

市 场 通 讯

2012 年第 12 期（总第 161 期）

无锡市市场指导委办公室

无 锡 市 场 协 会

编印

2012 年 12 月 25 日

目 录

政策信息：国家发改委将编制城镇化规划 启动最大内需市场等 3 则

市场动态：靖海副食品市场组织学习贯彻党的十八大精神等 3 则

协会工作：无锡市场协会对接中小企业服务中心

工作研究：广州服装市场掀起转型浪潮 批发市场专卖店化

财经参考：财政部：明年推动国民收入分配格局调整等 9 则

国家发改委将编制城镇化规划 启动最大内需市场

12月18日，一年一度的发改委工作会议举行。

与往年不一样的是，国家发改委明年工作的重点，从过去通常的八项变成了九项，新增加了城镇化内容，此意味着未来最大内需市场启动。

国家发改委主任张平在会上指出，尽管年初以来国内经济下行压力明显加大，但是中国发展仍处于可以大有作为的重要战略机遇期，转型发展空间和潜力广阔，稳定和扩大外需仍有可为。

他除了和往年一样继续强调要促进经济稳定增长等内容以外，明年的工作新增加了要积极稳妥推进城镇化的内容。

这包括要科学编制规划，优化城市空间布局和规模结构，着力提升城镇化质量和水平，逐步实现城镇基本公共服务常住人口全覆盖。抓紧研究制定有序推进农业转移人口市民化的政策措施。引导和规范新城、新区健康发展。

目前国家发改委已经编制了《促进城镇化健康发展规划》，该规划对于城市群建设，以及大中小城市协调健康发展，以及优化城市化布局和形态，加强城镇化管理等进行了说明。该规划将上升到国家层面，并由国务院审批通过。这涉及到上百个城市定位，以及上万个小镇的布局。

此前有测算认为，中国每年城市人口比重上升1个百分点，可以启动5万多亿的内需。如果未来城镇化率提高10个百分点，则可以启动50万亿内需，相当于再造一个目前的GDP（国内生产总值）。

不过这并非意味着要大拆大建，盲目扩充城市规模。中国科学院地理所专家方创琳指出，各个地方能否把农业转移人口转为市民，还是要看具体情况而定。

城镇化规划加紧编制

国家发改委此前已经编写了《促进城镇化健康发展规划（2011-2020年）》，主要为农民工市民化提供发展思路。

今年4月，国家发展改革委副主任徐宪平率队到广州考察，以农民工市民化与基本公共服务机制为主题进行专题调研。其中农民工如何获得子女教育、居住、就业、社保等方面市民待遇，成为考察的重点。

上述规划涉及到20个左右城市群建设，其中对国家中心城市、国家区域城市和地区中小城市，以及小城镇的定位进行了说明。其中初步定5个国家中心城市，分别是北京、上海、重庆、广州、天津。另外是国家区域城市和地区中小城市，共计180多个地级以上城市，和1万多个城镇。

国家发改委的上述规划，将在十八大以及今年中央经济工作会议精神的基础上修改完善，还存在很大的变数，比如以国家中心城市为例，目前中部的武汉有望纳入。

此前上述城市群的规划，已经在国家十二五规划进行了图文并茂的说明。即构建以陆桥通道、沿长江通道为两条横轴，以沿海、京哈京广、包昆通道为三条纵轴，以轴线上若干城市群为依托、其他城市化地区和城市为重要组成部分的城市化战略格局。

不过，这并非意味着各个城市可以盲目增加人口。原因是目前像北京等地承载能力并不高。同时未来如何让已经融入城市的农民工变成市民，是需要解决的问题。

中国社科院财经战略研究院副院长荆林波认为，目前统计的城镇化率为51.3%，其中1.8亿农民工去掉，真实的中国城市化率是35%左右。而发达国家城市化率一般在70%以上，还有极端的国家是90%多，比如新加坡。

“中国发展最大的潜力在于这块。全球的图景看得也很清楚，城市和农村人口2008年时已经全部倒过来，城市人口远远超过农村人口，未来增长的速度会更快。”他在近期2012首都现代服务业发展论坛上说。

启动最大内需市场

城镇化是未来中国最大的内需市场并没有错。不过要启动这个巨大的市场，则意味着未来城市基础设施的建设，以及促进居民消费和服务业的快速的工作需要加强。

国家发改委的年度工作会议对此进行了部署。张平指出，明年要引导和规范新城、新区健康发展。加大投入力度，加强城镇供水、排水和供暖设施的建设与改造。

有估算认为，如果在未来十年中国的城镇人口比重能上升到 2/3，年均社会消费额可以从目前的 10 万亿元增加到 20 万亿元，年均 20 万亿元以上的投资规模可以维持 20 年。城市化率每提高一个百分点，新增投资需求 6.6 万亿元，能够替代 10 万亿出口。

