

市 场 通 讯

2014 年第 10 期（总第 183 期）

无锡市市场指导委办公室

无 锡 市 场 协 会 编印

2014 年 10 月 29 日

目 录

- 政策信息：**《无锡市中小企业转贷应急资金管理暂行办法》内容解读
 重构市场监管格局：用透明驱逐劣币
- 市场动态：**升级换代的万力无锡皮革城——二期生活馆荣耀升级
 逢节搞促销 市场巧过节——华夏家居港万人相亲很热闹
 海宁皮革城入住五洲国际华东商贸城
- 协会动态：**无锡市场协会农贸市场分会赴杭州考察学习
 凝聚向心力 团结互交流——市场协会举办通讯员首次沙龙活动
- 市场风采：**北桥水产让市民消费放心 让水产业更繁荣
 创建诚信市场 促进和谐发展——靖海副食品市场
- 财经参考：**2014 年“十一”黄金周市场稳定繁荣 大众消费唱主角
 钢铁价格跌至 11 年来最低水平——低价微利、产能过剩、需求不旺
 已成行业常态
 美零售业将面临大面积关店
- 生活百科：**改变吃饭顺序 体重轻松下降

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

《无锡市中小企业转贷应急资金管理暂行办法》内容解读

《办法》共分 10 章 29 条，从转贷应急资金的设立、使用对象和范围、管理和运行方式、使用程序、监督和风险控制、收入和分配等各方面进行了约定。《会议纪要》对《办法》的第 8、13、14 条相关条款进行修订和补充。

1、适用对象。本资金适用对象有两类，一是企业；二是银行。根据《办法》第 2 条、第 8 条，结合《会议纪要》修改内容，明确本资金支持的对象是无锡市中小微企业（包含第一、二、三产业），包括市区、江阴市和宜兴市注册和经营的中小企业，划型标准按工信部、国家统计局、发展改革委、财政部制定的《中小企业划型标准规定》执行。《办法》第 9 条对申请使用转贷应急资金的企业要求进行了细化约定。第 10 条对参与本资金的商业银行进行了约定，各商业银行承认本办法，并与资金管理领导小组签订合作协议后均可作为合作银行，参与中小企业转贷资金的使用和相关管理。

2、转贷应急资金的定义。《办法》第 3 条对转贷应急资金和使用方向进行了定义，明确本资金只能用于支持中小微企业的转贷、续贷，短期使用。

3、管理决策机构。《办法》第 4 条提出成立无锡市中小企业转贷应急资金管理领导小组和办公室，以及相关组成部门，明确领导小组作为市转贷应急资金的最高管理决策机构和其承担的相关职责。领导小组和办公室已经成立，市政府分管工业副市长任组长，市经信委、财政局、国土局、住保房管局、金融办、地税局、无锡人行、银监分局为领导小组成员单位。领导小组办公室设在市经信委。

4、资金设立规模。《办法》第 5 条对资金规模和来源进行了约定。根据对市区中小微企业转贷资金需求的测算和转贷试运行情况，首期资金由市财政于 2014 年初安排了 1 亿元，2014 年 7 月二期资金吸收了社会资本 5100 万元。

5、运行管理模式。《办法》第 6 条明确，由领导小组委托无锡市中小企业发展服务中心作为转贷平台，负责资金的管理和运营。

6、资金管理的主要原则。《办法》第 11 条明确“专款专用，封闭运行，滚动使用，确保安全”的原则。“专款专用，封闭运行”指的是本资金只能用于支持中

小企业转贷，并设立专用账号进行管理，只有合作银行审核通过续贷并出具续贷承诺意见后，才能发放和使用本资金。“确保安全”就是通过领导小组同贷款银行签订合作协议，由银行负责审核并承担相应的风险责任。

7、关于费率的确。《办法》第 13 条和《会议纪要》修改内容对费率进行明确，本资金遵循支持中小微企业发展，解决转贷资金困难，降低企业转贷成本，贯彻非盈利性原则。本资金收费标准定为 0.4%/天，为了提高资金使用效率，防止故意占用，本资金在超过 2 天以上占用时，超出时间部分按 0.8%/天收费。单个企业法人在一个完整财政年度内，在一家合作银行单笔或多笔累计转贷使用转贷资金超过 3000 万元的，超过部分在使用期限内均按 0.8%/天标准收费。

8、单笔规模和比例限制。按照《会议纪要》对《办法》第 14 条的修改内容规定，为切实保证资金只用于支持中小微企业，让有限的资金支持更多的中小企业，原则上资金单笔最高使用额度为 2000 万元，这个额度符合我市大部分中小企业的融资现状。《办法》中同时规定，单笔转贷应急资金最高申请额度不得超过银行续贷金额的 80%，定这个比例主要是出于资金的安全考虑，这也是在各地调研期间其他城市的共识，得到了各方的认可。

