

我持彩练当空舞

2011年12月2日,由省商贸业联合会和省物流与采购协会、省百货纺织品商业协会、省连锁经营协会、省老字号企业协会等相关协会共同发起组织评选"十一五"浙江省商贸百强企业出炉,中石油浙江石油分公司、杭州大厦有限公司、淘宝网等来自商贸服务的100家企业上榜。此外,浙江物产集团和阿里巴巴集团被授予"十一五"浙江省商贸功勋企业。

此次百强企业基本涵盖了全省的商贸各行业龙头骨干,并且百强前20名均在全国现代服务企业中具有显著的行业地位;他们是我省"十一五"商贸流通经济发展的先进代表,盛名赫赫;更是我省贯彻实施商贸流通业"十二五"发展规划、推动全省商贸流通行业转型升级的中坚力量。

本次百强评选历经近半年,这不仅是我省首次开展商贸行业评选活动,更是全省省市多家商贸行业协会及有关部门第一次联手共评共推的。这不仅表现出组织评选工作更具公正性、严谨性和广泛认同感,更加体现了各协会的勇气及合力促发展的开放眼界。

2011年正是"十二五"规划的开局之年,"建立扩大消费内需长效机制"已跃升为党和国家的长期战略,浙江商贸百强的评选发榜正是应时应势。借助百强评选活动,表彰先进,树立标杆,为的是推动浙江商贸流通经济在"十二五"时期大发展大繁荣积极而务实的举措。

活动论坛上,阿里巴巴、杭州大厦、英特药业等企业领导、专家和与会人员分享了他们的成功之道。我们更加深刻的认识到:正确战略定位及有效执行机制是上榜企业成为领先者的关键因素,围绕价值增值不断进行创新是企业实现可持续发展的重要法宝;不断提高市场把控能力和整体经营管理水平是企业健康有序运营的基础保障。

表业只是动力,述今更为未来。推广百强先进的商业文化和经营之道,以传播深入业界,将是未来一年的重点工作。正如省商务厅副厅长周日星在会上提出的要求:在"十二五"规划期内,我省将做强做大商贸企业,并做出品牌,倾力打造"现代商贸流通强省"。

斯者如斯,百强领先行舞,我等自应奋发,溯流而上。以此恭贺新年,恭贺百强,恭贺共同前行的伙伴!

目录 CONTENTS



2012年1期 总第四期

主管单位:浙江省商务厅

主办单位:浙江省商业联合会
浙江省商业经济学会

协办单位:浙江省国际经济贸易研究中心

《浙江商贸》编委会

名誉主任:徐鸿道

顾问:周日星 胡祖光 吴克强

法律顾问:浙江六和律师事务所 王红燕律师

主任:吴德隆

副主任:钱锦根 骆光林

委员(按姓氏笔画排列):

马其华 王晓哲 孙伟杰
叶惠忠 刘庆龙 任有法
刘忠建 应中迪 张际松
何忠民 吴波成 沈爱琴
陈敏 沈滨 郁义龙
杨军 周自力 宗佩民
杨松柏 郑淳译 骆左强
骆光林 赵伯祥 姜鹏
钱锦根 陶晓莺 翁南道
徐祥燕 夏国桥 章凤仙
曹本文 童民强 董伟平
梁建军 黄英杰

主编:吴德隆

执行主编:林士俊

副主编:魏君聪 何添锦

责任编辑:冯漪

编辑:林世娟 张希明 戚扬

美编:方申国

◆要闻专题:聚焦“十一五”浙江省商贸百强企业表彰大会暨首届浙江商贸高峰论坛”

>>>>

04 “十一五”浙江省商贸百强企业表彰大会暨首届浙江商贸高峰论坛隆重举行

05 做大做强商贸流通企业 促我省商贸流通行业大发展

07 认清形势 突出重点 推进发展

12 发展电子商务 促进转型升级

17 创塑企业品牌 增强企业竞争能力



P4 “十一五”浙江省商贸百强企业表彰大会暨首届浙江商贸高峰论坛

◆特别策划:农产品流通现代化正在进行时

>>>>

专家观点

21 破解农产品流通困局

经营之道

28 不老神的不老神话

31 山妹子:争做山核桃行业的大姐大

34 衢州东方商厦:企业社会责任的执着践行者

◆工作动态

>>>>

37 浙江省商业联合会召开一届二次理事会

39 浙江省商业联合会 2011 年度工作报告



P37 浙江省商贸业联合会召开一届二次理事会

2011年12月3日,浙江省商贸业联合会一届二次理事会在杭州召开。会议总结了一年来的主要工作,审议了理事会工作报告和财务收支情况的报告,增补了25名理事,17名常务理事,10名副会长。

◆政策速递

- 43 中央经济工作会议在北京举行
- 45 商务部:"十二五"期间推进生产资料流通现代化
- 45 商务部发布"十二五"石油流通行业发展指导意见
- 46 商务部发布关于加快农机现代流通体系建设的意见
- 46 商务部"十二五"期间将加强酒类流通管理
- 47 商业特许经营实行全国联网备案
- 47 浙江省出台关于加快发展家庭服务业的实施意见

◆要闻集锦

- 48 全省商务工作会议在杭州召开
- 48 浙江省农博会闭幕:27.6万人参观总成交额51.3亿
- 48 支付宝首次拆分旗下业务板块,集分宝成立独立公司
- 49 2011杭州休闲购物节热闹启幕
- 49 杭州市生态消费调查报告出炉
- 49 金华首家农超对接超市开业
- 49 农展会闭幕:销售额达3900万

◆他山之石

- 50 促进"小生产"与"大市场"的有效对接

浙江省商贸业联合会

地址:杭州市体育场路415号宏都商务楼C座3楼

邮编:310006

电话:0571-85069996

传真:0571-85069995

网址:www.zjism.org

E-mail:smylhh@126.com

浙江省商业经济学会

地址:杭州市滨文路470号

邮编:310053

电话:0571-58108091

传真:0571-58108091

E-mail:hzhjtj57180577@163.com

浙江省国际经济贸易研究中心

地址:杭州市延安路470号

邮编:310006

电话:0571-28939295

传真:0571-28939295

E-mail:zj_shangmao@126.com

承印:杭州市恒力通印务有限公司

电话:13516822304



P21 破解农产品流通困局

“十一五”浙江省商贸百强企业表彰大会暨首届浙江商贸高峰论坛隆重举行

2011年12月2日下午,“十一五”浙江省商贸百强企业表彰大会暨首届浙江商贸高峰论坛在杭州隆重举行。全国政协委员、原商务部部长助理黄海,中国商业联合会副会长王耀,浙江省商务厅副书记、副厅长周日星,长三角民营经济研究会副会长卢步东,省政协科技教育委员会常务副主任胡祖光,省商贸业联合会会长吴德隆,省政协经济委员会副主任钱锦根、副主任窦晓军,省物流与采购协会会长孟伟林,原浙江省工商局副局长徐志祥,浙江省餐饮协会会长章凤仙等领导出席了会议。

中国商业联合会王耀副会长、长三角民营经济研究会卢步东副会长分别在会上致贺词。省商务厅周日星副厅长做了重要讲话,讲话中对本次的“十一五”浙江省商贸百强企业表彰大会暨首届浙江商贸高峰论坛的举办给予了高度的肯定,同时也对我省下阶段商贸流通业得工作作了重要的指导,并对参会的商贸企业提出了殷切的希望。

“十一五”浙江省商贸百强企业评选是由浙江省商贸业联合会和浙江省物流与采购协会、浙江省百货纺织品商业协会、浙江省餐饮协会、浙江省连锁经营协会、浙江省老字号企业协会等商贸行业协会共同组织发起的。经初审、公示、终审,评选出了“十一五”浙江省商贸百强企业,并授予浙江物产集团和阿里巴巴集团为“十一五”浙江省商贸功勋企业。

其后,举行以“创新、提升、发展”为主题的首届浙江商贸高峰论坛。论坛针对“十二五”规



划为浙江商贸业带来前所未有的发展机遇和新的挑战,面对城市化和城乡一体化进程加快,经济发展方式的转变以及人民生活质量的提升进行了深刻的解读。全国政协委员、原商务部部长助理黄海出席会议并做主题演讲,演讲中对“十二五”规划作了深度的剖析,并为下一段时期的工作重点指明了方向。论坛还分别以“发展电子商务、促进转型升级”和“创塑企业品牌、增强竞争能力”为题进行现场对话,阿里巴巴、杭州大厦等十几家我省商贸企业代表和相关专家参加了对话。

为全面反映表彰大会及论坛盛况,本刊特地选登了浙江省商务厅周日星副厅长的讲话、原商务部部长助理黄海的讲话、以及“发展电子商务、促进转型升级”和“创塑企业品牌、增强竞争能力”两场现场对话的主要内容,以飨读者。

做大做强商贸流通企业 促我省商贸流通行业大发展

——省商务厅党组副书记、副厅长周日星在“十一五”浙江商贸百强企业表彰大会暨首届浙江商贸高峰论坛上的讲话

各位领导、各位嘉宾、商贸企业代表们，下午好！

今天，浙江省商贸业联合会和流通领域部分行业协会在这里联合举行“‘十一五’浙江省商贸百强企业表彰大会”暨“首届浙江商贸高峰论坛”，这是我省商贸流通领域的一件大事和喜事，在此，我谨代表浙江省商务厅对获得“十一五”期间浙江省商贸流通领域“功勋企业”、“百强企业”和“优秀企业”称号的147家企业表示热烈祝贺，并预祝首届浙江商贸高峰论坛圆满成功。借此机会，我和大家谈三点想法，供大家参考。

一、树立典型是引导商贸流通企业做强做大的有效手段

“十一五”时期是我省商贸流通产业的快速发展期，全省流通经济规模大幅度提升，现代流通方式日益创新，产业竞争力不断提高，涌现了一大批经营好、发展快、管理规范、对经济又好又快发展作出积极贡献的商贸企业。由省商贸业联合会牵头，会同省物流与采购协会、省百货纺织品商业协会、省餐饮协会、省连锁经营协会、省老字号企业协会等流通领域行业协会的共同组织“‘十一五’浙江省商贸百强企业”评选活动，通过发动、推荐、评审、公示等程序，在连锁超市、百货商场、商贸物流、电子商务、餐饮业、老字号、商品交易市场、生产资料流通和商贸服务等行业中，评选出一批规模大、品牌好、具有较强行业影响力的商贸流通企业，是对“十一五”时期我省商