同时每 1% 的乡村人口转移到城镇，就能使中国居民消费总额提高 0.19 个至 0.24 个百分点。

国家发改委会议指出，明年中央预算内投资主要投向保障性安居工程和城镇基础设施，也要研究支持资源型城市可持续发展。支持中部重点地区、城市群和特殊功能区加快发展。

另外也要编制服务业重点行业和重点领域规划，研究制定促进服务业加快发展的政策意见，完善支持政策，健全行业标准，优化发展环境，提升服务业发展水平。

此前有专家透露，其实未来促进消费快速发展，国家也有必要制定新的规划。不过服务业规划的编制，在一定意义上说明促进消费的规划越来越重要。国家在 2007 年编制了加快服务业快速发展的意见，不过十一五期间服务业增加值占 GDP 比重，和服务业就业比重的提高 3% 的目标并未完成。十二五期间，上述两比重，分别要比十一五末再次提高 4 个百分点。

国家发改委产业所专家姜长云则认为，下一步编制新的加快服务业发展的意见是很重要的，这包括生产性服务业、生活性服务业等。

商务部发出关于进一步加强商贸服务业管理的通知

为进一步提升商贸服务业发展水平，维护广大消费者权益，保障人民群众放心消费、便利消费，促进商贸服务业健康发展，12 月 11 日商务部发出《关于进一步加强商贸服务业管理的通知》，通知提出：

一、深入开展优质服务活动，进一步提升服务质量和水平

各地商务主管部门、行业协会和企业积极参与我部开展的优质服务活动，商贸服务领域的服务质量和水平得到全面提升。扎实推进。要按照商务部今年开展优质

服务活动的总体部署，结合各地商贸服务业发展实际，认真组织实施相关工作，确保活动取得实效。突出重点。要以贯彻国家法律法规、行业标准为重点，规范服务行为，提升服务质量。认真总结。要及时总结各地开展优质服务活动中的经验，树立一批优质服务的先进企业和先进个人。宣传推广。要通过电视、报纸、网络等宣传媒介，及时宣传优质活动中涌现的先进事例和先进典型，让优质服务深入人心。

二、保障节日市场服务供应，扩大节日消费

2013年元旦、春节即将到来，为构建繁荣、和谐的市场环境，营造喜庆、安宁的节日氛围，使广大人民群众过上轻松、舒适的节假日，各地商务主管部门要结合节日市场服务需求特点，认真组织节日市场供应。完善服务体系。要紧紧围绕方便快捷、经济实惠、安全卫生的宗旨，广开渠道，备足节日食品，保障节日服务需求供应。创新服务方式。要拓展服务内容，延伸服务方式，积极开展服务进社区、服务进家庭等活动。保障餐饮和服务供应。要组织餐饮企业丰富年夜饭品种，完善供应形式，增设服务窗口，探索上门服务等便民服务方式，方便居民餐饮消费。要充分发挥大型家政服务企业的作用，鼓励企业承担社会责任，组织家政服务资源，保证居民在节日期间的家政服务需求。

三、加强行业管理，维护消费者权益

履行职能。各地商务主管部门要认真履行行业管理职责，加强行业管理，规范经营和服务行为，引导行业科学发展。完善制度。加快制订规范行业经营和服务行为的法规和标准，指导企业按照法规和标准开展经营和提供服务，加强指导。要严格按照安全卫生标准进行经营和管理，不得出售过期或国家严令禁止的食品，酒店的床单和浴巾等用具必须达到安全卫生标准。加强安全自查。组织小型餐饮场所开展燃气使用安全自查工作，主动消除隐患；对未与供气企业签订供用气合同的小型餐饮场所，督促其与合法供气企业签订安全供气合同。开展专项检查。对一些易发生安全事故的领域，要组织专项治理检查，重点检查企业安全设施、服务产品、服务流程等，杜绝安全隐患和服务不规范行为，严防任何安全事故发生。加强市场监管。及时处理投诉事件，排查恶性事件苗头，消除安全隐患，防患于未然。

市商务局四大举措推进农贸市场改造提升工作

进入12月份以来,市商务局认真分析总结今年市区农贸市场改造提升开展情况,积极谋划下一阶段工作打算,实施四大举措确保农贸市场改造提升工作“更实、更细、更精”。

一是对今年完成改造提升并通过验收的11家农贸市场以暗访的形式进行“回头看”,对存在问题的市场约谈相关板块负责人,督促限期整改;二是对申请纳入下一批验收计划的农贸市场,会同市工商、城管等部门提前进行实地暗访,了解市场建设和经营管理真实情况,倒逼市场验收反映平时实际;三是梳理排查最新农贸市场名单,对市区经工商登记并正常经营的农贸市场新增、关停情况进行更新,摸清“大棚市场”分布情况;四是确定2013年农贸市场改造提升工作方向,将南长、崇安、北塘、滨湖四城区列为农贸市场改造提升重点区域,对每个板块开展专题调研。