9、属地化申请，简化流程。为了方便企业办理申请，提高办事效率，在《办法》第 15、16、17、18 条中明确了资金申报流程。企业与合作银行对接，合作银行与资金管理平台对接，其中合作银行与管理平台都实行专人负责，专人对接，流程简明、快捷，就近申请、申报，一次申请，提高效率。

10、监督和风险控制。《办法》第 20 条至第 24 条对监督和风险控制进行了约定，明确了参与各方的责任。一是明确资金管理平台所承担的责任和对其监督流程；二是企业的责任和义务；三是银行所应承担的风险责任和义务。通过这些制度设计和约定，最大限度降低转贷应急资金运行风险。

11、收入和分配。《办法》第 25 条对收入和分配进行了约定。资金的收入除了用于支付基本的运营成本外，其他部分用于风险准备或转增资本金。当资金规模扩大并吸收其它资本进入时，经市领导小组批准，可进行收入分配，在分配时适当向社会资本倾斜。中国国务院总理李克强 23 日主持召开国务院常务会议，审议通过《企业信息公示暂行条例(草案)》。

重构市场监管格局：用透明驱逐劣币

近日，中国国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，审议通过《企业信息公示暂行条例(草案)》。此举显示中国官方正在重构市场监管格局：将过去主要依靠行政审批把问题企业拦在门外的事前监管模式，调整为更多依靠建立透明诚信市场秩序让问题企业曝光在阳光之中的事后监管格局。通过增加信息透明度，让市场“劣币”无处可循。

监管开始过渡问题企业浮现

3月份，中国工商登记制度改革迈出第一步，官方将注册资本实缴登记制改为认缴登记制，企业法人注册资金最低限额、经营场所限制等规定被取消。

不久后，国务院常务会议又做出部署，清理和压缩工商登记现有前置审批事项，逐步由“先证后照”改为“先照后证”。创业者可以先拿到营业执照再办理部门许可的改变意味着他们在等待许可期间，就可以着手开展一系列筹备工作，为企业发展赢得先机。

审批的取消和门槛的降低虽然大幅减轻了创业成本，但一些问题公司也随之显现。

首先是和“取消注册资金最低限额”以及“采取认缴登记制”相关的“一元公司”和天价公司问题。“先证后照”到“先照后证”的转变也让一些投机者浮出水面。重庆江北区工商分局邓玥表示，目前一些企业为了能够拿到营业执照，提供虚假地址甚至是虚假电话，而且随后根本不去办理许可证，拿着营业执照就开始经营。

维护竞争规则阳光晒出劣币

工商登记制度改革过程中出现的一些新情况受到官方高度关注。在23日的常务会议上，李克强表示：“如果对坑蒙拐骗、假冒伪劣、侵犯知识产权的行为没有更加严厉的惩处，好的企业就发展不起来，就会出现‘劣币驱逐良币’的现象。”

李克强说，简政放权、放管结合，是本届政府的先手棋、关键招，改革最关键的，就是处理好政府和市场的关系。政府放宽准入，减少审批，让更多有意愿的企业进入到竞争平台。但所有进来的企业，都必须讲“规则”。

在强化规则的同时，本次国务院常务会议也对如何维护这些规则作出了回答：

即官方不会退回主要依靠行政审批来规范市场主体的老路，而是将通过强化透明，将企业的方方面面呈现在市场面前，让市场各方面拥有作出判断所需要的充足信息，在竞争中实现优胜劣汰。

会议强调，在推进工商登记制度改革、废除企业年检制度、大力取消事前审批的同时，加快实施企业信息公示制度，从主要依靠行政审批管企业，转向更多依靠建立透明诚信的市场秩序规范企业，是创新政府事中事后监管的重要改革举措，有利于进一步转变政府职能，推进简政放权、放管结合，营造公平竞争市场环境，让“信用”成为社会主义市场经济体系的“基础桩”。

会议审议通过《企业信息公示暂行条例(草案)》，建立了反映企业基本经营状况的年度报告公示制度，并要求即时公布股东出资、股权变更等信用信息，有关部门要对公示信息进行抽查。设立经营异常企业名录和严重违法企业名单制度，对不按时公示或隐瞒情况、弄虚作假的企业采取信用约束措施，在政府采购、工程招投标、国有土地出让等工作中依法予以限制或禁入。此外，会议还要求，建立部门间信息共享信息平台，运用大数据等手段提升监管水平。对不守法、不诚信行为“广而告之”，让违法企业一处违规、处处受限；为诚实守信的企业树“金字招牌”，让诚信企业在公平竞争中不断增多壮大。

李克强强调，加快实施企业信息公示制度，就是要让政府从过去“依靠行政审批管企业”，转向今后“更多依靠建立透明诚信的市场秩序规范企业”。让市场这个经济“发动机”，释放更加强劲的动力。

