

市 场 通 讯

2013 年第 5 期（总第 166 期）

无锡市市场指导委办公室

无 锡 市 场 协 会

编印

2013 年 5 月 28 日

目 录

政策信息：发改委决定降低农产品生产流通环节用电价格等 3 则

市场动态：五洲国际集团举办高管培训班等 4 则

协会活动：市场协会赴农贸市场进行调研

风采人物：访无锡市场协会副会长冯铁良和郑青松等 2 则

财经参考：国家“绿色建筑”战略带来建材行业调整契机等 11 则

生活百科：立夏养生饮食增酸减苦 锻炼有助于湿热排出

发改委决定降低农产品生产流通环节用电价格

据国家发改委网站消息，近日，国家发展改革委下发通知，决定进一步降低农产品生产流通环节电价。

通知规定，自2013年6月1日起，在全国范围内对生猪、蔬菜生产用电执行农业生产用电价格；农产品批发市场、农贸市场用电、农产品冷链物流的冷库用电价格实现与工业用电同价。

经测算，这项政策实施后，全国农产品生产流通企业电费支出将明显下降，预计减少5亿元。以黑龙江省某3万头规模的生猪养殖企业为例，每年可减少电费支出约10万元。这有利于缓解农产品生产流通企业成本上升压力，并促进农产品终端市场价格稳定。

通知强调，各地价格主管部门要高度重视农产品生产流通环节电价管理工作，加强对电网企业价格执行情况监督检查，确保相关电价政策落实到位。

今年年初，国务院办公厅印发了降低流通费用提高流通效率综合工作方案。据悉，在国家发展改革委推动下，多数地区已陆续落实了相关政策，比方案要求的时限明显提前。

国家发展改革委将会同有关部门，继续推动降低流通费用提高流通效率综合工作方案规定的其他政策措施的落实工作。

商务部出台《全国商贸功能区发展指引》

近期，商务部流通业发展司和上海市商务委组织有关专家编写下发了《全国商贸功能区发展指引》（以下简称《指引》），为各地开展流通工作、培育和发展商贸

功能区提供了有益的指导和借鉴。《指引》比较系统地对商贸功能区的概念、特征和建设意义进行了阐述，指出商贸功能区一般都具备产品交易、物流配送、流通加工、电子商务、信息服务、金融服务、商品展示等生产、生活服务功能，是具有强大产业服务和流通辐射作用的商品交易与服务中心，在分布和特征上不同于商业街区 and 中央商务区。《指引》提出，培育和发展商贸功能区，要以转变经济发展方式和流通发展方式为主线，以强化基本商贸服务功能、完善配套功能为建设重点，以产业园区、大型商圈、商贸物流园区和传统交易市场等为主要改造转型对象，以促使二、三产业集聚联动发展，提高生产流通效率为目的，建设功能强大、集约发展、服务优质、对转方式、调结构发挥关键引领作用的商贸功能区，带动区域经济持续、高效、健康发展。

各地积极出台政策措施扶持家禽业发展

人感染 H7N9 禽流感病毒病例发生以来，家禽业受到重大冲击。当前，各地积极出台政策措施扶持家禽业发展。上海、江苏、浙江、安徽等省市以政府名义下发专门文件，出台种禽场和养殖场补贴、企业收购加工补助等扶持政策，保护家禽业生产能力，促进家禽业持续健康发展。

上海市出台了养殖补贴政策 and 定点保护价收购政策。按每羽种禽 15 元的标准对种禽场给予生产维持性补贴；按每羽 0.5 元的标准对孵化场给予生产维持性补贴；对家禽养殖场（户）给予一次性财政补贴，存栏蛋鸡每羽 3 元，存栏肉鸡每羽 2 元，存栏肉鸽每羽 2 元，存栏鹌鹑每羽 0.2 元。同时，对销售困难的养殖场（户），由定点加工企业和符合条件的大型流通企业对取得本市动物检疫合格证明，并经区县农业部门和财政部门确认的地产肉鸡和淘汰蛋鸡实行保护价收购，肉鸡收购每公斤不低于 9 元，淘汰蛋鸡不低于 7 元。

浙江省出台生产补贴政策。按每只 15 元的标准对种禽场给予生产维持性补贴；对 2013 年 3 月底存栏肉鸡肉鸭 1 万只以上、蛋鸡蛋鸭 2000 只以上、鹅 1000 只以上、产蛋鸽 3000 对以上、鹌鹑 5 万只以上的养殖场给予一次性补助，补助标准为每只肉

鸡肉鸭 1 元、蛋鸡蛋鸭 2 元、鹅 2 元、产蛋鸽 1 元、鹌鹑 0.2 元。同时，出台收购加工补贴政策。4 月 1 日至 5 月 30 日期间按 4 月 1 日前签订的合同收购价收购、加工活禽总数在 5 万只以上的企业，财政按每只 2 元的标准给予补助。期间加工、冷藏冷冻企业进行初加工、冷藏冷冻禽肉所得免征企业所得税。