市场动态

靖海副食品市场组织学习贯彻党的十八大精神纪要

十一月二十九日下午一时,在靖海市场会议室灯火辉煌,人头拥挤,洋溢着一派欢欣、热烈的气氛,这里正在召开经营户学习党的十八大精神座谈会。

会上,市场经理钱根同志首先发言。靖海工商所领导徐所长,王所长也理论联系实际,畅谈学习心得、体会。大家你一言,我一语,充满激情,充满对全面建设小康社会,加快实现“四个无锡”的希望和期待。到会的管理人员,各经营行业的代表人员也积极发言,敞开心扉,与会的人员都在共同的交流中回顾十年来改革开放。我们的祖国在中国共产党的领导下,取得了举世瞩目的成就,人民生活不断提高,物质条件日益改善,一切发展和变化都比人们预料的还要快、还要好,形势令人振奋,催人奋发。

回顾十年来市场的发展，也是健康、和谐，有序的进行。广大经营者已经把食品安全的工作当作一项重要事情来做，创建文明市场，争当最佳经营户已经深入人心。目前，在学习和贯彻落实十八大精神中，全体员工和经营者决心以高昂的斗志，崭新的精神面貌去脚踏实地务实创新，为繁荣市场，服务再上台阶，管理在再上水平，再创新的业绩。

靖海副食品市场

2012. 11. 30

红星美凯龙以家为本，提高企业核心竞争力

12月3日，2012年度“爱家”活动在红星美凯龙的全国百家门店如火如荼的展开。在这一天，浓浓的爱家氛围就像一条光彩的纽带把各个门店串联在了一起，而把这条纽带凝结在一起的则是红星美凯龙一直以来所倡导的“以家为本”为核心理念的家文化。

作为无锡骨干商业企业的红星美凯龙，按照总部的要求，通过连续三年的“爱家日”活动，为每一位员工带来了实际的利益，尤其是在“家文化—员工关怀最佳实践项目”开展以来，新员工关怀计划，慰问机制，我爱我家办公环境评比，健康关怀计划，成立艺术团和各类趣味协会，改善员工膳食等各项“爱家”措施陆续推出，形成了“美凯龙“所有的员工都是这个家的一员，互相关爱，互为理解支持的良好企业氛围。作为中国家居流通业第一品牌的红星美凯龙，始终将员工视为宝贵资产，将企业成为全体员工的“家中之家”，每个员工怀着一颗感恩的心去挖掘和激活企业发展元素，从而形成良好的工作环境，最终推动了企业的快速发展。红星美凯龙创建了品牌的连锁大卖场，不只是一个简单的商业流通物业；红星卖场销售的家居商品也不是一件件普通意义上的商品，它们更多传播的是一种“家的文化”，“家的艺术”，引领社会大众高品质的生活观念和生活方式，家文化真真切切地成为红星美凯龙企业发展过程中最核心的竞争力。

东方钢材城加大整治力度 切实做好市场管理工作

东方钢材城有限公司是汇坚集团下辖的一个不锈钢实体市场，该市场自成立以来吸引全国各地众多不锈钢知名品牌在此成立了集仓储、加工、销售等多功能的不锈钢经营公司，由单一的不锈钢经销发展成集不锈钢商贸、加工、仓储为一体的综合性不锈钢市场。随着经营规模的不断扩大，商户数量的不断增多，市场内的车流量越来越大，导致出现占道经营、乱经营、交通拥堵等现象，影响了市场经营秩序。针对此状态，市场领导多次巡查，开会研究，制定方案，积极整改。一是狠抓市场“软件”管理。充分调动市场内安保人员的工作积极性，合理分工、明确职责，在交通拥堵严重的路段，有专职保安全天候看管，一定程度上起到了指挥交通，疏通拥堵的作用；二是不断完善“硬件”设施。在交通拥堵严重的汇泰西路开设出三个出口，分别连接汇泰西路，东方西路、汇和西路。单行车辆在汇泰西路出口处分流，卡车向南行驶，从西南角大门驶入东方西路。小车向北行驶，从西北角大门驶向汇和西路，从而使围绕市场内仓库的三条主路形成了车辆分流的环路；三是积极清除路段障碍。公司在西南角和汇泰路西侧两个大门设立了岗亭，铺设了两条新的道路，用以连接新开设的大门与路段。对于拆迁产生的浮土堆，用铲车将其推平，设定为货车等候区，以供等候货的卡车临时停放，这样既为客户提供了候车的便利，又在一定程度上缓解交通的拥堵。东方钢材城本着诚信立业，坦荡经商的原则，力求为客户提供最优质的服务，通过不断整治，为客户营造一个优质的经营环境。