市场动态

升级换代的万力无锡皮革城——二期生活馆荣耀升级

万力控股在无锡的诸多项目中，无锡皮革城项目的知名度无疑最高的，也是最为长三角百姓所熟知的。万力控股从07年以来，本着执着、专业、服务的精神十年

磨一剑为长三角的皮革爱好者打造了无锡皮革城这样一个专业的购物平台。随着皮革城各项软硬设施的完善，也随着皮革消费市场以及皮革爱好者的需求出现了新的变化。万力控股顺应时势，升级版的皮革交易平台——无锡皮革城生活馆在10月18日正式与锡城百姓见面。

万力无锡皮革生活馆是升级换代的皮革交易平台，主营精品皮衣水貂。一层是时尚皮衣专区，二层是精品皮衣专区、三层是时尚裘皮、四层是精品裘皮旗舰店。目前招商率达90%，生活馆的各项设施都得以升级。

操作手段的升级换代。

万力控股沉淀在皮革行业将近十年的时间。积累了大量的行业知名度以及市场运营操作经验。无锡皮革生活馆做到了“优选厂家，统一装修，快速进场”。

场馆建设的更新换代。

无锡皮革城皮革生活馆体量巨大，占地六万平方米。从设计到建设过程中吸取国内各个皮革卖场场馆建设的优点。可以让皮革爱好者有宾至如归的感觉。

主营业务的升级换代。

皮革生活馆主营的是皮衣、裘皮、水貂等高档皮具。在产品定位上和一般的皮革市场有一定的区别。主要目标客户是热爱皮具、热爱生活的都市白领阶层，和之前也有一定的区别。

进驻品牌的升级换代。

皮革生活馆的进驻商家万力控股的招商项目团队进行了严格的筛选。例如雪豹、DS等一众在国内有很高知名度的企业才有进驻资格。小品牌、杂品牌以及无品牌不能保证质量的商品是不可能进驻皮革生活馆的。

休闲旅游结合，打造无锡市特色旅游休闲购物区。一边旅游一边购物，让游客玩得快乐，购的舒心。

无锡皮革生活馆从策划到设计，从建设到装修，从招商运营到品牌选择，无一不体现万力控股“服务百姓、打造平台、繁荣市场、惠及皮革爱好者”的理念，以及俯首耕耘的良苦用心。

逢节搞促销 市场巧过节

——华夏家居港万人相亲很热闹

随着年底装修旺季的到来，同时为了冲刺全年业绩，在七天长假里，各家居卖场促销场面火爆，销售额、商场人流量、车流量再创新高。华夏家居港携手无锡电视台都市资讯频道、无锡市婚庆行业协会，举办“不见不散·华夏家居港首届万人相亲会”。

相亲大会的形式为华夏家居港积攒了很强的人气，相亲会现场设有舞台，台下人头攒动，台上热闹非凡。报名处也挤了不少人，一些路过的单身男女及家长纷纷抓住这个机会，填写报名表参加活动。据工作人员透露，参加此次相亲会报名的已超过七千人。

显然，卖场比往常热闹很多。停车场停放着满满当当的车辆，商场里熙熙攘攘的人群，各个活动环节现场都围满了人，每个展位里面都有不少顾客在体验、咨询。

华夏家居港在此期间，推出“国庆七天疯狂惠”特别活动。疯狂直降、巨额补贴、幸运抽奖、满额即赠等全系列内容，在这场让利促销盛宴中，回馈给前来体验的家居购物的消费者。

在卖场卖力营销的同时，不少建材商家也积极地投入到节日营销中，通过商家联盟促销发力，把黄金周促销推向高潮，实现了业绩的显著增长。

海宁皮革城入驻五洲国际华东商贸城

五洲国际华东商贸城，位于宜兴市官林镇溇湖湖畔，紧靠 S240（新宜金公路）交通主干道，处于官林镇门户位置。项目规划总建筑约 50 万平方米，是集厂家直销、商品采购、物流仓储、展示展览、终端交易、电子商务六大功能于一体的华东地区首席一站式工业品商贸中心。

9 月 27 日上午，海宁皮革城进场装修启动仪式在五洲国际全球招商中心广场隆重举行，海宁皮革城商家、进驻商家以及五洲国际华东商贸城购铺业主近千人出席，共同见证本次盛会的圆满举行。

活动首先由五洲国际商业运营有限公司刘总向大家介绍项目招商情况、项目试

运营及营业时间、今后的运营管理等信息，通过刘总的精彩发言，极大增强了到场商家及业主的信心。

海宁皮革城商家代表、五洲国际、华东商贸城业主代表也纷纷上台发言，海宁皮革城商家代表表示，非常看好项目的发展前景，通过与五洲国际华东商贸城的精诚合作，共同打造宜兴地区最大的皮革类产品集散中心，使宜兴老百姓能通过更方便的途径、以更实惠的价格卖到货真价实的皮革产品。五洲国际华东商贸城业主则表示，购铺以来，享受到五洲国际工作人员的热情服务，相信随着项目逐渐成形，整个市场的繁荣指日可待。