贸流通业发展成绩的总结和回顾，也是我省流通企业风采的一次集体亮相。通过树立典型，对全省商贸流通业发展具有示范和带动效应。

二、做强做大商贸流通企业是商务工作重要内容

做强做大商贸流通企业是我省商务工作的一项重要内容。2006年开始，我们会同省级有关部门开展“浙江省重点流通企业”认定和培育工作，通过财政补助、税收减免、融资支持等政策手段，加快促进商贸流通企业发展，并取得较好成效。全省流通领域涌现了一大批全国领先的企业。如，物产集团成为我省首家入围全球500强的企业，也是全国流通领域第一家进入全球500

“‘十一五’浙江省商贸百强企业”评选活动，是对“十一五”时期我省商贸流通业发展成绩的总结和回顾，对全省商贸流通业发展具有示范和带动效应。

省商务厅将结合《浙江省商贸流通业“十二五”发展规划》，会同有关部门，加大对流通业发展的政策支持力度，不断做强做大我省商贸流通企业。

强的非中央企业。阿里巴巴、杭州大厦、联华华商等省重点流通企业均位居全国同行业首位。这次入选的企业中，很多都已经是省重点流通企业。同时，这一次评选入围的企业，也是我们下一步要进行重点培育的参考依据。随着我国经济发展逐步向内需拉动型转变，流通业的地位和作用不断凸显，我省各级政府都十分重视商贸流通产业发展。今年6月份，省政府颁布了《浙江省商贸流通业“十二五”发展规划》，提出“发展大商贸、建设大市场、促进大流通、实现大转型”的总体思路，确定了“三体系一工程两机制”的发展思路，争取到“十二五”末期，基本实现“现代商贸流通强省”。《规划》同时还确定了300个重点建设项目、40个重点发展的平台和100家重点培育的企业。作为商贸流通业的主管部门，我们将认真履行职责，按照省委省政府的总体部署，结合《规划》确定的发展目标，积极会同财政、税务、金融等部门，加大对流通业发展的政策支持力度，不断做强做大我省商贸流通企业。

三、把握契机、加快发展，进一步做强做大

今天在座的企业都是我省商贸流通领域的佼佼者，发展基础好、潜力大，具备很大的提升空间。希望大家应充分把握当前机遇，加快发展速度，提升经营和管理水平，不断做强做大，为我省流通业发展做出更大贡献。

一是正确看待荣誉，示范带动全省流通业发展。全省性商贸企业百强评定在我省还是第一次，这是我省商贸流通领域一个很高的荣誉。这既是广大企业自身竞争力的体现，也是社会各界对大家所取得成绩的肯定。大家一定要珍惜荣誉、把握机遇，把荣誉当作一份责任、一种鞭策，切实做好示范带动，为全省商贸业发展做出更大贡献。

二是加快发展速度，不断提升经营规模和水平。纵向比较，今天大多数企业均取得较快发展。但与其他行业相比，与外省商贸流通企业相比，我省流通企业特别是零售企业还有很大的提升空间。大家要进一步树立发展意识，明确发展目标和定位，做深做透主营业务，夯实产业基础。要逐步拓展发展空间，有条件的企业可逐步向省外，乃至国外延伸经营网络，进一步扩大业务覆盖范围。要增强自主品牌意识，立足长远发展，提高经营管理水平，努力做强做大。

三是转变发展方式，逐步提高企业综合竞争力。早在2002年，国务院就明确提出要大力发展连锁经营、电子商务和物流配送等现代流通方式。连锁经营是做强做大流通企业规模的主要手段，也是延伸经营终端的必经途径。电子商务突破传统商业的地域限制，打破了多级代理的营销体系，是流通产业转型升级的突破口。物流配送是商品流通重要内容，是整合交易流程、降低流通成本的关键环节。实践证明，现代流通方式是企业竞争力的重要体现，国内外知名的流通企业中，几乎都采用了现代流通方式。大家要结合自身业务实际，积极采用电子商务、连锁经营和物流配送等方式，提升企业综合竞争力。

四是加强行业合作，努力实现共同发展。今天，我们在座的企业尽管经营内容、业态和方式不尽相同，但有一个共同特点，那就是都属于商贸流通企业。商贸联合会成立以后，给大家提供了一个交流沟通的平台，希望大家结合自身实际，加强彼此间的交流和沟通，相互学习发展经验和做法，有业务联系的还可以进行合作，促进商贸流通全行业的发展。省商贸业联合会及其他行业协会也要做好服务工作，为我省商贸流通产业全面发展作出更大贡献。

认清形势 突出重点 推进发展

——全国政协委员、原商务部部长助理黄海在首届浙江商贸高峰论坛上的主题演讲



在刺激消费政策退出、价格明显上涨等多重因素作用下,目前的消费增长势头令人担忧。

根据国家“十二五”规划的指导思想和具体要求,商务部制定了国内贸易“十二五”规划,正在征求各有关部门意见,修改后报国务院批准发布。同时,根据国务院领导同志指示,近期将以国务院名义召开全国流通工作会议,各项筹备工作正在紧张进行。这次会议和内贸“十二五”规划,将明确提出今后一段时期内贸工作的指导思想、工作目标和主要任务。下面,我想着重向大家汇报一下我对明年商贸重点工作的几点考虑,供大家参考。

一、扩大消费,拉动经济平稳增长

改革开放以来,消费一直是拉动我国经济增长的主要力量,对GDP增长的贡献率远远高于投资和出口。具体分析一下:出口在1989年、1990年和1997年对当年GDP增长的贡献率最高,累计年份3年;投资在1993-1995年、2002-2010年对GDP增长的贡献率最高,累计年份12年;除此之外的17年中,都是消费对GDP增长的贡献率最高。

2008年国际金融危机后,中央及时采取了搞活流通扩大消费的经济政策,对于我国克服金融危机影响、保持经济平稳较快增长,发挥了重要的作用,也增强了全社会对扩大消费重要意义的重视和共

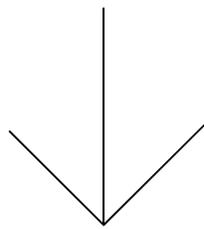
识。在今年全国人大的政府工作报告中,明确把扩大消费放在投资和出口前面。

我们必须清醒认识到,在刺激消费政策退出、价格明显上涨等多重因素作用下,目前的消费增长势头令人担忧。今年1-10月消费品零售总额增长17%,但扣除价格因素后,实际增长只有11.2%,是2005年以来的最低水平。特别是同2010年(增长14.8%)、2009年(增长15.5%)相比,增幅出现明显回落。据商务部对3000家重点零售企业的统计,今年1-9月汽车销售同比增长5.3%(去年同期为24.8%),家具销售增长9.8%(去年同期为11.8%),家用电器和音像器材销售增长11%(去年同期为18.9%),这说明今年的房地产和汽车政策调整对市场产生了直接影响。

扩大消费,最根本的是要提高居民消费能力。一要积极稳妥推进城镇化,大力发展服务业和中小企业,增加就业创业机会;二要完善收入分配制度,合理调整国民收入分配格局,着力提高城乡中低收入居民收入,增强居民消费能力;三要增加政府支出用于民生和社会事业的比重,扩大社会保障制度覆盖范围,逐步完善基本公共服务体系,形成良好的居民消费预期。同时要看到,商贸业既是充分市场竞争性的行业,也带有明显的社会公益性质,应认真研究支持现代流通业发展的财政、金融、税收政策。

作为承担扩大消费重要载体的商贸行业,要加强市场流通体系建设,积极发展新兴消费业态,拓展新的服务消费,完善鼓励消费的政策,改善消费环境,保护消费者权益,积极促进消费结构升级。其中,特别要抓好以下几个方面:

一是继续研究通过积极财政政



要建立高效、有序、安全、可控的现代流通体系,首先要抓好现代农产品流通体系和工业消费品流通体系的研究。

策刺激消费的政策。鉴于持久扩大消费的内生性因素仍然不足,商务部门及企业要巩固刺激消费政策的成效,努力扩大消费总量;同时要根据城市与农村、东部与中西部不同的消费水平,适应消费升级的总体趋势,研究新的刺激消费的政策建议。

二是努力开拓不同消费群体的需求。消费多元化是经济发展的必然趋势,商业企业要认真研究不同消费群体的具体需求特点,进一步细分市场。

三是扩大进口商品销售。国务院已经决定把扩大进口作为重要的外贸政策,尽可能多进口一些国外商品,其中包括消费品进口。除了适当降低关税以外,我们特别要研究什么样的国外消费品适合中国人的消费需求。再有,要研究国内的进口消费品销售渠道问题。现在不仅外国生产的进口消费品卖的贵,在中国生产的iphone4等也比国外卖的贵。进口商品如何销售,如何满足国内需求,要认真加以研究。

四是发展新的消费热点。由于经济发展水平和消费习惯的影响,我国的居民消费主要是商品消费,娱乐消费、文化消费、医疗消费、教育消费等服务消费比重很低。2006-2009年,我国消费品零售总额占最终消费的比重为69.1%、69.3%、72.8%和79.9%。国际上,2009年美国消费品零售额只占最终消费的33.1%,日本32.6%,德国21.3%,英国26.3%。我国商品消费占比过高,应把扩大服务消费作为扩大内需的重要内容,鼓励服务消费发展。

二、完善体系,创新模式提高效率

改革开放以来,我国商品市场供需两旺,但部分商品市场供求波

动较大,生产者、消费者利益受到影响,政府对市场的控制性削弱。出现这些问题,很重要的原因是原有的计划经济流通体系已被打破,但新的市场经济流通体系还不够完善,很多问题背后都可以发现体制性、政策性的因素。从长远看,要逐步建立高效、有序、安全、可控的现代流通体系。从当前实际出发,应首先抓好现代农产品流通体系和工业消费品流通体系的研究。