协会动态

无锡市场协会对接中小企业服务中心

日前，无锡市场协会与中小企业发展中心签订协议，加入其服务联盟，即日起成为其协作单位。无锡市场协会将利用这一平台全力服务于各会员单位和各类市场。

一是依托中心网络信息发布面广量大的优势，做好协会与中小网络衔接，资源共享。通过网络，及时传达国家、省、市、相关市场建设的方针和政策，交流国内市场建设方面好的经验和做法，提供会员单位查询、咨询课题，建立招商引资、企业展望、法律知识、企业在线平台等，各会员单位可通过市场协会在中心网络上发布服务信息。二是列入中心培训系列，提高市场管理的总体水平。市场协会已建立培训咨询部，并已正式登记，日前已编制好 2013 年度全市市场培训计划和实施方案，计划在培训内容上分三类进行：第一类是电子商务，诚信建设和转型升级的专题培训；第二类是要素市场、生产资料、小商品工业品、农副产品、建材、物流的分行业培训；第三类是领导策略方法和财会管理人员的专业培训，通过培训促进管理水平的提高和市场的业态升级。

工作研究

编者按：广州服装市场的转型潮流很值得我们无锡各类消费品市场加以深入思考。说 90% 的服装市场将在 5 年中消失也许不太可能，但传统服装批发市场如不尽快转型，它必将加快萎缩应该是毫无疑意的。各类传统批发市场特点不一，所遇到的困难也各不相同，转型的路子当然也不能划一而定，但需要转型这是面临的共同挑战，希望各传统批发市场尽快引起重视，加以思考和早作准备。

广州服装市场掀起转型浪潮 批发市场专卖店化

不少广州服装商圈已经开始转型，一改以往批发的局面向专卖化变身。说到服装批发市场，脑海就会浮现出一幅人山人海的画面，在寸土尺金的“格子铺”里，熙熙攘攘的人群如蚂蚁一样，拖着大包小包，甚至有些还推着小货车，汗流浹背地穿梭于人流之中。但现在，在白马、红棉、十三行等这些服装批发市场已经改头换面，铺面宽阔，三五美女成群的在逛街。是的，这就是广州现在的服装批发市场。它做批发，也做零售。它是大批量出货的地方，也是品牌展示的空间。

批发市场的形象化

白马设“时装亮点”展示橱窗。白马服装市场在八楼开设“时装亮点”的展示橱窗，传递欧韩潮流信息，七八楼则是各种国内外大品牌的男装，三楼到五楼是各种时尚品牌女装，从而形成以中高档时尚女装、商务男装为主的定位标准。2011年在白马三楼的改造中，应普通零售消费者的需求，增加了12个试衣间。其内部人士透露，目前三楼租金在500元/平方米左右，腾出空间设置试衣间，可以说为尝试拓展零售业务，做出了很大的牺牲。

红棉多个品牌设立旗舰店。红棉国际服装批发市场主打年轻时尚潮流男女装。目前红棉国际时装城已吸引H A V、W onderm ent、T hestyle、V iV i、卡斯、莱多等众多欧韩品牌入驻，许多品牌是首次在华南设立旗舰店。近两年红棉还在流花商圈内率先刮起一股“韩流”——率先携手韩国东大门品牌服装批发商，在二层和七楼专门开辟韩潮大本营，全部品牌货源均由韩国批发商直接供应。红棉还把场内的直升电梯从之前的3部增加到9部，而手扶电梯则从6台增加到38台，直通9楼，这几乎是大型购物中心的配置标准。

壹马男装总部展示厅。壹马服装批发市场形成国内知名中高档男装品牌加盟店，七楼到九楼主打男装总部展示厅已吸引众多知名一线品牌总部落户。如：罗蒙、名狐、恒源祥、巴士龙、利瑶、霞湖世家、利卡、琴曼、法国比尔卡尔等众多品牌。走进位于广场九楼的基地，你会被这些品牌雅致大气的展厅所吸引，这里不仅是服装贸易的平台，也是视觉享受的福地。在这里，你会明确地知道，服装贸易已进入了重质与重形象的时代。此外，其10楼还有目前流花服装商圈内最大的一个发布时尚服饰T台。

广州服装市场转型的原因——实体批发市场拿货伤不起

自从电子商务的大肆兴起，实体批发市场已有招架不住的趋势。全球范围来看，除了大路货，欧洲、美国等新进国家已经不存在服装批发市场，近来来流行的是小额订货会。

在衡阳开服装店的张女士给我们算了一笔账，张女士一般是到广州拿货，虽然花费的时间不多，但路费很高，衡阳到广州现在普通列车已经非常少，高铁价格单程为245，往返路费接近500元，此外还有一个弊端是没办法很方便的退换货，衣服

的滞销严重损伤利润。一方面是零售商从实体批发市场拿货成本过高，另一方面是实体批发市场租金的一路攀升，广州十三行一位批发商向记者透露，他自己不到 5 平米的档口，每个月的租金是 7 万，而每件衣服批发价格不超过 30 元，每件衣服只能赚几元钱，以平均每件衣服赚 5 元为例，每天需要批发 200 件以上衣服才能保证收支平衡，“现在不到 20%的档口是赚钱的，50%不亏不赚，30%在亏损”，然而就在 2 年前，十三行的批发生意还是很赚钱的行当，在问到生意下滑的原因时，向先生表示，服装批发电子商务化对实体批发多少造成了冲击，现在的批发生意特别不好做，能够生存已是万幸，像他旁边的档口，1 年内已经转租 8 次了。