安徽省出台三项政策。一是种禽生产补贴政策，省财政对每套祖代或原种种禽补贴 30 元，市县财政对每套父母代种禽补贴 10 元。二是收储补助政策，禽类加工企业 4 月 10 日至 5 月 10 日收储的禽类产品，每储存 1 吨禽类产品给予 50 元损耗费补贴，连续补贴 3 个月。三是扶持养殖和加工企业，自 4 月 10 日至 7 月 10 日，对全省从事家禽养殖、加工的省级农业产业化龙头企业给予流动资金贷款利率的 50% 贴息支持，贴息资金由省财政和市县财政按照 1:1 比例分担；对已发放尚未到期的流动资金贷款，银行适当延长还款期限；对已到期并发生流动资金贷款逾期的受损企业，银行实行贷款展期。对家禽养殖、初级加工企业，免征 2013 年度企业所得税。

江苏省以省政府办公厅名义下发通知，从保护种禽生产、扶持规模养殖、活禽加工收储、协调市场流通等方面作出规定，要求各地出台相关扶持政策和措施。

市场动态

五洲国际集团举办高管培训班

五洲国际集团结合 2013 年度发展战略及工作目标，为全面提升高管团队的综合管理能力，学习同行业优秀商业地产营销经验，集团于 2013 年 4 月 25-26 日举办了本年度第一期高管培训及商业地产营销培训。集团各中心、集团商管各中心、各公司负责人及营销条线中高层管理人员近 150 人参加了本次培训。集团高级副总裁赵立东等总裁办领导亦莅临现场并发表了重要讲话。

此次培训通过《组织能力研讨》管理课程、项目成功案例分享与问题讨论以及《商

业地产营销》系列业务课程分享三方面进一步强化提升高管及营销专业团队的综合管理能力及业务本领。

2013 年度第一期高管培训及商业地产营销培训的实施对于香港五洲国际集团高级管理团队及营销专业人员综合管理及业务能力的提升具有重要意义。同时对于公司面对日益激烈的行业竞争，不断推进企业人才综合素质能力、强化专业业务技能，从而确保战略实施、赢得竞争胜利将发挥深入、持久的影响。

江阴长三角钢铁集团入选无锡市 非公有制企业文化建设“百千万工程”示范单位

2013 年 4 月 26 日，在无锡市委统战部、市总工会、市工商联联合组织的非公有制企业文化建设“百千万工程”观摩交流会上，江阴长三角钢铁集团公司入选无锡市非公有制企业文化建设“百千万工程”示范单位。

2012 年，无锡市委统战部、市总工会、市工商联联合组织实施了全市非公有制企业文化建设“百千万工程”。在市委统战部、市总工会、市工商联的精心组织推动下，江阴长三角钢铁集团积极参与企业文化建设“百千万工程”活动中，以集团文化影响市场文化、管理层自觉引领、广大员工踊跃参与、有特色、有个性的非公有制文化建设得到了上级部门的高度评价。为树立典型，推广经验，深入推进非公企业文化建设，经江阴市推荐，无锡市委统战部、市总工会、市工商联研究，决定授予海澜集团有限公司、江阴长三角钢铁集团有限公司等 115 家企业为第二批无锡市非公企业文化建设“百千万工程”示范单位。

2013 无锡龙虾美食节正式启幕

为期五个月的 2013 无锡龙虾美食节于 5 月 11 日上午在崇安寺二泉广场正式启

幕。本次活动在无锡市商务局、无锡市工商业联合会、崇安区人民政府、无锡日报报业集团、无锡广播电视集团（台）的大力支持下，由无锡市烹饪餐饮行业协会、无锡市旅游业协会共同主办，20多家餐饮企业和旅游饭店积极协办。

“美食无锡”是城市的名片，美食节是展示行业风采的盛会，是百姓共同参与的节日。5月至9月，以“龙虾美食节”为大平台，把大众喜欢的龙虾美味和地方特色的锡帮美食结合起来，坚持“面向大众，服务百姓”的宗旨，各餐饮企业通过特价、团购、免费外送等促销方式，推出各类贴近百姓、各具特色的美食主题促销活动，为消费者带来美味和实惠，真正体现经典的口味大众的消费，真切感受美食的内在乐趣。

“民以食为天”。时下正是餐饮企业转型发展的关键时候，只要餐饮企业以人为本，根据不同消费群体的内在需求，正确定位，提升品质，拓展内涵，彰显特色，倡导生态、绿色、健康的饮食文化，市场发展前景一定是光明的。举办美食节等各类消费促进活动，不仅引导和促进大众餐饮消费，还将活跃和拓展无锡的夜间经济和旅游经济，为促进消费、拉动内需，建设“四个无锡”发挥美食的力量。