协会动态

无锡市场协会农贸市场分会赴杭州考察学习

10月25日，无锡市场协会领导及无锡部分农贸市场经理一行赴杭州农贸市场参观交流学习。

杭州农贸市场协会秘书长许柏龄带领大家参观了杭州东山农贸市场。杭州东山农贸市场是国有性质的农贸市场，是杭州高端农贸市场的典型代表。会议上，各农贸市场代表就农贸市场存在的无证摊贩的冲击，追溯追源等问题展开了讨论。东山农贸市场金总表示，与全国农贸市场一样，东山农贸市场也面临着各种普遍存在的问题。但是面对现在存在的困难，只有自己给市场找准定位，苦练内功，才能使农贸市场有所出路。杭州东山农贸市场定位于高端农贸市场，这里的菜价比外面高，但是质量非常好，市场入口处还专设的食品安全检测站，投资50万的检测设备，配备专业检测人员。市场还建立市场经营户的个人基本信息和诚信信息档案供查询，使前来购买的消费者有一个“买好菜，放心菜，就到东山农贸市场”的意识。

杭州市农贸市场行业协会吴伟民会长介绍说：农贸市场要调整业态，走电商模式。留住经营户，帮助经营户，市场才能越办越好。目前，杭州农贸网的筹备工作已经进入了尾声，准备挑选出信誉等级优秀的经营户，首批商网开设网上门店，与

基地挂钩，为厂家直接配送，拓展销售渠道，不断提高市场知名度，用新开辟的电商平台为经营户提供更大的舞台。

随后，市场代表一行参观了“中国透明工厂”杭州祖名豆制品股份有限公司。该公司总经理赵志军热情接待并陪同参观。赵总向大家介绍了祖名的发展历程，他说祖名经过二十年的发展，现在已经拥有杭州、安吉、扬州三大生产基地，年大豆加工能力10万吨，是全球最大的豆制品生产企业之一。通过全景玻璃，看到祖名加工厂全封闭式的生产和全冷链式的配送过程。代表们感叹祖名不愧为中国豆制品著名品牌企业，农贸市场只有可以加强与品牌合作，才能提高农贸市场档次，也是保证食品安全的一个重要环节。通过这次活动，大家都受益匪浅。

凝聚向心力 团结互交流

——市场协会举办通讯员首次沙龙活动

通讯员队伍的建设是市场协会2013年的工作重头。市场通讯员是连接市场与协会的桥梁。他们不但是公司的普通员工，也是企业对外的宣传员。去年年底首次召开的市场信息通讯员培训班明确了通讯员的职责和义务，今年协会又在相关大市场增设新的采集点，建立了无锡商品批发市场的40个采集点，使得这支队伍不断稳固壮大。

为了进一步加强协会与通讯员的联系，增进通讯员与通讯员之间的感情。市场协会通讯员交流沙龙活动在十八弯景区召开。通过户外活动形式，让各大型市场的通讯信息员彼此熟悉，互相了解，从而使信息得到了传播，资源得到了共享。

市场风采

北桥水产让市民消费放心 让水产业更繁荣

无锡市北桥水产批发市场于1993年7月建立的，是市政府“菜篮子”工程的重点市场之一，又是省、市重点农副产品专业批发市场。市场位于我市湖滨路蠡桥堍，大运河畔，水陆交通发达，商品交易便利。是无锡市家喻户晓的老字号水产批发市场。市场早在2012年年成交额就高达15.5亿元，成交总量达7.8万吨。

市场内现有经营户近 254 户，从业人员一千多人，占地面积达 3.3 万平方米，市场现有经营面积 2.1 万平米，新建特种交易大棚 3000 平方米，市场内绿化面积 2000 平方米。

每天清晨 3 点开始，就有做生意的人群络绎不绝来这里批发水产。特别是到了 9 月中下旬，大闸蟹的销量与日俱增。今年大闸蟹今年气温适宜，大螃蟹明显多，个头大，品质口感好。虽然价格比去年同期下降 30%左右，但是销量增加近 20%，每天市场内螃蟹经营户都忙得不可开交。

食品安全放首位

作为市政府“菜篮子工程”的项目。水产批发市场负责人表示食品安全是老百姓最关注的问题之一，也是政府民生工程的重要指标。市场负责人表示把健康绿色的水产品供应给批发商和市民是市场对无锡老百姓最基本的承诺。市场设有水产品检测室，每月对市场内交易的水产品进行抽检 10-14 个批次，并报送至无锡市农委，接受职能部门的监督。

诚信经营两手抓

与此同时，市场在诚信经营方面也是下足了功夫。主要采取 1、先行赔付制度，消费者在水产市场购买水产品，如出现短斤缺两或质量问题，市场方将按所付金额两倍先行赔付消费者，而后由市场方对经营户进行追究处罚；2、对市场内经营户大力宣传诚信经营，发放诚信材料，并与经营户签订诚信承诺书；3、对市场内经营户进行星级评定，标准主要是诚信经营方面。