温总理今年一月在一份批示中指出:“我国农产品流通体系薄弱,急需加强。”要求商务部会同发改委、农业部研究,尽快提出政策措施报国务院。今年10月,国务院常务会议明确提出:“鲜活农产品流通体系建设具有重要的公益性,要在充分发挥市场机制作用的同时,加大政策扶持力度。要增加财政投入,通过投资入股、产权回购回租、公建配套等方式,改造和新建一批公益性批发市场、农贸市场和菜市场”。这是重要里程碑意义的政策突破。

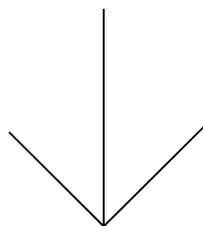
我认为,农产品流通体系必须解决以下几点。一是要加强对产地的信息指导。二是要在农村建预冷设施。三是政府投资建设区域性农产品批发市场。四是减少流通环节,提高流通效率。

工业消费品流通体系建设,包括零售与批发两个方面。要加快转变零售业营销模式,突出主业,提高自营比重,积极发展新型业态,促进和规范网上零售,拓展信用销售,完善售后服务,适应多层次和多元化消费需求,加快形成业态丰富、错位经营、便民利民的零售业发展格局。

批发体系的完善难度很大,应进行重点研究。总结各地的经验,一是要大力培育专业批发商、代理商,支持其做大做强;二是鼓励大型连锁企业转变经营方式,扩大采购功

能,逐步发展自有品牌商品;三是改造、提升、完善现有工业品批发市场,重点加强交易结算、物流配送、质量保障、知识产权保护等功能,扩大辐射范围,带动相关产业集群发展;四是鼓励拥有知名品牌的生产企业自营批发业务。

其中,专业批发商问题值得重点研究。计划经济时期的批发体系是“一、二、三、零”,专业批发商为主体。为什么现在专业批发企业大量萎缩呢?有人认为:一是目前国内大型零售企业为了规避经营风险,普遍采取“引厂进店”的联营形式,自己不再进行采购,对专业批发企业也就没有了需求。二是各地大办批发市场,定额定时纳税,实际税负远远低于按照照章纳税的批发企业,使得专业批发企业根本无法与批发市场进行竞争。三是专业批发企业商品大进大出,需要大量的自有资金进行周转,当前商业信用缺失,经营风险很大,难以得到金融机构支持。四是各种大品牌日用工业品的生产和进口商,在国内已经形成了分区域逐级代理的排他性批发体制,直接面向零售企业供货,其他专业批发企业很难进入等。中国到底需不需要专业批发企业,目前争论很大,有些人认为不需要,表示中国目前的现状就是合理的,但是也有些人认为不行,认为缺少大型专业批发企业造成批发效率不高,流通环节较多,商品质量难以保证,政府调控也缺少抓手。



全国打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品工作领导小组已经设立,当前的重点是抓紧建立标本兼治的长效机制。

三、整顿秩序,标本兼治重在治本

今年11月9日国务院常务会议讨论通过了《关于进一步做好打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品工作的意见》,决定设立全国打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品

工作领导小组,办公室设在商务部。会议提出,要着眼完善法律法规、落实监管责任、强化监管手段、提高执法能力、鼓励公众参与,抓紧建立标本兼治的长效机制。一要继续加强行政执法,二要强化刑事司法打击,三要落实监管责任,四要强化违规失信惩戒,五要充分发挥社会监督作用,六要修订完善打击侵权和假冒伪劣的法律、法规和规章,七要加强国际交流合作。

具体到商贸行业,要主要抓好以下几项工作:

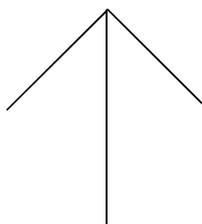
一是整顿规范市场秩序。打破各种地区封锁壁垒,促进货畅其流,消除企业跨行业、跨区域、跨所有制兼并重组的阻力。严厉打击缺斤短两、商业欺诈、不正当竞争等违法行为,加大处罚力度和违法成本。落实国务院决定,整顿大宗商品交易市场秩序。规范零售商、供应商交易行为,建立平等和谐的零供关系。

二是严厉打击侵权和假冒行为。完善打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品工作机制,加强组织领导和统筹协调。健全相关法律制度,加大惩处力度。切实加强行政执法,进一步加大刑事司法打击力度,推进行政执法与刑事司法有效衔接。推动跨地区跨部门执法协作,完善监督考核机制,形成打击合力。

三是积极推动信用体系建设。完善商务领域信用信息系统,促进信用信息的归集、整理。建立商务从业人员信用管理制度。积极推进信用信息和信用评价结果的共享和应用。大力发展信用销售,规范发展预付消费,鼓励发展信用消费。积极开展诚信经营宣传教育活动,树立诚信为本、公平竞争的经营理念。

四是加强商品质量安全行业管理。提升食品药品流通管理水平。鼓励食品经营企业采用先进技术和管

部分商品进口依存度偏高、国内货币存量规模较大、以及劳动力成本上升,是物价难以稳定的重要原因。



理规范。强化企业食品安全责任意识。完善食品安全事故处置、信息通报、监测评估体系,提高食品安全风险预警和防控能力。完善药品流通网络,推进社会零售药店规范管理。逐步建立肉菜等食用农产品的流通追溯体系,构建全国互联互通、协调运作的追溯管理网络,形成来源可追溯、去向可查证、责任可追究的安全责任链。促进屠宰行业规范发展。整合充实商务领域执法监管力量,严厉打击私屠滥宰等违法行为,切实提升屠宰环节肉类卫生质量安全保障水平。

四、稳定市场,确保重要商品供应

把稳定市场放在最后,决不意味着这项工作不重要。实际上,这两年老百姓感觉最明显的就是物价上涨,CPI几次打破人们的预料,去年超过了原定控制目标,今年也将继续突破。物价上涨较快,直接导致的后果就是老百姓的实际生活水平下降。现在银行利率低于CPI,老百姓把钱存在银行反而贬值,这种状态短期可以,长期下去对政府形象很不利。今年国务院的工作,始终把控制通货膨胀、稳定物价作为宏观调控最紧迫的任务。

为什么物价稳定不住,原因很多。国际上,美国搞量化宽松政策,大量印票子,印完之后很快流到发展中国家,就导致大宗商品价格上涨。我国现在进口依存度很高,原油需求一半以上要靠进口。进口原油价格上涨,国内肯定要涨。国外小麦、玉米涨价对我们影响不大,但大豆大量依靠进口,涨价影响很大。

第二个原因是国内货币存量规模也比较大。从2008年开始,中央政府投入4万亿元启动经济,国内货币需求大幅度增长。从去年11月



开始,我国广义货币超过 70 万亿元人民币,成为全球货币存量最多的国家,目前已经超过 80 万亿元。我国 GDP 只有美国的 1/3,但货币存量超过美国,钱多了肯定价格就要上涨。尽管当初这样做是必要的,否则经济就要萎缩,但是现在必须要为此付出代价。

还有一个因素就是劳动力成本上升。为了改善民生,各地连续两年大幅度提高最低工资标准,造成劳动力成本明显上升。这些因素导致调控物价难度非常大。

要完成稳定价格的任务,商务部门的难度很大。作为商务主管部门,应主要抓好以下几项工作:

一是加强监测。商务部现在直接监测的企业已经超过两万家,而且都是在行业、业态方面有代表性的企业,能够实现每日报送销售、价格等信息。政府通过发布信息,让生产者、流通企业、消费者知道价格走势,特别是肉、菜、糖、油这些生活必需品的价格,达到指导生产、引导需求、调节购销的目的。

二是完善商品储备。商务部门管理的储备商品,过去只有储备肉、储备糖两种,而且储备肉规模很小。现在,储备糖、储备猪的数量都大大增加了。根据国务院的要求,对部分蔬菜也搞了一些季节性储备,必要时进行应急供应。

三是建立应急调控机制。不少地方的商务部门已经做了,比如逢年过节组织一些大型超市多进点货,特别是小包装的粮油食品,增加部分商业储备。一旦发生短缺立即投放市场,不发生短缺则正常销售,对于企业占压的资金,政府进行补贴。

有些地方还在考虑,建立政府有较强控制力的生活必需品供应企业。比如重庆把原来的国有蔬菜公司等企业,组建了一个集团,负责重庆的“菜篮子”商品供应。有人说这是倒退,又回到计划经济了。我认为不能急于下结论,像蔬菜这种关系到民生的生活必需品,政府如何能够增强影响力和控制力,完全可以也应该进行探索。

发展电子商务 促进转型升级

——浙江商贸高峰论坛对话之一

●整理/本刊编辑



电子商务,很多人简单地将其看作是“网站+支付+物流”。而实际上,它已经渗透到流通的各个环节。当大家都在从事电子商务的时候,想要脱颖而出就并非易事了。本届论坛,请到了浙江省商务厅商发处副处长卢成南、阿里巴巴集团副总裁何一鸣、浙江网盛生意宝股份有限公司副总经理寿邹、浙江英特药业有限责任公司总经理姜巨舫、颐高集团董事长翁南道、杭州祐康电子商务网络有限公司总经理郑凌等六位嘉宾,请他们就“发展电子商务,促进转型升级”这一话题展开对话。

主持人:相信对于现场的各位企业家来说,“电子商务”肯定不是新名词了,但究竟什么是电子商务?恐怕不同的企业、不同的运作模式下,人们的理解不尽相同,一会台上的各位嘉宾会与我们分享他们眼中的电子商务。

讲述之前我们先给大家透露点内幕的消息,因为今天我们请到了省商务厅商发处的卢成南副处长。卢处长,我知道您是浙江省电子商务十二五发展规划的撰稿人,能否透露一下,省里对于发展电子商务的政策导向是什么?有哪些扶持重点和措施?