协会动态

市场协会赴农贸市场进行调研

5月中下旬，市场协会执行会长章永星率秘书处一行赴农贸市场进行工作调研。市场协会先后走访锡山商贸城、靖海副食品市场、黄巷街道、沁扬市场、稻香市场等，每到一处，章会长都要仔细询问了解农贸市场的发展经营状况，存在问题和下一步设想。从走访了解的情况看，全市现有农贸市场120家左右（不包括未进行工商登记的农贸市场35家）。

我市农贸市场大体可分为三种类型，一是所有权归政府部门或街道、社居（村）委集体所有，或由社区直接派人管理经营或承包给个人；二是所有权由原政府、集

体改制给个人所有；三是所有权为小区开发商或民营企业，委托给个人承包经营。存在的主要问题有以下几点：

1、市区部分农贸市场已经改制为民营，且大多数公有或集体所有的农贸市场已实行个人承包，受资金缺乏和投资回报率低等因素影响，加上经营者的守摊意识和短期获利行为较为普遍，租赁承包金和各种费用不断增加，使承包经营者无力对市场进行升级改造，致使市场软硬件设施比较简陋落后，“脏、乱、差”现象比较突出。

2、已经实施市场商场化改造过的农贸市场，环境、设施相对整洁卫生、合理完善，管理水平相应提高，但由于投资者急于收回成本，相应提高了摊位租金、菜价上调，造成业主离场、顾客流量减少，市场变得冷清。

3、部分农贸市场周边无证摊贩乱设摊，违章建筑乱搭建，造成环境卫生和交通等各种问题，且因逃避租赁费和规费，致使市场的蔬菜等商品价格“内高外低”，形成不公平竞争，导致市场内部摊位萎缩，市场管理困难，形成了新的路边市场。如小木桥、刘谭、锡惠，青石路、芦庄、丁村、广瑞等，初步估计市区60%的市场周边都有马路市场，而多头、多部门的条块分割管理体制，难以协调一致，造成无序管理。

根据调研中掌握了解的情况，市场协会将进行整理，形成汇总材料，并在适当时候召开农贸市场行业座谈会，听取更多农贸市场代表的建议和呼声，建立好沟通信息，反映诉求的平台，为农贸市场的健康发展积极发挥协调、沟通和参谋作用。

风采人物

他为“石海明珠”添彩

——访华东石材市场管委会主任冯铁良

万石本无石，无石成万石。历史上，万石是一个盛产大米的宝地，米以“石”

计量，由于先天赐予如此肥沃的土地，故名“万石”。改革开放以来，这里聚集一些外地小型石材企业，有300多家经营户形成了占地300余亩的石材马路市场。马路市场的无序发展带来了道路堵塞、车辆拥挤、交通事故频发等诸多问题。2003年7月，根据省、市领导关于清理整顿马路市场，把市场做大做强的指示要求，万石镇政府投资3亿元，加大对配套的基础设施更新和完善，进一步改善营销环境、构筑竞争优势，并结合公路沿线环境整治对原石材市场进行重点规划建设，前后一年时间，建成了一个占地1200余亩的商贸一体化石材大市场，被誉为“石海明珠”。

2004年，冯铁良担任重建后的华东石材市场管委会主任，上任10天后，他就南下福建、广东，先后参观、考察、学习水头、云浮等全国主要石材市场，学习他们的市场建设经验；再根据华东石材市场的特点，取其精华。在他的带领下，经过市场管委会及其相关政府部门齐心协力运作，打造出一个颇具规模和特色的石材专业市场。此时万石镇的硬件条件已经成为目前国内面积最大、功能最全的石材市场。多年的风雨沧桑和市场实践，冯铁良深深的认识到：“尽管规划科学，硬件水平达到了全国同类市场一流水平。但是，硬件是基础，不是全部。我们多年来一直在努力的是，以服务来提升自己的实力，做国内行业服务标准规范的制定者。”冯铁良认为，做市场就是做平台，做平台就是做服务。只有让经营户感到离开市场就“失去方向”了，那市场就是做成功了。曾经有一个消费者从市场里一位四川籍经营户购买了几车石材。当装好最后一车石材，与提货单核对后发现，所运石材的总量居然比提货单上少了6平方米。冯铁良当即电话告知经营户，要求退回6平方米的货款。领到退款的消费者坦言：“起初，我还怀疑市场管委会的领导会偏袒经营户，没想到问题不到十分钟就解决了。”冯铁良主任经常说：“作为市场管理人员，只有做到手脚干净，廉洁行政，才能挺直腰杆压倒歪风邪气。”市场不光在售后上切实维护消费者的权益，更在源头上严把石材的质量关。为此，市场管委会办公点专门设立了“放射性物质检测室”，以确保石材的质量安全符合要求。