水产市场在促进渔业增效、渔民增收，扩大流通及促使水产品反季节销售，平抑水产品市场价格，丰富广大市民的菜篮子，发挥着不可替代的作用，也做出了重大的贡献。

作为，无锡的最早最有信誉的水产批发市场，北桥水产批发市场先后被评为无锡市文明市场、市农业龙头企业、市优秀特色市场、江苏省“十强”水产品批发市场、全国“百城万店无假货”示范点和全国水产品批发市场价格定点采集单位，同时被中国商业联合会评为全国二十大水产品交易市场和获得华东地区商品交易市场最具人气奖。市场负责人表示获得这些荣誉不是市场的最终目的，市场的宗旨，就是把市场规范的更好，把最健康的水产品、最实在的价格回馈给消费者，让水产批

发市场“老字号”的印象深入人心。

创建诚信市场 促进和谐发展

位于上马墩地区的靖海副食品市场以创建文明市场为目标，坚持“以人为本”诚信服务的经营理念，把提供优良的经营环境放到重要的位置。经营者与管理者相互配合，讲信誉、守规章、勤服务，逐年跨越新台阶，从而在激烈的市场竞争的大环境中谋生存、求发展。

2014年6月，靖海副食品市场在崇安区房管局的正确领导下，争取区政府相关部门的重视、支持，再次进行市场改造施工，历时三个月，总投资二百余万元。使市场更切合实际，更符合消防安全的规范设计要求，摊位个数虽然较以前减少了许多，但摊位的舒适度，通道宽敞、亮丽，地面洁净、美观，给人有一种良好的视觉效果。加上市场又增添了不少监控摄像头，以及不断滚动的电子显示屏，映衬出现代市场文明管理有序经营、健康向上、充满温馨和谐的氛围。

特别是近三年多来，市场在不断完善内部管理机制的同时，侧重在广大经营户中积极开展市场经营户信用等级评定制，大力弘扬市场经营的诚信服务中优秀的经营者，建立信用档案，签订了一系列的“食品放心质量承诺书”“先行赔付制”签约及短斤缺两处罚的力度。在市场主办方和广大经营户的共同努力下，市场多次连续被评为省、市的“优秀文明市场”、“特色市场”等荣誉称号。有人说金杯，银杯，不如老百姓的口碑。是的，市场坚持不懈追求的市场品牌，才赢得了广大顾客、消费者群体较高的满意率。

市场健康发展的同时，不忘回报社会。今年重阳节时机，市场领导钱根还专门开展了“尊老敬老爱老”的送爱心活动，亲自带队为靖海养老服务中心送去四百多份老人节日的礼品，以真诚传递社会的关爱之情。此外，靖海幼儿园的老师临时将课堂搬进了靖海副食品市场，让孩子们实地熟悉各种蔬菜的名称，接触最鲜活的生活元素，在寓教于乐中增进对社会的了解。

我们相信，只要积极努力，坚定不移地真抓实干，落实科学的发展观，把市场经营的诚信服务放在第一位，靖海副食品市场的明天一定会更美好！

形势与政策

△2014年“十一”黄金周市场稳定繁荣 大众消费唱主角

今年“十一”黄金周，全国消费市场稳定繁荣，商品销售平稳较快增长，大众化消费成为节日市场突出亮点，节俭、健康、绿色、低碳的消费理念更加深入人心。据商务部监测，10月1日至7日，全国零售和餐饮企业实现销售额约9750亿元，比去年同期增长12.1%。

一、促销活动形式新颖

各地商贸企业促销活动形式新、力度大，客流和销售额明显提升。浙江各地开展主题促销活动429场，参与商家6809家，为广大群众奉上一场节日盛宴。北京举办王府井国际品牌节、海淀品牌消费节、京西消费节等商业活动，汇集多个行业 and 业态，为市民提供多样化的消费体验。一些商家利用微信、微博等新型平台开展促销活动，吸引了众多年轻消费者的眼球。大型电商纷纷推出折上折、直降、秒杀等促销活动，实实在在让利消费者。黄金周期间，陕西、辽宁、河南、青海、湖南重点监测商贸企业销售额同比分别增长15.5%、15.1%、14%、13.7%和13.5%，甘肃、重庆、四川、湖北、广西重点监测企业销售额分别增长13.2%、13.1%、13%、12.8%和12.5%。

二、商品销售亮点突出

应季服装鞋帽、金银珠宝、数码家电、汽车等商品走俏，销售呈现快速增长。新款秋冬服饰及户外运动用品受到消费者青睐，河南、江苏、青海重点监测企业服饰类商品销量同比增长两成以上。新型电子产品、绿色智能家电备受追捧，辽宁重点监测企业智能手机销售同比增长26.4%，安徽蚌埠重点监测企业节能冰箱、云电视、智能空调销售同比分别增长30%、16%和11%，重庆国美电器销售额同比增长27%。汽车销售红火，山东重点监测企业汽车销售同比增长近一倍，青海重点监测企业汽车销售增长22%，湖南株洲国庆车展吸引观众数万人次，销售汽车2000辆。今年黄金周恰逢重阳节，滋补保健品、理疗仪等主要针对老年群体的商品也呈现俏销态势。