卢成南(浙江省商务厅商发处副处长):首先讲一下省里对发展电子商务的一些思路。近些年浙江省一直在讲转型升级,其中很重要的一个突破口就是电子商务,这是出于对电子商务本身特性的考虑。

电子商务,是浙江省转型升级的一个重要突破口。



整个阿里巴巴集团给公司制定的目标不是盈利多少,而是为社会创造了多少就业机会。

就我们总结来看,电子商务主要有三大特性:第一,它突破了传统商圈的限制,可以辐射到全国,由此来看,它对扩大消费非常有意义。第二,它打破了原有的工业品代理制。比如,原来一个制造业企业,如果要产品销往全国,就要经过一张由多级代理商和零售商组成的庞大的销售网络,而电子商务可以帮助企业直接构筑一个面向消费者的流通终端,由于省略了多道经营环节,企业的经营成本也大大降低。第三,它具有来源可追溯、去向可追究、责任可追查的特性,有利于规范市场经济秩序。基于上述三大特性,我们将电子商务作为战略重点之一。

“十二五”期间,浙江省对电子商务的发展目标是“打造国际电子商务中心”。这一目标是在我省有较好的电子商务发展基础上提出的,比如,我省有阿里巴巴、淘宝、网盛生意宝等优秀电子商务平台企业,英特药业、颐高和佑康等传统商贸流通企业在电子商务领域也做得有声有色。

最近,省政府部署,由商务厅牵头,制定有关电子商务发展的政策。相关政策主要从下面两方面考虑。一是提升现有电子商务平台,省内企业中,阿里巴巴、中国化工网做得很出色,但总体来看,仍处于一个信息发布的初级模式,尽管网站每年促成巨大的交易额,但实际上,税收却并不一定属于浙江。推进

电子商务平台转型,使其功能更全面,使得实体交易能够发生在浙江,从而增加地方税收,是制定政策的主要目的之一。二是要大力发展网络零售。网络零售内容很多,除淘宝这类 C2C 平台之外,其他企业也纷纷建立 B2C 平台。之前,省商务厅曾经跟阿里巴巴有过合作,2008 年到 2011 年的万企电子商务工程,结合政府、平台和企业三方面的力量,推动中小企业利用网上平台进行网上贸易;而现在,我们工作的重心是要推动 B2C 的电子商务平台建立与发展。根据我们对电子商务发展的预测,到 2015 年,通过网络零售,浙江省可以实现 2500 亿的市场规模,其中,至少有 2100 亿分布在全国各地。这 2500 亿与杭州市去年的社会消费品零售总额基本相当。也就是说,如果建设好网络零售平台,浙江省就可以再造一个杭州市这么大规模的消费市场。这对于地方经济发展来说,相当关键。我跟大家透露,我们预测,如果按照这个速度发展,如果企业不涉足电子商务,那么以后就可能无商可务。

主持人:何总,阿里巴巴作为电子商务的先行者也是成功者,我相信你们对电子商务一定有自己独到的理解吧?您认为今后网络销售与实体经营之间会是怎样的关系?

何一鸣(阿里巴巴集团副总裁):阿里巴巴从 1999 年成立至今,一直致力于电子商务,十多年来,我们对自己的定位非常清晰。阿里巴巴不是简单做电子商务应用,而是做电子商务基础设施建设,让更多企业在这个平台上发展。从前十年的情况来看,信用、支付、物流是电子商务发展的三座大山。就目前的情况来看,阿里巴巴已经基本解决了信用和支付的问题,“十二五”时期,摆在我们面前的三个关键词是数据、物流和制度。

数据已经不是简单的数据采集的概念,未来电子商务企业的竞争将是数据的竞争。例如 google,为全球提供大量的数据,但实际上,它并不仅仅是一个搜索引擎,而是数据分析公司。信息时代讲究信息分享,但在新商业时代,只要能够提供数据,所有人都能进行分析,再将分析结果应用到商贸经营和企业生产中。因而,数据将是未来阿里巴巴的发展重点。

接下来是物流,今年仅 11 月 11 日一天,淘宝就产生了 52 亿的交易额。而在购物之都香港,一天的交易额也就在 8 个亿左右。按这样发展,如果物流配送体系不建立,没有信息集成和仓储的配套,物流成本就无法下降。

此外,我们也在竭尽所能地为社会创造更多工作岗位。整个阿里巴巴集团给公司制定的目标不是盈利多少,而是为社会创造了多少就业机会。据统计,现在仅淘宝网一家就创造了直接就业 217 万,间接就业 615 万,今年这一数字可能已经突破了 800 万。

另外,在帮助企业通过电子商务平台实现转型升级方面,阿里巴巴也贡献着一己之力。在这一过程中,我们欣喜地发现了许多让人惊喜的案例。如江苏睢宁的沙集镇,村民利用淘宝网,开设了 2000 多家网店,实行自主制造、自主销售,年销售额达到 3 个多亿。在帮助农民致富的同时,还有效解决了周边乡镇大学生的就业问题和农村空巢现象。再如广东的尚品宅配,经营过程全部采用信息化管理和互联网技术,真正以信息化带动工业化的改革,走上了创新之路。

主持人:翁董,说起颐高,似乎天生就和电子商务有缘,无论是数码卖场、创业园,还是商业地产的开发,都与电子商务有着千丝万缕的关系,在您眼中,未来电子商务是什么样子的?会给我们带来哪些机会?

翁南道(颐高集团董事长):电子商务对传统商业和交易市场的杀伤力很大,对此我深有体会。目前为止,由于强制关停和市场萎缩,中关村的店铺已经消失了一半。颐高在北京的五家店,也有一家转型成美食城了。这样的一种传统市场交易范围在萎缩,是必然的。

我是浙大计算机出生,从 1999 年开始,就一直在和互联网打交道。目前,颐高除了继续在经营连锁店之外,还在做 IT 综合体,并以 IT 综合体为主。去年,我们在全国开发了 70 万方 IT 综合体,今年的目标是 80 万方。

所谓 IT 综合体,也就是电子商务产业园,通俗地讲,就是给电子商务接地气,将线上和线下业务有机结合。这些年,我发现专业市场“平台+服务+集成”的商业模式,其实可以应用到电子商务产业园的运营中。如,义乌小商品市场周围有 1 万多家电子商务企业,这是因为专业市场需要电子商务承载。相似的,只要发展电子商务,就离不开相应的产品制造企业和服务企业。我们的电子商务产业园,将物流、网货博览城等等,全部集中在一个交易地区之内,提供大量商务配套和服务支持,以及地方政府政策支持。这恰是浙江人以往做市场的一套理念、模式和方法,无非现在使用电子商务的创新思路去做,把这些资源、产业链和服务外包有机整合。

所谓 IT 综合体,通俗地讲,就是给电子商务接地气,将线上和线下业务有机结合。





今年,我们先在山东和嘉兴建设产业园,目前,山东有40万方,嘉兴有10万方;明年,我们将在全国更多的地区建设10万方到50万方不等的产业园。我相信,这对于承载中国城市化进程中产业升级转型以及线上、线下企业的整合,将是非常有意义的。

主持人:郑总,祐康是做食品起家的,你们现在也跟电子商务紧密结合,“一网两店”的格局已经形成。我注意到,你们的客户群不是面向大众的,而是提出了“健康主义中产阶级”这个概念,这个概念跟电子商务有什么关系吗?电子商务是不是仅仅只是一种渠道?

郑凌(杭州祐康电子商务网络有限公司总经理):说起电子商务,祐康还是从食品配送服务起家的。和颐高一样,我们做的也是让电子商务接地气。去年,我们进行了线上和线下业务的整合。通俗的来说,就是“一网两店”——线下的消费体验,线上的交易过程。有一些产品,在线下很难展示,而通过网络,产品就能得到更好地展示。

另外,祐康从事电子商务,与食品安全也密切相关。目前,杭州市已经初步建成了肉类蔬菜流通追溯体系,消费者凭着印有追溯码的小票,就可以查询到肉类蔬菜的来源。这在保障消费者利益的同时,也对商家提出了更高的要求。以我们的祐乐网为例,目前,在售产品就包括有机食品、生鲜食品、微波食品、即食食品、水果、乳产品等等。没有

先进的冷链系统,就很难保证食品安全。而独具特色的食品冷链技术,恰恰就是祐康的巨大优势之一。当然,我们也很希望与其他企业开展合作,发挥我们的冷链优势。

主持人:姜总,英特药业一听这个名字就跟IT有关,据我所知你们是去年才开始借助互联网发展的。现在你们已经在医院、药店这些领域全面铺开,那么对于“电子商务”这个概念,你们又是怎么理解呢?医药行业属于传统行业,您认为“电子商务”如何在传统行业中发挥更大作用?

姜巨舫(浙江英特药业责任有限公司总经理):我们把自己定位为连接上下游的桥梁,我们提供药品供应保障,是供应链服务集成商。医药行业与每个人息息相关,它却属于传统批发行业,规模大、资金投入多、劳动密集程度高,一般来说,只有5、6个点的毛利,转型升级非常必要。

你说的很对,英特接触电子商务的时间并不长。去年,经国家药监部门检查、考核,英特拿到了医药电子商务经营资质。我们网站是去年5月份上线交易的,到年底为止,一共8个月,实现成交额约10亿。网站的发展也很快,今年,到目前为止,网站成交额达到了30多个亿,占公司整体销售规模40%以上。

药品流通行业具有特殊性,它的客户是既定的——医院、医疗机构、药店、诊所;产品种类也是严格受到政府部门监管的。那么电子商务不仅仅是增加了英特的销售规模,更重要的是带来了传统企业商业模式的转变。先看运送效率,依靠网上下单、发货,我们现在已经基本做到了全省24小时订单送达;第二,由于减少了人工依赖,我们的经营成本也大大降低了。通过电商这个重要推手,英特现在已经进入了全国药品流

祐康电子商务“一网两店”的运营体系在中国“O2O”电子商务模式中脱颖而出。

通行业百强中的前十位。

对于发展电子商务,我们充满了信心。下一步我们要做的就是建立网上药店,直接面对终端消费者。

主持人:寿总,你们在纺织、化工、医药这三大行业深耕多年,网站的客户量、数据量、访问量都稳居前茅。今天你们是怎么理解“电子商务”呢?网盛生意宝被业内称为“生意人的第一站”,未来电子商务的下一站在哪里呢?