除此之外，推行优惠的市场政策。比如新征用地，原则上以出让为主，出让年限40年，出让价格周边地区最低，市场内实行一站式征收税费。对所有进入市场的经营户，均可享受工商执照、税务登记、银行开户等一站式全方位服务。全天候的安全经营环境确保客商的合法权益不受侵害。同时对客户的子女可优先进入江苏省

八所示范中学之一的万石中学就读。正是因为这些完善的硬件设施、人性化的科学管理和优良的市场政策，使得石材城在国际形势堪忧的金融危机下，及时调整战略，选择最适合自己的发展方式。借这个契机，扩充自己的市场份额，化不利为有利，找到自己发展壮大机会和机遇。

凭借着市场独特的地理位置和来自四面八方优质的石材，华东石材市场俨然成为华东地区最大的专业石材批发市场和全国最大的石材集散批发中心。来自福建、广东等 26 个省、市、自治区的 1300 多家石材经销商常年驻场经营，产品 1000 多种，不仅在国内占有较大的市场份额，而且声名远播，产品畅销国外，年销售额超过 30 亿元。已连续多年被评为江苏省文明市场、无锡市文明市场、宜兴市文明市场；2004、2005、2006 年度被上海石材行业协会评为全国十大石材交易市场。

万石镇虽然是宜兴的一个小镇，但是在全市综合考核却名列第二，这与管理者的科学管理是密不可分的。特别是今年情况尤为乐观，由香港金太阳集团投资的 5 亿美元，打造影响全国乃至世界的大项目现已基本谈成，争取年内开工，预计明年年底可基本完成。精品“样板房”和“体验馆”的全新投建，将打开“南看陶瓷，北看玉器”的新局面，以带动宜兴旅游业的发展。相信在不久的未来，这颗“石海明珠”将会更加闪亮。

倾力打造华东地区一流的商贸城

——访华东商贸城总经理郑青松

从上世纪八十年代末、九十年代初，以个体服装、五金机电小商贩为主体的小商品城，到如今有经营铺位 3750 个、年成交金额 50 亿的大市场，成为无锡市名牌市场、无锡市优秀特色市场。身为华东商贸城总经理的郑青松可以说是创业成功的主要策划者和管理者。日前，笔者就华东商贸城的成长和发展采访了华东商贸城总经理郑青松。坐在我面前的郑青松，脸上挂着敦厚含蓄的微笑，而随和、平易的背后却透着一种从容、大气的内质。

郑青松，浙江温州乐清县人，九十年代初，25 岁的他和许许多多的温州青年一

样，怀揣着一颗创业的心，告别父老乡亲和养育他的可爱家乡，从乐清县来到无锡这块福地寻找他的梦想。他从最基础的五金电器销售做起，不辞辛苦，勤奋实干，没有休息，没有早晚，他始终保持着一股执着的信念，“要做出点成绩来”。这种执着不让的强烈事业心和责任心，支撑着他一路走到今天。几十年的从业经验，不仅锻炼了他的毅力，丰富了投身市场经济的社会阅历，同时也增长了自己的从业理论水平、管理才能和组织才能。这期间，郑青松先后担任了无锡市低压电器行业协会副会长、无锡市温州商会副会长、无锡市场协会副会长。通过自己不断借鉴和汲取人家投身商海创业的成功经验，在市场经济的大浪潮中逐渐打拼和拓展属于自己的一方天地。2005年1月，郑青松又跨出了自己人生中重要的一步，先后在华东商贸城担任常务副总经理，总经理。

华东商贸城由无锡尤渡集团、无锡市德元投资有限公司，无锡腾锦商贸有限公司于2004年12月共同出资建设的批零兼营综合类批发市场。商场营业面积7.6万平方米，总建筑面积8万平方米，总投资3.5亿元，是迄今为止我市最大的室内市场。开业之初，根据政府相关要求，对从九大市场过来的老经营业主采取免收一年半租金的优惠，收益减少，但每天要支付各项不菲的费用，市场正常运转的压力很大，加之商场经营业主百分之九十系原红梅市场、鞋帽市场、劝业场、皮具市场、针纺织品市场等市区老市场的经营户，不同的创业经历和不同的地区、经营理念、经营习惯、经营方式，产生的矛盾各种各样。面对开业时的种种困难，市场管理层认真分析形势，树立信念，确立了搭好架子，建好机制，打造华东地区一流商贸城的发展目标。郑青松与全体班子成员长期在市场经营的一线，为商贸城的持续稳定发展出谋划策，呕心沥血。一是构建新颖的管理体制。在建立健全各项规章制度的基础上，先后成立了市场党支部，市场工会、妇联。选择行业中素质较高的经营户成立新市民业主委员会，新市民业主委员会是全商城经营户自发组织，自我管理的自治组织。搭建起以市场管理方、市场党群组织和业主委员会共同参与市场管理的一个平台。二是创造和谐的工作环境。舒心的工作环境是让员工满意的重要条件，民营个体经济的特征，决定了商场大多数员工长期处于超负荷，神经紧张状态。为此商贸城依托各类组织开展一些节日联欢会，座谈会，外出参观学习等寓教于乐的文体活动，同时提供多种形式的岗前，岗位培训，强化员工学技术懂营销的观念，