三、大众餐饮消费火爆

大众化餐饮消费越来越旺，价格适中的家常菜、平价自助餐等成为不少市民节

日聚餐的首选。吉林大众化餐饮企业营业额同比增长 20%左右，天津餐饮企业平价菜品销售比重达 80%。不少中高端餐饮企业打出“亲民牌”，以线上线下结合的方式推销特价菜、半份菜、团购餐等，受到消费者欢迎。特色餐饮人气爆棚，京城不少老字号餐饮企业推出具有怀旧味道和纪念意义的“年代菜”，同时，敬老宴为节日餐饮市场注入了浓浓的温情，聚德华天旗下的 20 多家老字号推出多款低糖低盐菜肴，烤肉宛、曲园酒楼、峨眉酒家等企业专门推出针对老年消费者的健康菜品。餐饮企业或打文化牌或打亲情牌，将餐饮、文化、亲情有机地融合在一起，使消费者在享用美食、品尝美味的同时，也领悟到饮食文化的厚重，品味精神的盛宴。

四、休闲活动丰富多彩

随着生活水平的提升，休闲旅游、娱乐健身、读书观赛等过节方式受到越来越多老百姓的青睐。高速公路免费政策引爆自驾游，四川成都的锦里、宽窄巷子等景点停车场中，省外车辆达 30%以上。国庆长假遇上重阳节，“银发游”、“孝心游”成为景区亮点，安徽九华山景区迎来了大批老年团及家庭旅游人群。海南、云南等地独具地方民族特色的民俗表演、文化博览会等活动吸引了大批游客，海南部分乡村旅游点日均接待游客超过 3 万人次。各地图书馆、书店人头攒动，许多市民利用国庆长假学习充电。中国网球公开赛、上海网球大师赛等体育赛事吸引了众多体育迷前往观赛，上座率创下新高。

五、婚庆市场红红火火

婚庆消费成为今年“十一”黄金周的一大亮点，不少地区黄金周成了名符其实的甜蜜消费周。各地婚宴市场红火，黄金周期间，天津市共举办婚宴 30 余万桌，婚宴收入达 5.6 亿元；湖南湘潭重点监测餐饮企业婚宴收入约占总收入的七成；海南一些酒店出现同店同时举办多场婚宴的热闹场景，成都多家酒店的婚宴早在半年甚至一年前就被预订一空。金银珠宝等婚庆用品呈现旺销态势，杭州百货大楼黄金首饰销售同比增长 106%，天津多家百货商场的金银珠宝销售同比增长 40%以上，湖南多家商场黄金饰品销售猛增，部分款式甚至出现断货。一些电商推出婚庆用品一站式服务，受到许多新人的青睐。婚庆服务市场生意火爆，成都、青岛等地一些婚庆公司的业务量同比增长两成以上。

六、生活必需品货足价稳

生活必需品市场供应充足，价格总体稳定。分品种情况来看，粮食零售价格保持平稳，其中大米、面粉价格均与节前一周基本持平。食用油零售价格小幅波动，其中豆油价格比节前上涨 0.3%，花生油、菜籽油价格持平，调和油价格下降 0.4%。肉类零售价格略有波动，其中猪肉价格比节前下降 0.2%，牛肉、羊肉价格分别上涨 0.1%和 0.3%。白条鸡、鸡蛋零售价格比节前分别下降 0.1%和 0.5%。18 种蔬菜平均批发价格比节前下降 0.3%。

△钢铁价格跌至 11 年来最低水平，低价微利、产能过剩、需求不旺已成行业常态钢铁为啥卖出白菜价

进入 2014 年，钢材价格下跌态势依旧稳固。上半年，重点统计钢企的钢材销售结算价格降至 3212 元/吨，相当于每斤 1.6 元，与超市白菜价格相差无几；8 月末，钢铁协会钢材综合价格指数已跌至 90.63 点，为 2003 年 6 月以来的最低水平。

无论从国内外宏观经济形势判断，还是就钢铁业供需关系进行考量，低价微利、产能过剩、需求不旺都已成为钢铁业必须面对的常态。但如何应对，政府和企业仍在苦觅出路。

钢价为啥低？

市场需求疲软、产量居高不下，供需严重失衡

价格怎么样，关键看供需。

今年前 8 个月，全国固定资产投资增速较去年下降 3.8 个百分点，房屋新开工面积同比下降 10.5%，电气机械、汽车等钢铁下游行业同样增速回落……宏观经济进入增速换挡期，对钢铁等原材料行业的产品需求难免下降。