寿邹(浙江网盛生意宝股份有限公司董事、副总经理):网盛生意宝其实现在不仅仅是做专业行业网站。自1997年上市后,就对公司战略进行了调整,主要是“一纵一横”——“一纵到底,一横到边”。

“一纵到底”的概念是:由原先的简单网上信息服务提供商向全程性的综合服务提供商做转型。之前,B2B网站主要是提供供求信息发布,没有触及到线上线下互动的全程电子商务;而现在,在我们比较有优势的行业内专业网站,如化工网、纺织网等,一直进行“一纵到底”的探索,旨在实现线上线下全程电子商务。以化工行业为例,如中国化工网就举行了三届中国机械化工展,这是国内影响力很大的化工行业展会;在化工贸易服务行业,在欧洲,网盛欧洲公司为中国化工企业出口到欧盟提供线下贸易服务。

“一横到边”的概念是:提供行业内所有客户所需要的全面、深入的电子商务服务,从而将B2B行业的简单信息服务向专业化方向发展。现在电子商务分类越来越细,B2C是大家讨论的热点,而B2B未来则要向综合性方向发展,同时具备专业性和综合性的特征,生意宝就是基于这样一个理念打造的全行业的B2B平台。通过“小门户+联盟”的方式,将全国所有强势的行业门户网站都集聚在生意宝平台,不仅仅提供供求信息,而是让行业内的用户,包括生产商、中间

商、消费者,能够得到全程服务,使整个网站比任何一个专业性网站都更全面。例如,在资讯方面,生意宝下的生意社,聚集了化工、钢铁、化肥、建材等八大平台,目前,生意社已经被工信部列为行业资讯的信息采集点。

至于你说的“生意人的第一站”,这是网站之前的一个口号,提出来的目的是想让做生意的人在我们的网站上方便地得到培训和供求信息,这种服务正是基于我们的专业产生的,通过专业化的分工,把用户所需要的行业信息提供给用户。

主持人:谢谢各位嘉宾。从以上六位嘉宾的阐述,我们看到,原始电子商务“网站+支付+物流”的基本框架现在正在向各个方向发展。有的注重于落地,有的注重于纵横之间的交错,有的注重于行业深耕,有的注重于某一个消费阶层。那么,最后一个问题,请各位以一句话做总结,谈谈未来电子商务中的发展。



卢成南:电子商务将会深入到每个人的生产生活中。

翁南道:电子商务的未来很美好。

何一鸣:未来五年,通过电子商务平台,越来越多的商人会最终明白诚信等于价值的基本道理;越来越多的消费者会做出精明的抉择。

郑凌:电子商务提供了更好的展示商品的舞台。

寿邹:无处不在,精彩纷呈。

姜巨舫:打造网上英特。

自1997年上市后,网盛生意宝就将公司战略调整为“一纵到底,一横到边”。

创塑企业品牌 增强企业竞争能力

----- 浙江商贸高峰论坛对话之二

● 整理/本刊编辑



论坛现场对话的第二个主题是“创塑企业品牌,增强企业竞争能力”。其实,品牌创塑的重要性不容置疑,问题在于这么多年来,我们的浙江商贸流通业里,为什么不能多一些百年老号或者国际大牌?本轮对话邀请到的嘉宾有:浙江工商大学 MBA 学院院长、现代商贸研究中心主任郑勇军;杭州大厦有限公司总经理童民强;浙江苏宁电器有限公司总经理郁义龙;浙江人本超市有限公司总经理刘忠建;浙江华睿投资管理有限公司董事长宗佩民。

主持人:郑院长,商贸流通行业要谋求更大发展创塑品牌,正面临怎样的机遇和挑战?

郑勇军 (浙江工商大学 MBA 学院院长、现代商贸研究中心主任):我先回答你第一个问题。放在整个国家大的发展背景来看,前面二三十年,时势造英雄,成就了中国制造业的快速发展,使中国成为了“世界工厂”,就我个人研究来看,未来二十年,大有作为的将是流通行业。从美国、欧盟等发达国家和地区的情况来看,一般来说,制造业最先发展起来;然后流通滞后于制造业发展;接着,流通会慢慢发展到和制造业相同的水平;而发展到现在,发达国家和地区的流通业已经从服务于制造业,实现了主动统领整个经济的现象,流通在经济运行中起到了关键作用。有品牌和竞争力的大流通企业大有可为。

再来看看商贸流通业发展面临的最大挑战。就中国未来发展来看,如果不解决好流通,那未来发展是个大问题。中国产品之所以在世界上极具竞争力,是因为中国产品价格便宜而不是产品质量有多好。未来十多年,整个制造业的成本都在上升,为保持中国产品的竞争力,唯一有降价的空间的就在流通环节。其次,未来十几二十年中国经济形势发展如何,关键是看产业转型升级。其实产业转型升级并不复杂,一是把产品造的好点,现在我国,第一种情况是,企业能把产品造得好,但是没渠道没品牌;第二种情况是,虽然能造好产品,并且卖得出去,但是不赚钱,因为渠道和品牌掌握在老外手中,我们没有定价权和控制权。如果未来,中国还没有发生一场流通革命,那我敢断言,中国经济发展很难有突破。

如果中国会产生世界级公司,按照我的观点,肯定会出现在流通领域,原因有两个。第一,中国有非常庞大的市场,这很容易孕育出一个特大型企业;第二,中国在电子商务等战略领域,与世界相比,其实不落后;第三,中国也有先进的技术可以应用于流通领域,我们国家有世界领先的导航追踪系统,将它用于物流领域,将极大地提高流通效率。如果能发挥流通领域先进的技术,再加上庞大的市场优势,我坚信,中国未来二十年间,应该会出现一个品牌知名度高、在全世界有强大影响力的流通企业。就我省省内流通企业发展情况来看,浙江省首个跻身世界 500 强的企业是流通企业——浙江物产;不夸张的说,浙江在全球范围内最具有知名度的企业应该是阿里巴巴。这两个都是流通企业,不是偶然的,带有一定的必然性。浙江流通企业若能把握机遇,应对挑战,将大有可为。

主持人:童总,杭州大厦是武林商圈的一面旗帜,而且要往百年企业的方向努力也有基础。但是面对包括钱江新城、下沙等地各大商圈的崛起,以及外来零售业品牌不断涌入,杭州大厦的品牌保卫战会怎么打?

童民强(杭州大厦有限公司总经理):刚才提到了电子商务,毫无疑问,电子商务将是大势所趋,但我们也看到,像颐高、祐康等企业也在积极为电子商务“落地”做探索。因而,我觉得像杭州大厦这样一家传统百货公司,还是具有一定的生命力和市场的。

要常葆杭州大厦的生机与活力,我的体会是,一定要做到差异化。杭州大厦能做到今天,在零售百货还有一定市场份额,就在他的差异化。我们主要从两个方面考虑:一是商品差异化,二是服务差异化。百货公司的服务不仅仅是卖商品那么简单,还在于引导消费和创造消费。其实,现在除了在店铺做好服务外,在很多环节,杭州大厦也请了消费者到商场来做体验。比如,很好的一瓶酒,如果不知道怎么喝,那就是一种浪费。杭州大厦会请专家为消费者授课和指导,让大



家知道如何品味,给消费者带来新的体验,从另一方面讲,也是引导大家去消费。只要我们在服务上做出自己的特色并得到消费者的认同,那么,即使卖的是别人的产品,我们的优势也还会持续。

现在,杭州大厦 A、B、C、D 四座的营业面积已经达到了 12 万平方米。我们不停留在原来的百货模式上,而是积极在传统零售行业中进行综合改良,并且结合了美食、娱乐等其他业态和门类。这实际上也是差异化在另一方面的体现。杭州大厦现在在做城市商业广场的模式,从根本上不离开杭州大厦的品质,但是又结合了现代生活需求提升的需要,这就体现了我们的不同。

主持人:刘总,人本超市在温台地区很有名,据我所知,有 35 万平米的营业面积和 960 多家加盟店。请您在这里介绍一下,你们是怎么实现品牌的快速扩张,迅速在中等城市甚至中小城市延伸?

刘忠建(浙江人本超市有限公司总经理):由于企业地域——我们企业基本上都在浙南发展,以及企业文化的的原因,大家对人本可能并不了解,我先简单介绍一下。1991 年,人本的主业还是轴承制造,1997 年,我们才真正开始做超市。而多年在传统制造行业中的打拼经验告诉我们,只有好员工和好技术才能做出好产品,于是,我们将这一理念用到了做超市的过程中,以“以人为本”来给超市命名。

差异化是杭州大厦永葆生机的重要法宝,所谓的差异化,不仅指商品的产异化,更指服务的差异化。



在运作超市的前几年里,我们发现超市的发展需要细化,有高端需求、也有村镇需求,于是,2001年,“十足”应运而生,这一品牌在浙南,特别是温州,算得上是家喻户晓了。品牌的含义是非常方便的意思,就是说家到店铺仅有十步之遥,在店里十步之内就能拿到自己想要的商品,消费者在店铺消费将会满意十足。目前,在温州,十足便利店已经有将近900家,几乎实现了走十步就能看到一家十足便利店的程度。此外,温州、台州、绍兴、以及杭州萧山等一些高档小区附近,也都有“十足”的身影。“十足”的目标顾客是16到35岁之间的人群,店铺服务员也全部都是年轻人。店铺坚持24小时营业,装修程度也比较高。另外,“十足”也在做物流,力争跟电子商务对接。

此外,我发现,农村市场也很大。然而,村级市场做直营店就比较困难,于是我们又发展了一个叫“之上”的品牌,这个品牌针对每个村庄,以加盟方式开设便利店。现在,我们已经基本做到了每个乡镇有“人本”,每个高档社区有“十足”,每个村庄有“之上”。

主持人: 郁总,苏宁电器面临的境遇同样不容乐观,国美、五星等虎视眈眈。我听说你们的应对正在采取的方式扩张,背后的动力在哪里?