增强了员工素质，培养了团队精神、拼搏精神。三是树立超前的经营理念。郑青松任职以来一直致力于发展规模经营，培育品牌经营，扶持特色经营，倡导诚信经营，经过几年的努力，华东商贸城先后被评为诚信市场、中国现代服务业最具影响力品牌市场。市场于2007年又一次转型升级，将摊位改建为堂中堂商铺二千余个，对提升市场档次和商品品味，提高市场竞争力，起到了关键作用。近两年又加快运作网上交易，把实体商品与虚拟商品相结合，积极打造自己的网上商城，成为拓展商品交易的又一新途径。

华东商贸城成立至今已有八年。八年，在历史的长河中只不过弹指一瞬间，但对郑青松而言，这八年是华东商贸城快速成长发展的八年，是不断追求更高品质的八年，是用于不断创新提升的八年。如今商贸城交易额年年攀升，购销两旺，货畅其流，经营品种涵盖生活多方面需求，灵活的批零兼营方式服务于大众，宽敞、优美的经营环境吸引了各地商宾。八年的建设，华东商贸城已成为华东地区一流的小商品市场。

财经参考

形势及政策

△国家“绿色建筑”战略带来建材行业调整契机

在国办发文将“绿色建筑”行动上升到国家战略之后，部委层面已开始有所动作。从工信部网站获悉，日前工信部与住建部相关司局联合行动，对北京和天津等地部分企业就促进沪宁图 and 水泥产品结构调整、加快绿色建材发挥在那、推荐建材工业和建筑业节能派件等开展现场调研。调研意见认为，落实《绿色建筑行动方案》在当前的重点就是引导高性能混凝土、高强钢筋的发展利用。

根据相关规划，在未来的3年内我国将完成新建绿色建筑10亿平方米，到2015年末，20%的城镇新建建筑要达到绿色建筑标准要求。对此工信部表示，下一步发展的重点将是绿色建筑所需要的、面大量广的的建材产品，并且要加快研究制定其绿色认证标准和认证办法。

为此，工信部将逐步编制发布绿色建材产品目录，引导绿色建材发展、支撑绿色建筑建设，此外还要注重生产和使用环节联动，加快修订不利于绿色产品推广的既有标准和规范，以先进标准规范激励绿色建材技术进步、加快产业发展的转型升级。

生意社建材行业分析师张琼表示，国家提出的绿色建筑方案对相关行业提供了巨大的机遇，随着市场需求的增加，建材产业的结构将实现优化升级，相关企业将逐步提升其生产水平。

△我国将建政府财务报告制度 反映资产负债收入等情况

财政部将加快建立政府财务报告制度，全面、真实、准确地反映政府财务状况。

政府财务报告是以财务报表为主要形式，全面系统地反映政府财务状况、运行成果和受托责任履行情况的综合性报告。政府综合财务报告通常包括政府资产负债表、收入费用表等报表、现金流量表等。建立政府财务报告制度，提高政府财政透明度，有利于社会公众更好地了解政府资产、负债、收入、费用情况，进一步加强和规范政府资产、债务和预算管理，合理配置政府资源，科学安排财政收支，实现经济社会的可持续发展。

据了解，目前，美国、英国、加拿大、澳大利亚、新西兰等国家均编报政府财务报告，一些发展中国家也建立了政府财务报告制度。2012年，中国已有23个省份试编了政府综合财务报告。

财政部有关负责人表示，我国“十二五”规划明确提出，进一步推进政府会计改革，逐步建立政府财务报告制度。为落实“十二五”规划，财政部将在一些地方政府成功试编政府综合财务报告的基础上，全面推进政府综合财务报告试编工作，适时制定出台建立政府财务报告制度的总体方案，发布统一的政府财务报告编制办法。

△工商总局将修订网络商品交易管理办法

近日，国家工商总局将从市场准入、不正当竞争、按片区管理等方面，对2010

年实施的《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》展开修订，目前还正在征求意见阶段。工商总局也正在加强电商诚信体系建设，设立黑名单制度，将来网上经营者的违法行为，过过不正当竞争的违规价格促销等会被记录在案。

据介绍，工商总局已初步建立了网购电商信息库，网上经营的监管将与线下一样具有可操作性，有营业执照的网络经营者信息进入数据库后，全国各级工商可实行联动，对虚拟性、跨区域的网上交易行为进行监管，届时网上经营者的违法行为典型特征也会被建成数据库，便于工商人员在执法过程中对违法行为进行判定。该负责人透露，修订的办法同样会对社交网站进行规范。