90%的服装批发市场 5 年内将消失？

批发商所遭遇的压力会转嫁部分到零售商身上，最为直接的体现是提升衣服批发的价格，这让零售商难以招架，更多的零售服装店主开始在网络中寻找货源。90%的服装批发市场 5 年内将消失，并不是危言耸听，事实上，80、90 后的服装店主甚至从来都不知道实体批发市场，从酷有拿货网论坛“服装小店”了解到，不少年轻一代的服装店主已完全离开实体批发市场，全部从网上拿货。网络批发将是一场服装行业的改革，更是一次机遇。在网批市场份额进一步加大时，实体批发市场必定受到一定打击。部分批发市场为了争夺商家必然会把市场改造成实体网络都适用的批发市场，例如广州大西豪这样的实体网批商城。而更多的自产自销型的服装批发商，从以往的在知名批发市场租下一个档口，以期直接批给客户赚取差价，变成了直接入驻垂直服装批发电子商务网站扩大业务。但服装批发电子商务的春天远未到来，专业人才的紧缺，电商泡沫的到来，使得电商势态变得扑朔迷离。但有志之士已走在了前面，以垂直服装小额电商批发知名的酷有拿货网为例，他们不仅为服装批发商打造网上交易的平台，更发起 2011 派代·酷有服装电商年会，联合各大知名服装电商企业以及各中小服装批发企业，提供服装企业线下学习交流的机会，以期帮助更多服装企业客户开拓市场，渡过难关。

因此，不少服装批发市场开始改型，商家也着手调整经营策略，由以往至少要至少拿货 10 件减到五六件，甚至有些两件就起批或者有些批发零售是同一个价格。就算批发零售不同价的衣服，零售价也绝对比其他地方的价格要便宜，大多数比批发价多个二三十元。

据记者跑遍广州几间大型的服装市场的了解，白马八楼的欧韩服装批发点，只要全场的服装拿够 5 件就可以算批发价格，批发价是标价的 2.5 折，零售价是标价的 3.3 折，七楼的优质品牌男装按标价的五折零售，六楼的时尚品牌男装则是商铺自己定价，三色龙的皮衣标价是三万多，销售员的报价只要七千多。

红棉的二楼韩国品牌女装，还是有少量的商铺只批发不零售，这些店都会在门口挂上牌子告示，但是买够五六件还是可以算批发。四楼的欧韩品牌女装批发零售的价差比较大，卡莎尼要求同一款至少要两件、全场 5 件以上才算批发，而批发价一般比零售价便宜几百元。

财经参考

形势及政策

△财政部：明年推动国民收入分配格局调整

财政部部长谢旭人在 12 月 20 日举行的全国财政工作会议上表示，明年将继续实施积极财政政策，深化财税制度改革，推动国民收入分配格局调整，进一步优化财政支出结构，切实保障和改善民生，厉行节约，严格控制一般性支出，提高财政资金使用效益，促进经济持续健康发展和社会和谐稳定。

2013 年财政要着力做好以下六项工作：一是加强和改善财政宏观调控，促进经济持续健康发展。结合税制改革完善结构性减税政策，着力扩大国内需求，提高科技创新能力，加强节能减排和环境保护，促进中小企业健康发展，推进产业结构优化，增强区域发展的协调性。二是完善强农惠农富农财税政策，推动城乡发展一体化。巩固农业基础地位，拓宽农民增收渠道，深化农村综合改革。

三是促进社会事业发展，切实保障和改善民生。推动教育事业加快发展，深化医药卫生体制改革，强化社会保障体系建设，加强保障性安居工程建设，推动文化事业和文化产业发展，优化国民收入分配格局，加强和创新社会管理。四是深化财税体制改革，加强财经对外交流合作。健全财力与事权相匹配的财政体制，完善预算管

理制度，推进税收制度改革，深化财经对外交流合作。五是推进财政科学化精细化管理，提高财政管理绩效。完善财政法律制度体系，提高预算管理水平和“两基”建设，加强政府性债务管理，推进财政管理信息化建设，狠抓增收节支，严格财政监督。六是加强财政干部队伍建设，大力改进工作作风。

△上周食用农产品价格继续回升 生产资料价格小幅回落

据商务部监测，上周（12月3日至9日）全国36个大中城市食用农产品价格继续回升，生产资料价格小幅回落。

上周，18种蔬菜平均批发价格比前一周上涨5.5%，其中青椒、油菜、黄瓜价格涨幅分别达12.9%、12.2%和10.5%。猪肉批发价格比前一周上涨1.9%，比去年同期下降8.4%；牛、羊肉批发价格分别上涨1.3%和0.6%；白条鸡零售价格下降0.1%。8种水产品平均批发价格比前一周上涨0.6%，鲢鱼、小黄花鱼、草鱼价格分别上涨1.2%、1.2%和1.1%。鸡蛋零售价格连续三周上涨，比前一周上涨0.4%，累计涨幅为0.9%。粮油零售价格稳中有涨，小包装大米、花生油和菜籽油价格均比前一周上涨0.2%，小包装面粉和豆油价格均与前一周持平。