郁义龙 (浙江苏宁电器有限公司总经理): 目前流通企业和零售企业,并不仅是“单挑”,而是在打“群架”,不仅面临的国内企业的竞争,未来几年,还将面对国外企业的竞争。在这样一种形势下,首先要提升企业的核心竞争力,从几个

方面开始转型。

一是从价格竞争向价值竞争转移,因为价格竞争最终将成为恶性竞争,并且造成同行和企业的伤痕累累。所以,未来更多需要关注的是顾客的价值体验,增加顾客的感知力,提升服务质量和企业的品牌价值、社会价值、与顾客的情感价值,减少顾客的感知得失。一方面减少顾客的购物成本,另一方面减少顾客购物时间成本。

二是从注重交易转向注重关系。随着市场竞争加剧,我们认识到,开发一个新的顾客成本,远远高于维持一个老顾客的成本。在这样一个环境下,越来越多的零售企业加强与顾客的交流,长期建立与顾客间的信任关系,如很多零售业推行的会员制、积分等模式。

三是从争夺外部顾客为主向内外部协调平衡的模式发展。零售业有句老话,“得消费者心者得市场”,但是,我们认为,这种传统看法是不对的。企业在培养与顾客关系的同时,往往忽视了对企业员工的培训和价值观的熏陶,其实这方面如果做得好,可能更能激发员工的激情和创造力,为企业创造更大的财富,从而真正锁住消费者的心。所以我认为,零售企业发展,要抓住两颗心,一是消费者的心,二是内部员工的心。

四是从商品经营向品牌经营转型,随着消费者成熟,高端人群的崛起,一定要逐步加大一、二线品牌的比例,此外,企业也要创造自主品牌,涉及到供应链上级。这也是苏宁现在在做的,我们始终认为,苏宁不单单要做一个中间商,还要承担起上游供应链的角色,这也许会给企业带来更大的利润。

五是从服务体验向为顾客创造消费者体验转变。零售行业很注重服务,但未来,为顾客创造体验式服务将更有效。

六是从商品管理向单品管理转移。由于企业资金有限,因而必须使有限的资源发挥最大的效用。以手机为例,同一品牌的手机,采购的机型是否畅销,直接影响到资金的流转速度,从而最终影响企业利润。

针对上面情况,再说一下苏宁的发展模式。在竞争力方面,苏宁很注重后台建设,尤其是信息流、资金流、物流“三流合一”的建设。一般中国企业在信息平台建设上花费的成本是营业额

的0.1-0.3%，而国外这一比例在1.2%左右，苏宁在信息平台建设上投入的成本占到了营业额的2.5%。另外，苏宁也积极实行并购。在全国已经成熟的1600多家门店里，苏宁将会挑选一些优质项目，如年销售额过两亿、年营业额过千万的，去洽谈，进行商业购置。

在供应链建设方面，苏宁也为供应商搭建了一个融资平台，并且采用大单包销模式降低企业采购成本。

在连锁开发思路，采用了“租、建、并、购”四位一体的模式。前面20年的时间，我们采用的多是租赁模式，从一店，发展到现在全国范围的1700多家门店。现在商业地产快速发展，租赁的成本和风险也越来越大。面对这种情况，我们提出了未来十年的经营思路，在全国一、二线城市重点打造300家左右自有物业的城市综合体，提高大店在一、二线城市的战略布局。

在海外市场发展开拓方面，2008、2009年，苏宁相继收购了香港和日本的知名家电连锁企业品牌，在海外并购上，主要存在三个问题：一是并购企业的成长；二是并购企业和我们企业的文化融合；三是我们对于并购企业的环境理解方面的困惑。一般，我们首先让本土管理团队管理1到2年，这种本土化融入模式现在运行得还不错。

主持人：宗总，跳出圈外看门道。资本对于商机的敏感性是很强的，那么对于今天探讨的不同类型的品牌创塑路径或经营模式，你最看好的是哪一类？你最感兴趣的投资点在哪里？最影响投资决策的是什么？

宗佩民（浙江华睿投资管理有限公司董事长）：一个行业如果说不懂得学习的话就不会创新，不会创新就一定灭亡。作为投资者，我觉得一个行业就是一个舞台，在这个舞台上扮演什么角色，是导演、名角、主角、配角或跑龙套，都要有清晰的定位。只要把定位定好，你是主角你就能够出名，跑龙套的也可以升级，导演能够成为知名导演。所以我们在坐的企业，包括杭州大厦、

人本、苏宁，之所以能成为优秀的企业，最重要的原因就是定位清晰。像杭州大厦，现在很多人就学习杭州大厦，我认为谁学谁死，杭州大厦是学不去的。在浙江这个市场上，高端的百货商店只有一家，也只能一家。

与此同时，一个企业能否树立好的品牌，取决于采取何种模式去实现自己的定位。传统模式我就不多说了，现在更重要的是传统模式如何创新的问题。首先，我认为最重要的是如何与电子商务对接，不跟电子商务对接，就意味着要走向死胡同，不管哪家企业，都必须找到与电子商务的对接点。第二，我们的流通企业倘若想树立品牌，成为名牌，就必须重视流通环节，先将企业自身的各个流通环节发展成为名牌。现在很多商贸流通企业把供应商“当猪宰，当鸡扒”，但是如果按照这个思路去经营，就会阻碍企业自身的发展。只有让供应商做大，让消费者满意，流通企业才能成为赢家。自己要成为名牌，必须要让流通大舞台上的所有参与者都成为名牌。第三，是否介入资本市场是现代经济很与传统经济的很大差异，我认为不介入资本市场，无论是利益、模式、体制、机制都会存在重大问题。不介入资本市场意味着企业本身就存在缺陷。比如所苏宁，为什么能取得飞速发展，我认为与其进入资本市场是密不可分的。商贸企业若想可持续发展，我认为上述三点是关键。

主持人：谢谢各位嘉宾。当我们致力于创塑品牌的时候，还有很长的路要走。最后，请各位用一句话总结：在浙江商贸流通企业创塑品牌的过程中，最需要的是什么？

郑勇军：战略管理能力和商业模式创新能力。

童民强：融入世界、表现自我。

郁义龙：多业态、多品牌，以及清晰的品牌定位。

刘忠建：大力发展线下，重推线上，B2C是重点。

宗佩民：学会学习，包括学会自己的对手。

一个企业能否树立好的品牌，取决于采取何种模式去实现自己的定位。

破解农产品流通困局

●文/林士俊



至 2010 年底,我省参与对接的农民专业合作社 336 家,拥有社员数 3.55 万个;参与对接的连锁超市 62 家,从业人数 7.82 万人。

加快完善农产品流通体系,确保市场稳定,是事关城乡居民生活、事关农业经济转型升级、事关市场稳定和社会和谐的一项重要基础性工作。但是,随着我国社会主义市场经济深入发展,近年来农产品买难卖难问题时有发生,尤其在与居民生活密切相关的必需品类蔬菜和小宗农产品的“菜篮子”中,无明显规律性的价格剧烈波动,已形成“菜贱伤农,菜贵伤民”的市场怪圈,集中暴露出当前我国农产品产销流通机制的弊端,成为社会各界关注的焦点问题。我省地处国土南北交界的沿海地区,市场经济相对发达,是国内南北果蔬传统批发交易的重要集散地区。近年来正处于经济加快转型和消费快速升级的关键阶段,依托于传统农批市场的开放式农产品流通市场,现已很难满足我省城乡居民的日常生活需要,以及现代生态农业经济的发展要求,亟待创新农产品流通模式,构建利于农产品产销平衡机制,不断完善农产品现代流通体系,确保市场稳定健康发展。

当前,农产品流通仍以交易市场为主要渠道,但同时,在相关部门的大力支持和有关企业的积极探索下,农超对接、直供直销、产加销一体化等新型流通模式也在快速发展。此外,一批农产品流通企业质量安全意识明显加强,带动全省农产品市场质量安全不断向好发展。

农产品交易市场仍是流通主渠道

经过 30 多年发展,目前我省农批、农贸市场对农产品流通的主导地位依然较为牢固。已基本形成了由产地市场、销地市场、中转集散型市场相互衔接,专业市场与综合市场相互补充,服务浙江、辐射全国乃至国际的农产品批发市场网络。一是规模持续稳步扩大,市场集中度稳步提升。杭州农副产品物流中心等一批大型农产品批发市场在国内同行业中的龙头地位进一步强化。二是市场准入监管强化,保障流通环节食品安全。目前全省农批市场的 16000 多家经营户已建立起索证索票、供销台帐,同时,我省积极探索现代化的食品安全监控与预警手段。三是服务功能进一步拓展,市场对外辐射不断增强。近年来,我省依托商务部“双百市场工程”和农产品现代流通综合试点等政策,重点支持了一批大型农批市场和农贸市场的改造升级,大大加快了我省农产品交易市场的现代化步伐。四是农批市场加快供应链上下游延伸,部分产地市场经营户开始与上游的农业生产大户、基地等建立长期合作,同时,嘉兴等地的部分市场及其经营户开始品牌经营,逐步探索市场直销店等品牌化经营模式。

“农超对接”合作模式快速发展

省内有关部门把进一步搞好农产品、日用消费品流通与综合试点工作紧密结合起来,积极搭建大型农产品、日用消费品产销对接平台。2010 年,我省相继主办了一系列农超对接促进活动,并积极组织企业参加江西农超对接会。通过成功举办和参加这些活动,促进产销双方建立起长期稳定的购销合作关系,全省农超对接范围进一步扩大。据统计,至 2010 年底,我省参与对接的农民专业合作社 336 家,拥有社员数 3.55 万个,覆盖农户数 22.28 万户。参与对接的连锁超市 62 家,从业人数 7.82 万人;2010 年年末参与农超对接的农产品生产基地总面积 50.28 万亩,年度总产值 53.39 亿元,其中通过超市销售 34.59 亿元,通过超市销售占总产值 64.8%。年度连锁超市生鲜购进总额 53.71 亿元,其中基地直采 30.08 亿元,基地直采占购进总额 56.0%;通过农超对接,连锁超市生鲜收