国内外市场

△阿里巴巴全球速卖通平台全面转型

近日，阿里巴巴旗下全球速卖通平台正式宣布，速卖通将从小额在线外贸批发平台全面转型为面向海外的购物平台，打造全新的“国际版淘宝”。速卖通负责人沈涤凡表示，未来速卖通将以海外个人消费者为目标买家，主攻俄罗斯、印度、巴西等新兴国家。

新兴国家线下商品流通不够充分，再加上本地电子商务尚未成熟，没有形成完成的供应链支持，不能满足消费者的需求，更多的个人买家希望通过网络购买到中国物美价廉的商品。在这样的背景下，速卖通开始加速转型。2012年，为了满足个人消费者的需求，速卖通开始扩充商品数量、丰富商品类目。目前，速卖通平台65%的买家为个人用户，另外35%的买家主要从事小额批发业务。

截止3月中旬，速卖通卖家数已经超过11万，商品数目超过5000万件，分别同比增长3倍和5倍。2012年，速卖通实现了业务量的翻倍增长。数据显示，速卖通今年一月份成交额相比去年同比增长了4.2倍。目前，速卖通每天的海外买家访问量已经超过3800万次。

△5月20日至26日猪肉批发价环比上涨1.1%

商务部网站27日消息，据商务部监测，上周(5月20日至26日)全国36个大中

城市食用农产品价格连续第五周下降，生产资料价格连续第二周下降。猪肉批发价格结束2月中旬以来的持续回落走势，环比上涨1.1%

监测数据显示，上周肉类价格出现不同程度上涨，除猪肉外，羊肉、牛肉批发价格环比分别上涨1.1%和0.3%。蔬菜价格出现季节性回落，18种蔬菜平均批发价格环比下降5.2%，近五周累计下降21.9%。其中，大白菜、西红柿、圆白菜价格降幅居前，环比分别下降15.4%、10.6%和9.2%。鸡蛋零售价格自2月中旬以来首次出现回升，环比上涨0.1%。白条鸡零售价格环比下降0.1%。粮油零售价格总体平稳，小包装大米、小包装面粉和花生油价格均与前一周持平。豆油价格环比下降0.2%，菜籽油价格环比上涨0.3%。8种水产品平均批发价格环比上涨0.1%。（倪铭娅）

△小麦价格明显回落

据无锡市粮油批发价格行情监测显示，五月，江苏无锡市场小麦批发价格在2420元/吨，较上周下跌了30元/吨，跌幅1.2%；较上月同期相比下跌了60元/吨，跌幅2.4%；较上年同期相比上涨了190元/吨，涨幅8.5%。当前特二面粉批发价格在2940元/吨，较上周回落了10元/吨，跌幅0.3%。近期国内小麦市场成交清淡，面粉走货平缓，对行情支撑力量不足，新小麦即将上市，新陈小麦行情或将逐步接轨。

△顺应消费风潮，茶商热衷经济包装

“买了50元一斤的普通茶叶，却用了500元的豪华礼盒包装送人”像这样包装价值远高于茶叶本身的“面子消费”现象，在节日期间的茶叶市场上已经成为一种常态。茶叶作为“礼尚往来”的传统礼品，在公务采购中也占据一定比例，每逢节假日都备受市民青睐。但自中央出逃八项规定后，全国上下吹起简约风，提倡节约，反对浪费，严禁公款送礼，使得礼品茶的采购量和高档包装盒的使用量都有所减少。为了积极应对这突如其来的“市场变动”，各大茶商们开始酝酿为茶叶包装“减肥瘦身”，寻找技能节省资源，又能体现品牌特色的个性化包装。有的茶叶代理商改走包装亲民路线，有的品牌经销商以简易的创意设计式包装代替“披金戴银”式的包装。即使包装用材普通、工

艺简约，但设计理念符合茶文化，能够体现茶叶本身所具有的自然情怀和文化主题就能使整个包装显得高档有内涵。

△成都：进口食品交易中心落成

近日，成都高新综合保税区进口食品交易中心举行落成典礼暨招商洽谈会。会上，成都高新综合保税区进口食品交易中心与中国食品土畜进出口商会酒类进出口分商会及上海外高桥集团签订了战略合作协议。未来，三方将在物流通关、商家互驻等方面开展密切合作。

招商洽谈会上，进口食品交易中心在成都优传供应链公司、成都逸慕容公司、福建酩悦公司、厦门欧颂公司入驻发展的基础上，与法国蒙彼利埃产品推广平台（成都南祥公司）、意大利安科纳商会产品推广平台（成都图兰斯公司）等十余家公司进行现场签约。这些公司的产品线包含了世界精选进口葡萄酒、西班牙橄榄油和海产品、澳大利亚牛奶、新西兰蜂蜜、德国罐头等进口食品。