上周，主要生产资料中，矿产品、橡胶价格下降，建材、轻工原料价格持平，能源、钢材、有色金属、化工产品、农资价格小幅上涨。矿产品价格下降2.4%，其中铁矿石价格下降3%，锑矿价格持平，铜矿、铅矿价格分别上涨1%和0.2%。橡胶价格下降0.9%，顺丁胶、丁腈胶、丁苯胶价格分别下降7%、2.9%和2.5%；国产1#标准胶、进口3#烟片胶价格分别上涨2.1%和1.8%。能源价格上涨0.1%，其中原油价格上涨0.1%，原煤、焦炭价格均持平。钢材价格上涨0.1%，Φ12mm螺纹钢、Φ6.5mm高速线材价格均上涨0.3%。有色金属价格上涨0.1%，其中1#铜、1#锌、1#锡价格分别上涨1%、0.7%和0.2%，1#铅、A00铝、1#镍价格分别下降0.7%、0.6%和0.1%。化工产品价格上涨0.2%，合成氨、苯酚、甲苯价格分别上涨0.7%、0.6%和0.4%，甲醇、苯酚、ABS树脂价格分别下降1.2%、0.4%和0.2%。农资价格上涨0.2%，其中尿素价格上涨1%。

△明年通胀压力增大

去年底CPI曾一度“急转直下”，今年却呈“触底反弹”之势，是否预示着新一轮高通胀来临？分析人士认为，明年在国内需求回升、猪肉价格进入上行周期及劳

动力和土地成本上涨等因素推动下，物价将进入新的上行周期。

商务部数据显示，11月26日至12月2日，全国36个大中城市食用农产品价格继续上涨。18种蔬菜平均批发价格比前一周上涨5.8%。猪肉批发价格比前一周上涨0.9%，上海、天津和北京猪肉价格分别上涨4.5%、4.4%和3.7%。

据《经济参考报》4日报道，瑞银中国首席经济学家汪涛指出，2011年下半年物价的快速下行主要是由于猪周期的结束，而相对有利的天气条件以及粮食丰收也推动了食品大类价格的企稳或下跌。然而，随着猪粮比跌至较低水平以及基数效应逐渐消退，新一轮食品价格周期可能将于明年启动。受益于内需复苏、货币条件宽松以及公用事业价格可能的进一步调整，预计非食品通胀也将回升。随着基数效应的消退、食品和非食品通胀压力日益增大，明年CPI涨幅可能逐季回升。预计2013年上半年CPI同比增长率将回升至3%以上，下半年将进一步升至3.5%以上。

△中国经济转型利好世界经济复苏

中央经济工作会议提出，明年中国经济工作的首要任务是“促进经济持续健康发展”，“稳中求进”仍是关键词。“稳”是稳增长、稳定宏观经济运行，是通过宏观经济政策的不断完善，使经济平稳发展的态势保持下去，进而为转变经济发展方式创造条件。

“进”是在对中国面临复杂国际国内环境变化清醒认识和准确判断上的“进”，“进”的机遇，“不再是简单纳入全球分工体系、扩大出口、加快投资的传统机遇，而是倒逼我们扩大内需、提高创新能力、促进经济发展方式转变的新机遇”。简而言之，“进”就是转型发展，创新驱动，谋求有质量、有效益、可持续的经济增长。

“稳中求进”新的内涵不仅对中国乃至对世界都有着非常积极的意义：

首先，未来中国转型发展、扩大内需的增长，将成为世界经济增长的主要动力。过去30多年，出口、投资和消费这三驾马车驱动中国经济高速发展。然而，随着国际经济环境发生重大变化，过度依赖出口的经济增长方式已经难以为继，提升内需在经济增长中的比重，弥补外需的不足，已成为当前中国转变经济增长方式的重要内容。中国扩大内需可以有力拉动世界经济增长，仅以城镇化为例，统计显示，中国城镇化率每增加1个百分点，大约能带来7万亿元的市场需求，城镇化发展释放的巨大投资和进口消费需求，将为全世界各国提供广阔的参与及市场机会。

其次，中国转型发展、产业结构调整 and 升级，将使全球产业结构更加优化。未来加快调整产业结构，提高产业整体素质将成为中国经济转型发展的重要战略任务。可以预见的是，未来中国经济增长将主要由战略性新兴产业和现代服务业带动，经济增长方式将从依靠资源投入的粗放模式向依靠科技创新的模式转变，这有利于进一步推动全球产业结构的优化升级，并给拥有科技和服务业优势的世界发达国家、发达经济体带来众多参与和合作的机会。

再次，中国转型发展、坚定不移地扩大开放，提升对外开放水平将会使全世界收益。会议提出了优化外贸结构，完善稳定出口政策，积极增加进口；发挥进口对结构调整的支持作用，促进国际收支趋向平衡；加强外商投资权益和知识产权保护，稳定利用外资规模，扩大对外投资；继续推进多双边经贸合作，加快实施自由贸易区战略。这些举措的实施将会给中国和世界人民带来实实在在的效益。