购混合平均价 7.86 元,比基地销售混合平均价 7.8 元高 0.8%,比基地销往其他渠道 7.69 高 2.2%,促进了农民增收。连锁超市生鲜销售毛利率达 10.9%。

其它新型流通模式快速涌现

直供直销方面,杭州市制定了“杭州市推进农产品直供直销实施方案”,动员农贸市场腾出 1260 个摊位优先提供给农产品专业合作社进行自产自销,全市 24 家农贸市场,52 家超市门店设置了直供直销点。世纪联华、华润万家 2 家“农超对接”试点项目带动了合作社 410 户社员发展种植业,拥有基地 6000 余亩,人均增收 3600 元左右。浙江农华与 180 余家优质农产品基地建立业务联系,2010 年全年实现基地采购品种 220 余种,采购总量 5.9 万吨,采购金额 4.6 亿元,涉及农户 3 万户。产加销一体化方面,浙江天子果业有限公司、杭州临安山妹子食品有限公司、嘉兴金悦王朝绿色田园有限公司等一批企业,通过冷链(常温)仓储物流设施及车辆装备、先进工艺加工装备、检测中心等项目建设,明显加大了初级农产品采购和产销规模,提高了企业市场竞争力和品牌知名度,有效保障了农产品基地及农户增产增收。

此外,展会订单、城市经营权特许、网上销售、外设展销公司等各类专业化、品牌化的现代农产品流通模式也不断涌现。

农产品质量安全管理不断完善

随着我省龙头骨干企业的不断发展壮大,一

批农产品流通企业质量安全意识明显加强,以网络信息技术改造为依托,探索农产品流通质量安全管理的新举措,取得了初步成效,带动全省农产品市场质量安全不断向好发展。已有数据表明,从2006年至2010年上半年,我省工商系统先后抽检各类食品(含食用农产品)1762.5万批次,其中不合格产品30多万批次,销毁和处理各类问题食品

另外,现行高速公路发展和交通管理机制下,农产品“绿色通道”政策尚未全面落实,已成为推高农产品流通成本和终端消费价格的重要因素,也与“菜篮子”公益性主导的要求形成了重要影响。因此,市场化经营的逐利要求与市场的公益性特征很难吻合,这不仅不利于农产品市场的可持续发展,也不利于降低农产品市场交易成本和带动物

产加销一体化,明显加大了初级农产品采购和产销规模,提高了企业市场竞争力和品牌知名度,有效保障了农产品基地及农户增产增收。



483.73万公斤,仅不合格产品批次占总抽检批次的1.7%,质量安全水平较高。

流等市场流通服务业规范化发展,一定程度上助推了近年来农产品价格快速上升。

虽然我省农产品现代流通体系建设已取得较为明显的成效,但是由于发展历程较短等原因,与当前城乡居民消费升级、农民增产增收,以及发达国家农产品流通现代化水平相比,仍存在较大差距。总体表现为:交易方式落后,直供直采率低;流通基础设施较薄弱,流通过程损耗率高;流通主体实力较弱,市场组织化程度低;产销市场信息不对称,农产品价格波动剧烈。造成此落后局面的根本原因主要有如下四个方面。

流通技术管理落后与农产品易损耗特征相矛盾

营运模式市场化与“菜篮子”公益性要求相矛盾

农产品大多数属于易变质、易损耗产品,一般产出季节性较强,不仅运输过程中损耗率较高,且很难适应市场常年供应需求,是农产品时常滞销以及市场终端成本相对较高的重要原因之一。但是,目前我省大多数农产品生产基地和流通企业均缺乏现代化的冷藏储运基础设施,水果、蔬菜、水产品、禽肉等易腐保鲜农产品的装车露天操作和常温公路运输依然较为常见,物流过程中交通耽搁和信息脱钩的管理问题常有,亟待建立一批覆盖冷冻加工、冷冻贮藏、冷藏运输及配送、冷冻销售多环节的现代农产品冷链物流体系,并进一步健全常温仓储、物流配送和销售的标准化管理体系。

虽然我省一批龙头骨干农批、农贸市场较好地发挥了其区域农产品流通主渠道功能,但是调查发现,现行政策背景下,市场网点布局集约化程度较低,投资和管理市场化营运方式,单靠少量租金收入很难支撑不断增长的市场支出,单纯市场经营多数无法规避置业投资倾向,出现摊位租金快速上涨,各类附加于经营户的费用也不断增加。

产销合作较松散与农产品全过程流通组织要求相矛盾

由于农产品流通中的产、销各环节的市场主

体规模依然是“低、小、散”格局为主,导致目前我省农产品流通供应链合作十分松散。不仅农业专业合作社对量大面广的农户指导及管理作用仍十分有限,而且连锁超市、农批、农贸市场等流通企业的组织化、现代化程度也明显偏低,难以承担供应链全过程集聚和指导农民生产;产加销一体化企业集中收储深加工能力较低,尚无法充分发挥农产品大量集中上市的缓冲作用;农贸市场及政



府、企、事业单位食堂终端消费市场质量安全监管体系不完善,尚未对农产品生产形成统一的质量安全引导激励机制。因此,时常出现农户“什么价高,大家就种什么,种什么,什么就难卖”的现象,导致农户生产“增产不增收”,正规农产品流通企业市场进入隐性门槛较高,居民平价安全消费难保障等问题。

流通人才较缺乏与加快流通现代化的要求相矛盾

加快发展现代流通方式是减少农产品流通环节、保障食品消费安全的重要途径之一。但是,从我省农产品流通现状看,发展现代流通方式的基础条件仍然十分薄弱,突出表现为农产品流通经营管理人才缺乏,专业合作社、市场、物流配送等大多数流通企业的经营管理人员现代流通意识缺乏,流通信息化、规模化、标准化组织管理,以及品牌建设等方面的能力明显不足,现已很难适应加快流通现代化的发展要求。亟待加大农产品流通企业人才引进扶持力度,加快企业现代管理制度建设,破除当前农产品流通企业中高级技术和人才引进和使用制度壁垒,助推农产品流通现

代化。

经过对我省农产品流通现状的总结,以及对当前存在的主要问题的剖析之后,笔者认为,要破解农产品流通困局,就要从以下六个方面出发。

规划引领,高起点布局建设一批农产品交易市场

按照省政府统筹规划建设农批市场、市政府统筹规划建设农贸市场的思路,由省商务厅联合省供销社具体负责制定《浙江省农产品批发市场建设布局规划(2012-2020)》,各设区市要围绕农贸市场提升改造,加快研究出台市级农贸市场网点建设布局规划。

农批市场建设要切实按照城市非农业人口在40至100万人,每个城市可以建设1至2个销地农批市场,随着城市人口的增长,平均每100万人可以建设1-2个农批市场的标准,统筹城镇圈的人口消费、交通区位,补缺新建一批上规模的销地农批市场;结合我省特色农业主产区(区域种植面积在10万亩以上)及国内市场地位(国内排名前五位的产区),着力新建一批产地专业化农批市场,形成农业与市场联动发展优势。同时,切实把关新上农批市场项目,确保新建(扩建、迁建)农批市场项目在初期规划充分论证,中期建设配套设施适当超前,后期发展经营管理产权明晰、机制灵活,严格控制同一经济区域内的市场重复建设,控制无规模的市场盲目发展,避免市场资源浪费。着力以高起点规划建设农批、农贸市场,带动提升全省农产品流通现代化水平。

示范带动,分批建设全省农产品现代流通重点项目

一是加快升级改造一批农批市场。重点支持建设市场冷链物流,配送中心及装备,检测中心,农产品预选、分级、包装,交易厅棚,管理和电子结算系统,电子商务交易平台等。努力建设一批集交易展示、分级包装、加工整理、检验检测、冷藏保鲜、物流配送、信息网络等多功能一体化的现代农批市场,切实提高市场的承载和服务保障能力。

二是全面推进农贸市场改造提升工程。由各市针对规划农贸市场,加快制定实施农贸市场改

造提升步伐,力争在2013年前全面完成农贸市场标准化改造提升任务。同时,鼓励有条件的农贸市场立足实践创新推出了家禽经营区域实行全封闭经营、屠宰水产经营区域实行防水、防溅设计等高标准设施,以及实施“农改超”工程,推动我省城镇居民生活消费环境明显改善。

三是积极发展一批新型农产品流通模式。围绕农超对接、产加销一体化、农产品品牌专卖连锁、农产品电子商务等农产品流通创新领域,重点支持创新企业常温(冷藏)保鲜设施、冷藏运输工具、检验检测设备、先进工艺加工装备、信息化和电子商务等项目建设,以创新项目带动一批农产品新型流通企业实力和品牌的快速壮大。

整合提升,加快培育一批省级农产品流通龙头企业

一是扶持培育省级示范农批市场龙头。在全省范围内,筛选一批省级重点农批市场,加大政策扶持和指导,进行示范培育,重点建立现代基础设施完善、现代市场经营管理制度健全、同行业全国竞争力领先的大型品牌农批市场,同时,鼓励特色产地农批市场建立全国行业信息和价格发布机制,组织举办省级以上的同业农产品展销会、订货会、洽谈会,力争在“十二五”期末,培育20家省级示范农批市场龙头,建设一批国内著名的农产品集散中心。

二是大力培育省级示范市场经营企业。以农批市场经营户公司化改造为契机,加快培育一批省级示范市场经营企业。鼓励省级示范市场经营企业立足市场,通过与主产区农产品生产大户、大型食品加工企业、品牌连锁企业进行战略联合,顺应现代高效农业体系建设。同时积极鼓励市场的经营大户发展外延业务,为宾馆、饭店、单位食堂等采购大户提供送货服务,开发净菜加工、代理采购等新业务。引导市场经营大户通过制定标准、合作研发、专业渠道建设等途径,构筑品牌化、生态化的农产品生产技术指导和营销服务体系,指导农民和经营者调节生产和经营,探索竞价拍卖、仓储式销售、代储代销等现代交易方式,减少流通环节,增加农民收入。

三是积极培育一批直供直销龙头骨干企业。以“促进农产品销售和保障农产品安全消费”为目标,继续大力发展农超对接合作和鲜活农产品专业配送公司。通过项目建设和政策引导市场终端直供直