“目前该中心酒类产品已有来自 20 多个国家的 1000 余品种。此外，乳业方面还有液态奶等商品，往后也会销售配方奶粉。”据相关负责人表示，这里销售的产品保证了产品为原产地原包装，其价格也会较一般市场价便宜二分之一至三分之一不等。

“市民往后不必到香港也能以便宜的价格买到进口奶粉。”

“保税区的保税贸易节约了商家成本；海关对于进口商品的严格监管也保证了食品安全。”成都高新综保区海关副关长尹亮表示，自成都综保区成立以来，成都进口食品市场以 30% 的速度在增长，随着该中心的建设发展，往后将促进进口食品市场的更大增长。中心的落成不但进一步完善了综合保税区的产业功能，也提升成都商贸业国际化水平。

△墨西哥农产品价格不断攀高

墨西哥《金融家报》5月8日报道，受冰冻和干旱等天气影响，导致墨西哥一些农产品产量下降，最多达 30%，从而使农产品价格不断攀高。

5月7日，西红柿价格达 30 比索/公斤（约合 2.5 美元/公斤），绿西红柿 68

比索/公斤(约合 5.7 美元/公斤), 南瓜 37 比索/公斤(约合 3 美元/公斤), 鸡蛋约 40 比索/公斤(约合 3.3 美元/公斤)。其中绿西红柿价格比 2012 年同期价格高出 450%。

△经济萎靡致使美国超 1/3 县正在消亡

美国人口调查与统计局本周公布的 2012 年美国人口普查数据显示, 全美创纪录地有超过 1/3 的郡县正在逐渐消亡, 由于人口老龄化以及本地经济衰退, 使得这些地区的年轻人纷纷外出打工并在异地成家立业。14 日公布的人口普查数据显示, 全国 3143 个县中的 1135 个现在正在经历死亡人数超过出生人数的“自然下降”。相比 2009 年的 880 个县, 有了大幅增长。

这种人口变化显示出美国正经历着自上世纪经济大萧条以来经济发展最为迟缓的时期。同时也反映出外籍居民对经济越来越显着的重要性。若没有移民劳工, 诸如纽约、芝加哥、底特律、匹兹堡和圣路易斯这样的大都会地区去年可能出现人口零增长甚至负增长。

中西部和东北部地区的很多居民在原地生活多年后, 在经济衰退期因无法承受压力而迁徙到经济较发达地区, 这使得地区内对移民的关注日渐升温。同时出现人口大幅下降的地区还包括农业地区和城市远郊部分, 以及昔日以制造业为主、如今好景不再的“铁锈地带”(Rust Belt)。

“这些县的人口数据呈陡峭的螺旋式下降趋势。”资深人口统计学家、新罕布什尔大学社会学教授约翰逊(Kenneth Johnson)指出, “由于当地经济, 例如农业、矿业和工业的萎缩, 造成年轻人远走他乡。退休人士集中的佛州一些社区也出现此现象。除非一些戏剧性的变化, 如能够吸引拉美裔美国人的肉类加工厂等重新开张, 否则这些地区的人口有可能经历越来越严重的“自然下降”。”

专家视点

△徐国珠：批发市场是事业不是生意

如果将时针拨回到将近 20 年前的 1994 年, 那时候还在河南农业大学工作的徐

国珠不会想到，自己会跟批发市场结下不解之缘——从河南郑州银基商贸城办公室主任一步步成长为河南批发业界的“教父”，然后转战北京，写下了来自河南的“能人传奇”。

如今，“回家了”的徐国珠，带回来的还有一个占地 1.5 万亩、总规划建筑面积达 1500 万平方米的批发市场集群——郑州金源百荣。已过不惑之年的他，将自己在批发市场行业里摸爬滚打攒下的经验，经营一个一辈子的事业。

不卖商铺的批发市场

从 1994 年辞职下海开始，从银基商贸城到锦荣商贸城，再到 2004 年春天转战北京，操盘北京百荣世贸商城，在河南批发业界被誉为“教父”的徐国珠就再没有离开过批发市场这个行业。

徐国珠从事批发行业多年的经历，注定了郑州金源百荣项目跟别的批发市场承接地有本质的不同，“别人在卖铺，我们全部持有，别人把这个当生意，我们把这个当事业。”

由他掌舵的郑州金源百荣项目，规划面积达 600 万平方米的批发物业将全部自持。

徐国珠并不否认，批发物业的全部自持，带来的是更大的资金压力和运营风险，“我也没有十足的把握保证这个市场能成功。”但郑州金源百荣项目仍然选择自持，因为“批发市场做得好，一定要自持，拿售楼的方式做批发市场，会做死”。