最后，中国转型发展、保持经济持续健康发展不仅对中国自身，而且对亚太乃至世界经济的复苏都起到了重要的推进作用，中国经济增长具有全球意义。中国已成为全球第二大进口市场，中国经济增长不仅对亚洲经济，对全球经济都产生了巨大的拉动作用。在目前金融危机影响深化、主权债务危机持续、全球经济复苏乏力、信心缺失、经济增长缓慢的大背景下，填补发达国家所留下的消费需求缺口，是未来全球经济面临的一大挑战。中国及其他新兴经济体保持稳定健康增长有助于应对这种挑战。

作为最大的新兴经济体，中国坚持“稳中求进”、“立足全局，突出重点，扎扎实实开好局”，着力促进经济持续健康发展是对全球经济复苏最大的贡献。

国内外市场

△润泰打造江苏最大五金批发市场

南京粮食集团润泰市场 10 年来通过转型发展，润泰从一个门可罗雀、不被人看好的市场，一跃成为南京地区最大的五金机电产品集散地，纳税额也从开业初期十几万元，增加到去年 3000 万元，并为 8000 人提供了就业机会，润泰连续 10 年成为南京市场纳税额增长速度第一的大型批发市场。润泰打造江苏最大五金批发市场来自五金配件网其他五金新闻

日前，南京粮食集团润泰市场举行开业 10 周年庆典活动。润泰前身是全省规模最大的南京集合村粮库。10 年来通过转型发展，润泰从一个门可罗雀、不被人看好的市场，一跃成为南京地区最大的五金机电产品集散地，纳税额也从开业初期十几万元，增加到去年 3000 万元，并为 8000 人提供了就业机会，润泰连续 10 年成为南京市场纳税额增长速度第一的大型批发市场。

今年上半年，在经济下滑，国家调控房地产市场大背景下，润泰仍然保持 15% 的增速，8 月份更创历史新高，预计全年利税总额将突破 9000 万元。润泰市场总经理张峰表示，将进一步做好市场规划，建立一站式服务中心，实现市场提档升级，改善经营环境，形成五金机电产品的品牌效应。 本文来自五金配件网 (wjpj.net)

△苏州：98 个农贸市场获税收优惠

为支持农产品流通体系建设，减轻农产品批发市场、农贸市场经营负担，财政部、国家税务总局下发了《关于农产品批发市场农贸市场房产税、城镇土地使用税政策的通知》，从苏州地税局了解到，全市 98 个农贸市场将因此受益，涉及房产税、城镇土地使用税税收优惠数百万元，将在提高流通效率、方便群众生活、保障商品质量、引导生产发展和促进居民消费等方面发挥相应税收作用。

据介绍，此次面向农产品批发市场、农贸市场推出的有关房产税和城镇土地使用税新政策明确，自 2013 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日，对专门经营农产品的批发市场、农贸市场使用的房产、土地，暂免征收房产税、城镇土地使用税。“政策的变化主要体现在 3 个方面。”苏州地税局相关负责人介绍说，新政将减免对象由原来的集贸市场调整为农产品批发市场和农贸市场的房产税和城镇土地使用税，专门针对农产品流通业；同时，减免税种扩大了，将原有的仅减免城镇土地使用税扩大到房产税、城镇土地使用税都予以减免，且减免规定全国统一，不再授权省局确定是否减免，减少地域差异；在减免规定可执行方面，新政解释了可予以减免的农产品定义和种类，明确了相关减免类型、比例计算和新旧政策衔接等，方便纳税人申请减免。

△欧盟一半国家的债务与 GDP 之比将超 60%

欧洲专家近日在一份报告中表示，欧盟成员国应果断推进养老体制改革，控制自身债务规模。报告称，欧盟 27 个国家中，将有半数国家的债务与国内生产总值 (GDP)

之比在 2014 年突破 60% 大关。该报告还对西班牙和塞浦路斯提出警告，称这两个国家最早将在 2013 年出现财政困境。报告指出，如果不在政策上改弦更张，欧元区的债务与 GDP 之比未来几十年都不会有太大改观。报告的核心预期是债务规模将在 2020 年达到 GDP 的 88.6%，2030 年将达到 GDP 的 86.3%。据估计，今年欧元区债务总规模将占到 GDP 的 92.8%，2010 年这一比例为 85.5%（此消息来自道琼斯）。

专家视点

△吴敬琏：新的改革共识有可能形成

国务院发展研究中心研究员吴敬琏认为，近来推进全面改革的呼声高涨，出现了形成新的“改革共识”的可能。关键在于能否通过改革建立完善的市场经济制度。在中国经济 50 人长安讲坛上，吴敬琏做出上述表示。