需求萎靡，供应仍旺。今年 1—7 月，我国粗钢产量同比增长 2.7%，增速较去年同期下降 4.4 个百分点，表明压减产能等举措已现实效。然而前 7 个月我国 4.81 亿吨的粗钢产量，仍占据全球总量的半壁江山，比例为 50.1%。

供需关系失衡的局面让众多钢企吞下微利的苦楚。根据中钢协统计，前 7 个月大中型钢企的利润总额为 113.28 亿元，其中主营业务利润为 19.29 亿元。虽说与去年亏损 31.69 亿元相比，已经实现扭亏为盈，但销售利润率依然只有 0.54%，为工业行业中最底。

鉴于国内需求不足、市场低迷，钢铁企业普遍加大了出口力度。前 7 个月，出口钢材达 4907 万吨，同比增长 36.9%，数量与增幅均创历史新高，且消化了近八成的钢铁产量增加量。不过，数字背后的现实难言轻松——由于企业无序竞争、以价换量，出口钢材均价仅为 793 美元/吨，同比下降 9.1%，仅靠退税获得利润。

即使如此“微利”，也要拜上半年原燃材料价格下降所赐。目前，进口铁矿石价格已现反弹，国产矿价格已接近成本水平，再大幅下降的可能性不大；煤炭价格也已连续两年大幅下降。

企业咋自救？

主动压减产量、推动技术创新，加快“走出去”

今年我国钢铁业严控新增产能，前 7 月固定资产投资同比下降 4.2%。然而，即便在如此严控之下，6 月份我国粗钢平均日产量竟达 230.98 万吨，创出历史新高。

产量居高不下的背后是积重难返的过剩产能。2003 年—2012 年的 10 年间，我国粗钢产能激增 5 亿吨，使当前的产能存量超过 10 亿多吨，一个唐山市的产能比整个欧洲还高。去年，全国粗钢产能利用率为 74.3%，已连续 3 年低于警戒线。即便是高端钢材，近年来也呈现过剩趋势。徐匡迪举例，像取向硅钢这样在 2012 年每吨能卖 3.5 万元的优质钢材，如今每吨才卖 1.5 万元。

“产能利用率是按照设计产能测算，如考虑技术进步、配套条件的改善等因素，实际产能远远超过设计能力。”李新创表示，困境之中，还有很多企业受非市场因素制约在勉强维持生产，“以市场化角度，当前利用率应在更低水平。”据估算，目前我国钢铁工业过剩总规模逾 2 亿吨，相当于日美总规模，约涉及投资 7000 亿元、员工 40 万人。

化解过剩产能，行业才有出路。今年 5 月，工信部提出 2014 年淘汰炼铁能力 1900 万吨、炼钢能力 2870 万吨的目标。随着环保要求越来越严、银行对信贷系统的收紧，已有一部分环保有欠账、资金周转不畅、负债较高、亏损严重的钢铁企业面临着被淘汰或被关停的命运。

化解过剩产能势必意味着部分企业将被淘汰。对钢企来说，寻机遇、谋自救才是关键。

技术创新是重新获得发展空间的重要手段。中钢协会长、宝钢集团董事长徐乐

江认为，目前钢铁业面临的困境一是资源和环境的紧约束，二是结构失衡，三是产能过剩，这三大问题都可以归结为技术创新能力不足。在他看来，钢铁业即将迎来技术创新的黄金时代，“首先是依靠技术创新拓展钢铁材料新的应用领域，获得新的市场空间；其次是依靠科技创新解决钢铁生产过程中的高消耗、高排放。”

这样的思路已被不少大中型钢铁企业付诸实践。武钢开发经济炼钢技术，通过工艺改进，充分利用上炉末期炉渣，降低转炉熔剂消耗，2013年一季度就降低成本近3619万元。首钢实现了高档汽车板的应用和出口，同时完成了0.27毫米和0.3毫米取向硅钢全系列产品的研发，依托新技术新产品，上半年首钢京唐公司实现扭亏为盈。

调整产业和投资方向也是自救之道。3年前，江苏沙钢就开始从单一的钢铁生产拓展形成资源能源、延伸加工、物流贸易等多元板块。今年前7个月，沙钢实现营业收入1398亿元、利润17.96亿元，同比增长28.8%和12.6%。

加快“走出去”同样是条出路。9月初，河北钢铁在南非投资建设的500万吨钢铁项目正式启动，这也是迄今我国在海外投资建设的最大规模全流程钢铁项目。徐乐江认为，虽然我国钢企走出去“直接把发达国家的钢铁业再洗一次牌不容易”，但在非洲、东南亚等地区发展中国家，仍有很多机会。

未来会怎样？

加速兼并重组，提高行业集中度

“在竞争中被淘汰的钢铁企业退出市场将成为新的常态。”徐乐江预计，未来5年到10年，钢铁工业版图将发生巨大变化，“各省钢铁工业的旗帜，有的可能倒下，有的可能病倒。”

