞争，阿里巴巴又及时的从淘宝（C2C）平台中分割出天猫商城（B2C）。事实证明，这次“分割”，虽然经历了短期的阵痛，但马云又一次“押对了宝”。

纵观阿里巴巴的三次变革，不难看出，阿里巴巴能走到今天，时刻都在以市场发展为导向。良好的市场嗅觉，准确的战略布局是取胜之本。

“以市场需求为根本，以超前发展的眼光定战略，以创新变革的思想为导向，以强大的执行力为支撑，是企业有序经营发展的四大保障。

电子商务，一块巨大的蛋糕

十年前，如果有人说足不出户，在网上就能购买天下商品，肯定会被认为天方夜谭。五年前，很多传统企业主尚不认可电子商务，认为这是“野路子”，没有多大前景。现在，越来越多的后起之秀，用事实证明电子商务可行性的同时，仍有为数众多的传统企业在犹豫不定。其中还有一部分已试水电商，却经营无方，不得不忍痛割臂的败北者。电子商务，是一把双刃剑。但“传统转线上，线上加线下”是未来整个传统行业转型的必经之路。

今天，10000 亿的交易量，仅仅是淘宝加天猫，并没有包含京东、当当、凡客等知名电商平台，不包含唯品会、麦卡林、好乐买等垂直型电商平台，以及苏宁易购、国美商城等“线下加线上”资金雄厚的新电商，和众多的团购平台交易量。

10000 亿的交易量，从侧面证明国人的消费能力，更是证明未来电子商务的发展，并非已走到极致，而是仍然大有可为，有很大的发展空间。据估测，未来中国的线

上消费交易量将很快超越英国、日本，位居世界第二。现在行动，永远都不会太晚。

标新立异，不走寻常路

有这样一个故事：某地发现金矿，众多淘金者蜂拥而入。有一个非常有头脑的人，在去往金矿必经之路的一条河边，做起了摆渡淘的生意，结果比淘金者们更先成为百万富翁。李维斯牛仔裤的创始人也是发现淘金者、牛仔的衣服不耐穿，才发明了更适合的洗水帆布服，掘到人生的第一桶金。

在电商业，“造势”和“借势”也同样存在。一些人转变思路，做起了垂直型电商的精准服务，还有一些创业者看到了另外的商机。

针对淘宝在 SNS 运营的不够完善，美丽说、蘑菇街等专业的购物分享社区应运而生，成为淘宝最“头疼”的市场盲点。而最近，众多的返利网，也让淘宝烦恼不已。卧榻之侧，岂容他人鼾睡？前段时间纷纷扬扬的“阿里入股新浪微博”，就足以表现阿里巴巴对这一块市场的重视度。

“在夹缝中生存”、“做巨人忽视的事儿”、“踩在巨人肩膀上”...只有标新立异，改变固有思想，“不走寻常路”，才能避免被行业领先者作为“竞争对手”，心安理得的“捡”到另一块（相邻或附属）市场的宝藏。

总而言之，淘宝天猫交易量过万亿，在背后还蕴藏了很多不为人知的秘密。目前看来，在电商行业竞争逐渐白热化的同时，电商市场的“割据占地”也逐渐清晰。

“传统电商化、电商正规化”的要求也迫使更多商人，开始关注并踏进电商圈。商界即战场，对于信息化、智能化、技术化的电子商务来说，更是“市场与竞争并存、蛋糕与陷阱共在”的没有硝烟的战场。至于谁能在电商界分得一杯羹，是一家独大，还是众家共存，我们拭目以待。

（作者简介：赵亮亮，笔名照关月，广州道衍商务咨询有限公司创始人。出版有《老子，最合格的 CEO》、《从基层销售到业务精英》、《小服装店也能赚大钱》等书）。