不卖的商铺最值钱

为什么批发物业要自持？徐国珠说有两个原因：一是保证运营方有足够的控制力，二是可以保证足够的灵活性和淘汰率。

“这一家是卖服装的，下一家是卖麻辣烫的，这样的市场怎么能做好？”在徐国珠看来，自持最大的好处就是保证了统一规划，可以科学地组织业态，充分释放批发市场的集聚效应。

自持的另外好处则跟《动物世界》相关，徐国珠受“优胜劣汰”的丛林法则启发，设定了“末位淘汰”，按照经营、品牌等因素，择优调配资源，保证市场的活力。

实现这些，都需要批发物业自持。

多年的批发市场从业经验告诉徐国珠，批发市场成败关键在运营。而商铺销售意味着产权的分散，这是对后期运营的不负责任，市场繁荣也无从谈起。与此相反，自持的物业在统一规范的运营之下，无论是北京百荣世贸商城还是广州十三行，一铺难求都是常态。

金源百荣的如意算盘

选择批发物业自持，除了考虑后期运营之外，有着现实动因。

“市场商户一般都是先租后买，市场好了，就买下铺子做长久生意，市场惨淡，立刻人去楼空。”徐国珠表示，商户的风险意识很强，在批发市场培育时期，更多商户都希望“低投入、低风险”。

为了让商户的钱不付之东流，更利于共同繁荣的“自持模式”成为必然选择。“通过招商运营，将市场培育起来，打开经营局面之后，对于商户而言，租还是买就不是问题了。”徐国珠说。

事实上，郑州金源百荣项目除了 600 万平方米的批发物业自持之外，还有 900 万平方米的住宅、写字楼和街铺需要销售，怎么办呢？

徐国珠的如意算盘是，在郑州金源百荣，未来批发市场成熟后，每天将有 10 万人次的客流量，而这些客流将吸引大量的商户，这些商户需要大量的配套产业，他们的“就近置业需求”足以消化周边的住宅和写字楼等配套产业。

商贸城只是平台

在徐国珠的批发市场运营秘籍中，无论是批发物业持有，还是划行归市和业态组合，所有的法宝都围绕着两个字：商户。

因为在徐国珠看来，无论是之前的批发市场，还是现在的郑州金源百荣商贸城，其本质都是一个调动各方资源的平台，而商户正是这个“牵一发而动全身”的核心。

“有了商户，上游可以带来生产商和商品，下游可以带来流动顾客和各地的分销商，各种人脉关系和分销网络都由此延展出去，最终形成一个网络，而商贸城提供了双方交易的平台，在这个平台上将资源充分整合利用。”

有此判断，不难理解，为什么徐国珠和郑州金源百荣项目会一直强调“软实力”，为什么大部分人把批发市场当生意看的时候，他们却将之当做事业来做。

正如徐国珠所说，只有科学的市场管理、完善的配套设施和人性化的服务理念，才能为商户做好服务，商户兴旺了，市场自然繁荣。

生活百科

立夏养生饮食增酸减苦 锻炼有助于湿热排出

立夏后，昼长夜短开始明显起来，此时人们要相对早睡早起。此外，这段时间人们重点要关注心脏。心为阳脏，主阳气。心脏的阳气能推动血液循环，维持人的生命活动。心脏的阳热之气对人的全身有温养作用，人体的水液代谢、汗液调节等，都与心阳的作用分不开。另外，睡好“子午觉”也是必要的。老年人要注意避免气血淤积，预防心脏病发作。立夏养生，切忌大喜大悲，要保持精神安静，笑口常开。

在饮食方面，人的肝气渐弱，心气渐强，因此宜采取“增酸减苦、补肾助肝、调养胃气”的原则，饮食以清淡为主，大鱼大肉和油腻辛辣的食物要少吃。平时多吃蔬果及粗粮，增加纤维素、维生素 B、C 的供给。具体来说，宜吃荞麦、赤豆、西红柿、草莓、梨、木耳菜等。

春夏之交，南方温度明显升高，雨量和雨日均明显增多，人们的胃肠功能易受湿热影响而减弱，不妨吃些扁豆、绿豆、莲子、黑豆、泥鳅、茵陈蒿，以健脾祛湿。最好每天早晚喝些“三豆苡仁粥”，即绿豆、赤豆和黑大豆，外加苡仁米，与少许粳米一起煮成粥。这种粥是清热祛湿、滋补养人之上品。

有些饮食禁忌需要大家注意。立夏后阳气上升，天气逐渐升温，如果此时还常吃油腻，或是易上火的食物，就会造成身体内外皆热，而出现痤疮、口腔溃疡、便秘等上火病症，动物内脏、肥肉、烧烤、油炸、辛辣食品要少吃。另外，苦味令心气下，虽然此时心气逐渐增强，但还不至于过旺，因此不宜多吃苦瓜、莴笋、苦菜、

香椿等，以免压抑正在上升的心阳。

立夏后可进行一些适度的户外锻炼，如慢跑、跳绳、打球、骑车、爬山等，有利于体内湿热的排出，只要不大汗淋漓就好，大泄汗液会损伤元气。