他称，被短期效益掩盖的问题逐渐呈现，用“威权发展模式”管理社会和发展经济的“样板”造成的破坏和后果正在暴露出来。具体表现在，微观经济面临资源短缺、环境破坏、效率降低、产能过剩各种难题；宏观经济政策选择上陷入既不能松，又不能紧的两难处境；社会矛盾加剧，腐败蔓延，贫富差距拉大，官民关系紧张。他表示，越来越多的人认识到，停顿是没有出路的。各地正在推出的改革创新为全面改革提供了支持。

吴敬琏称，在 20 世纪最后十年，中国在命令经济制度下开辟出一块市场经济的新天地。但是大量命令经济的遗产，也使这一体制具有统制经济和市场经济的双重性和由此及彼的过渡性，其作用也是双重的。“十多年过去了，这种‘两头冒尖’情况却愈演愈烈，社会矛盾几乎到了临界点。问题就在于它的双重形式此消彼长，还是此长彼消。”

吴敬琏称，只有推进改革，才能消除转变经济发展方式的体制性障碍，才能遏止腐败，清明政治，保证人民的基本权利不受侵犯。要坚决制止开倒车的行为，通过市场化的经济体制改革和法治化、民主化的政治体制改革，建立包容性的经济体制和政治体制。

在此次演讲中，吴敬琏梳理了改革开放以来推进各项改革的进程。他称，推进全面改革早已有顶层设计。从“九五”计划开始，就已经确定建立“市场对资源配

置起基础作用的社会主义市场经济”的基调。但近 20 年来，高速的经济增长掩盖了改革的迫切和必要性。随着近一年来经济增速下滑，继续保持高速增长可能性降低，改革的必要性由此显现。

吴敬琏还表达了对北京大学国家发展研究院名誉院长林毅夫的一些观点的看法。转变经济增长方式，企业创新构成其内在推力。林毅夫的新结构经济学理论提出，政府在企业创新中，应起主导作用。对此，吴敬琏认为，创新应该是企业行为，在创新信息获取方面，政府不可能做到像企业那样有效。

吴敬琏还表示，投资拉动经济的支撑因素已经不复存在。即通过技术提高带动生产率提高，对经济增长的贡献份额已经下降。通过进出口弥补国内消费不足的趋势也已发生改变。原有的依靠投资拉动经济的旧模式已成为掣肘。

△埃森哲：顾客继续迅速地从实体店转向线上和移动端渠道。

实体零售过剩了？今年电商们的“双十一”大促销，支付宝创造 191 亿元的交易额，其中仅天猫的销售额就高达 132 亿元。这是一个足以让所有的实体零售眼红和望洋兴叹的数字。自 20 世纪 90 年代末电子商务蓬勃发展以来，关于传统零售商业时代即将终结的预测就从未停止。埃森哲（全球最大的管理咨询公司和技术服务供应商）在近期发布的《实体店过剩》的报告中认为，尽管这种预测难免有大肆夸大之嫌，但事实是：顾客继续迅速地从实体店转向线上和移动端渠道以满足购物需求。

曾经只是作为传统零售商收入补充的线上和移动端销售渠道如今已摇身变成破坏实体店销售效率的真正力量。事实上，埃森哲对美国排名前 29 家零售商的分析显示 2005 至 2010 年间，营业面积（平方英尺）和运营店铺数量分别增长 38%和 21%，而每平方英尺的销售额实际减少 5%。这些效率降低的店铺正在触及其盈亏底线。此外，这些零售商的资本投入回报也缩水了 25%。在埃森哲看来，这些趋势很明显地证实了：当今大多数传统零售商已面临店铺过剩的局面。

传统零售何以“沦落”到今日的局面？埃森哲认为零售商高估了店铺主导模式的持续成功性并在此领域投入了过多资金，同时也低估了新模式的兴起并对此投资甚少。过去，零售商以房地产为中心的制胜战略非常容易执行。一旦零售商拥有了一套顾客想要的模式，他们就用大型的、体验友好的店铺来填充各个地方区域，以

便捕捉住宅和工作场所附近的顾客。

与此同时，零售商高估了其“填充”战略，却低估了线上和移动端渠道的增长，也低估了膨胀的虚拟空间将如何削弱对新建实体空间的需求，以及网络 and 手机将如何重新界定零售与消费者的关联性。

2011~2014年，线上销售额有望以每年14%的速度增长（远高于总零售额3%的增长率），而受线上影响的销售额的增长率则将从目前已经很高的48%上升至53%。此外，至2015年，移动端的商业销售额有望以800%的惊人速度猛涨。除了这些原始的数据，现实的情况是，线上和移动端零售这把火才刚点燃。自2000年以来，美国成年人家庭宽带上网比例已从不到5%激增至62%；2011年，55%的美国人在网上购物。此外，最新一代的购物者都知道这是一个在任何渠道均可购物的世界。96%的美国青少年每月至少上网一次（而这一比例在剩余人群中为74%），43%的美国青少年已在网上购物。

事实是，实体零售曾经的辉煌已经一去不复返。从实体店铺到技术驱动的渠道的迁徙将继续进行，传统零售商做出适应和变革的时刻就在眼前。