鞍钢集团总经理张晓刚也表示，随着市场经济体制的不断完善，市场决定性作用的充分发挥，在价格下滑、部分企业严重亏损的巨大压力下，我国钢铁行业将出现新一轮兼并重组。

通过重组整合，优化配置分散产能，让落后产能退出市场，可以推动优势企业做强做优，主导全行业变强。上世纪七八十年代，欧洲各国曾设想通过政府的管制和补贴政策来化解产能过剩，但效果不佳，直至80年代后以市场化为基础的兼并重组才解决问题。

△美零售业将面临大面积关店

一份来自美国的报告称，到 2018 年，美国零售业将因为有 700 亿美元的零售租赁合同到期而迎来大规模的关店潮。该报告称，在接下来的 48 个月中，6%的办公用品供应商租约、51%的专营零售商租约和 47%的便利商店租约即将到期，美国的商场必将变一个模样。

在电商冲击、成本高企的大背景下，大型零售商在市场都正以大手笔资本运作的方式最大限度地“自保”。随着越来越多的零售活动转移到线上，商户也正重新评估实体店的存在意义。

资料显示，过去三年内，美国国内排名前 100 位的大型零售商中，店铺数量增长速度从原来的超过 12%下滑至不足 3%。按照这样的趋势，西尔斯百货（Sears）、史泰博（Staples）等目前在高级店铺类别中占据领先地位的店铺数量也将会越来越少，其中大部分将关闭近 10%的店铺。

然而与零售商相较之下，同期药房连锁、汽车零售商和汽车零配件供应商的租约一直都处于扩张状态，将分别出现 15%、20%和 28%的增长。从 2012 年下半年开始，大型零售商在中国国内盈利也变得十分困难，连锁超市、便利店和百货店等零售商店的关店潮也悄然开始。统计数据显示，今年上半年，我国主要零售企业共计关闭 158 家门店，远超 2013 全年 35 家的关店数。其中，超市业态关店数最多，为 146 家。与美国零售商高效率、成熟的 IT 系统和物流相比，中国零售企业发展的成熟度较低、规模化不足，面对电商的冲击显得更加脆弱。这也成为了中国国内大型零售商关店最为重要的原因。

生活百科

改变吃饭顺序 体重轻松下降

眼前是一桌丰盛的佳肴，包括香喷喷的白米饭、美味的红烧排骨、清脆的花椰菜、甜美的罗宋汤、综合水果盘，请问你会先吃哪一种食物？由你的吃饭顺序可以

看出，你容不容易发福？

容易发胖的吃饭顺序

其实大部分人的饮食习惯都一定是先动筷子吃饭，然后，配一些肉、鱼，很多人就这样把一碗饭吃完了，最后觉得自己没吃到蔬菜有罪恶感，所以就随便夹几口吃一下；之后再喝汤及吃水果。这样的进食方式比较容易使人发胖，因为先吃大量的精致的米食，一方面很容易吃下过多的热量，另一方面这些精致的米食吃下去，血糖很容易快速上升，并刺激体内胰岛素的分泌；胰岛素分泌以后，很容易让体内的脂肪堆积。

健康吃饭的顺序

顺序一：先吃蔬菜

减肥者一定要把握一个原则：“热量密度”低的食物要先吃，像蔬菜这种食物，不但热量密度低，又是高纤维食物，更重要的是五颜六色的蔬果，含有丰富的维生素、矿物质，更含有帮助人体预防疾病的“植化素”。记得蔬菜的烹煮方式应尽量用水焯的方式，不要放太多油。

顺序二：喝汤

吃完一盘蔬菜以后可以喝一些汤，但要记得在减肥时，不要喝太多“浓汤”，应尽量选择清汤。

顺序三：吃肉、鱼、蛋等蛋白质食物

此时，你的胃已经快要半饱了，可以吃一些高蛋白的食物，补充每日的蛋白质需要，但要记得这些食物最好不要用高温油炸、煎的方式，因为不仅热量会增加，还容易产生致癌物；建议这些高蛋白的食物多用卤、蒸、炖的方式制作。

顺序四：吃米饭

我们习惯吃白饭，但白饭容易让血糖上升，选择最后再吃白饭，可以延缓血糖的上升。而且，此时应该不会感觉很饿了，就不会一下子吃太多高淀粉的食物。不过我们也不能不吃淀粉，所以最后再吃饭这种方式，不但能均衡饮食，还能减少热量摄取。如果能把白米饭换成五谷饭或是糙米饭，对于控制体重更是有帮助。

顺序五：最后吃水果

很多人会觉得饭前吃水果能帮助消化，但若以减肥的概念来看，建议水果放在

最后吃，因为若是空腹吃水果，很容易使血糖上升，并刺激胰岛素的分泌，不利于减肥。想减肥时，建议多选择甜度低的水果，如苹果、番茄等。稍稍调整你的进食顺序，你会发现体重会慢慢下降喔！