销企业,以具有一定规模和经营特色的鲜活农产品经营超市和配送企业为试点,建立健全优质鲜活农产品“进超”配送网,探索发展生产基地直采化、农产品经营品牌化、物流配送标准化、质量安全管理透明化的鲜活农产品配送网络,打造从田间地头到餐桌的农产品安全消费流通网,并逐步在全省推广。通过发展“公司+农民专业合作社(基地)+农户”的直接购销模式,扩大鲜活农产品配送销售网络,促进地方标准化农业、“订单”农业的发展。

四是大力培育农产品生产基地及农业龙头企业。要统一规划、集中扶持,依托农业龙头企业,分期建设一批高起点、高标准的蔬菜和特色优势农产品生产加工基地,推广“市场+基地+农户”、“公司(配送中心)+基地+农户”、“行业协会+龙头企业+专业合作社+农户”的生产经营模式,形成基地化种植、统一加工和销售的农产品产、加、销一体化的农产品营销格局;到2015年,力争全省培育60家以上的现代化“菜篮子”生产基地。同时,大力推进农产品标准化生产,鼓励农产品龙头企业建设标准化农产品生产基地,引导农民专业合作社及农户开展标准化生产和GAP认证,积极参与到农产品合格经销商的认证工作中。到2015年重点建设300个规模化标准化农产品生产基地,单个农产品生产标准化覆盖率达40%以上;鼓励农产品生产经营主体申请无公害农产品、绿色食品、有机农产品认证,实现农产品分级标准化、包装规格化,提升农产品整体品质。

加大扶持,营造良好的农产品流通现代化发展环境

一是加大财政扶持力度。建议省政府整合服务业专项扶持资金、省农村商贸服务体系建设专项资金、农超对接项目资金,专设并增加农产品现代流通体系建设专项资金,专项用于农产品现代流通体系建设及农批、农贸市场升级改造、培育网络龙头企业、农超对接、农产品基地建设、标准化规模化生产、品牌建设等方面,由省商务厅会同财政部门制订实施办法,设立专户,专款专用,并具体负责监督检查和考核。同时,在明确供销社系统建设的农产品购销网络除以供销社为主投入并带动社会各类资金参与的基础上,建议供销社承担农产品营销网络体系建设任务的企业按其销售额的5%在税前提取网络建设基金,专项扶持供销社系统农产品流通网

络建设。

二是加大税收、土地和信贷支持。减免农产品生产流通环节税,解决企业经营初级加工类农产品的增值税抵扣问题;将农产品批发市场建设等大中型营销设施建设纳入政府公益性基础设施建设范围,其用地列入专项指标,给予重点支持,优先安排;扩大农产品营销企业流动资金贷款财政贴息、补助政策的扶持范围,切实解决中小农产品营销企业的资金问题;要积极协调金融机构,加强对农产品加工营销企业信贷支持,提供融资、结算、信息咨询等服务。

三是进一步规范市场秩序。建议政府和各有关职能部门按照“多予、少取、放活”的原则,出台有利于农产品营销网络体系建设的各项政策措施。要认真落实食品消费安全法律法规,积极推进国家有关部委倡导的机关、学校、企事业单位食堂等单位实施农产品消费集中统一配送工作,鼓励单位直接向农业网络龙头企业、农产品配送中心和农民专业合作社采购农产品,以保证农产品质量安全。

四是加大农产品流通人才引育力度。通过住房政策优惠、以奖代补、费转成本等方式,鼓励和引导大学以上学历人才进入农产品流通企业工作和创业。定期选送优秀的农批市场举办者(或职业经理人)及经营大户(或职业营销人员)等,到有关高等院校学习、培训。组建

力争在“十二五”期间,将杭州、衢州、嘉兴、金华等城市国家级农产品现代流通试点经验,率先在全省推广。



农产品流通行业协会,开展全省性农产品现代流通专业经验交流和发展论坛等活动。研究制定全省农产品流通职业经理人和职业营销人员资质标准,引导培育一批现代经营管理人才;鼓励和引导创办专业培训机构,或与专业职业院校建立合作培训班,培育一批专业化农产品流通经营管理人才。

加强监管,构筑农产品流通全程质量安全管理体系

要求并指导农产品流通企业不断完善食品质量安全保障体系,制订涉及农产品行业的食品安全管理制度。食品、副食品批发市场,要建立进货索证(票)、进货台帐、仓储备案、销货出具凭证等商品准

入制度，积极探索以建立配送公司或配送中心向农村放心店实行定



向配送的新型交易模式。大力开展流通领域食品质量的安全快速定性检测，食用农产品批发市场建立农产品检测点，及时公示检测结果，确保上市农产品质量安全。

总结推广嘉兴市食品肉类有限公司质量安全检测系统建设经验，加快在全省推广实施肉品检测和追溯系统建设，严格按照国家食品安全标准要求，提高肉食品流通的信息化、组织化管理水平，解决来源追溯难，去向查证难等问题；鼓励和引导嘉兴蔬菜批发交易市场等农批市场探索建设外来蔬菜电子结算系统和溯源中心，以及配置读卡器和管理软件等蔬菜终端销售系统，实现与商务部蔬菜流通追溯管理平台无缝对接，为蔬菜溯源管理向零售终端发展打下基础，在形成成熟经验后，在全省逐步推广实施。

注重监测，完善农产品市场运行监测预警信息服务

依托浙江省市场运行监测体系，加快建立全省农产品批发市场运行监测平台，加大对全省农批市场经营态势的监测预警；同时，以建立同行业农产品市场信息权威发布机制为导向，选择 2-5 家省级示范农批市场龙头，探索建立起市场主要农产品生产、供求、价格、监测与预警体系。加强省内外相关农产品生产信息和流通价格的搜集、处理、发布工作，建立具有全国代表性的一批农产品信息发布机制，及时通报国内外农产品市场动态，不断提升农产品市场分析预测能力和农产品供求、价格监测预警能力，建立并完善农产品市场供求和价格异常波动的应急机制，抢占一批农产品流通的市场订价话语权。建立包含营销主体经营情况、政策咨询、国家和行业质量标准及农产品质量安全等在内的信息网上查询系统。鼓励发展农产品电子商务平台。

当前，要加快培育一批包括省级示范农批市场、省级示范市场经营企业、直供直销骨干企业、农产品生产基地及农业龙头企业在内的农产品流通龙头企业。

不老神的不老神话

●文/浙江不老神食品有限公司 供稿

郑樟雄：浙江不老神食品有限公司董事长。在他的经营下，“不老神鸡”成为浙江省第一个鸡类绿色食品，公司养殖示范基地被评为浙江省首批无公害农产品基地和有机食品基地。“不老神”商标也被国家工商总局认定为衢州历史上第一个“中国驰名商标”。

浙江不老神食品有限公司创业于1994年，发展至今已有17年，



在不老神人的眼里，一只鸡的生产不是小事，128道工序，507个质量控制点每一点都不能马虎。

是一家集养殖、生产、加工、销售于一体的农业产业化国家重点龙头企业、全国农产品加工业示范企业，也是一家全国性的熟食连锁经营企业。目前公司已在全国25个省160多个城市开设不老神鸡专卖店680家，其中直营连锁店有260家，加盟连锁店有420家；省内连锁店有269家，省外连锁店411家。2010年总资产为16648万元，固定资产净值是6146万元，净利润2335万元，资产负债率32.79%。

凡是来过浙江不老神食品有限公司的人们，都会不由自主地问，有那么多的人在卤制熟食，为什么不老神鸡能做出那么大的市场呢？同类产品很多，一般都是三五年一个轮回，为什么不老神在这个市场上能独领风骚十多年呢？面对这些问题，董事长郑樟雄总结道：“坚持正道，才能走向成功。诚信天下，才能基业长青。创新进取，才能事业不老。人本和谐，才能持续经营。”

●“坚持正道,走向成功”

在 17 年的发展历程中,公司始终奉行“先做人,后做商人”的企业宗旨,严抓产品质量,实施标准化生产和规范化管理。一只鸡的生产在不老神人的眼里并不是小事,128 道工序,507 个质量控制点每一点都不能马虎。十几年入一日,坚持“科技、质量、卫生、服务是企业的立身之本”,连续十年实现了产品质量“零投诉”。

不老神在传统的行业里,经过十多年的摸索、尝试、实践,已经制定并成功实施了一套规范化管理、标准化生产的现代企业制度。制度的健全,管理的规范,技术的革新,使不老神在稳健发展的同事,增强了抵御风险的能力。2002 年公司通过了 ISO9001 质量管理体系和 ISO14001 环境管理体系认证,编制了各个岗位的作业指导书,进一步完善、规范了企业制度。为做好从原料到餐桌安全的每一个细节,把养殖、宰杀、加工、销售的全过程分解成 128 道工序,507 个质量控制点,在生产中严格抓好每项关键质量控制点,实行全过程的生产记录,确保产品质量具有可追溯性。卤汤调配方面,采用标准化的检测来添加每一粒盐、味精,每天加工结束都要取样、检测、按公式计算后再添加辅料,实现了定量定性的检测。

在不老神发展的历程中,规范化管理的每一个脚印清晰可见。企业先后制定了《全面质量管理手册》、《服务规范》、《加工规范》、《宰杀规范》、《规范操作考核表》、《劳动纪律和休息请假制度》、《人事管理制度》、《薪资制度》、《各岗位作业指导书》等一系列管理制度,有效提升了企业管理水平和品牌形象。把养殖、加工、销售整个环节确定为 128 道工序 507 个质量控制点,确保每个关键点的品质控制。公司率先在同行业中推行“无因退货”的销售原则,极大地提高了顾客满意度。

●“诚信天下,基业长青”

同样是基于“先做人,后做商人”的理念,不老神坚持以诚信为本。大力推动品牌建设。2002—2003 年企业先后被评定为省级农业龙头企业、省级首批诚信企业、省级首批绿色企业、省级科技型中小企业、市级高新技术企业等荣誉称号,2004



年企业被评为省级农产品加工示范企业、省级农业科技企业。2005 年农业部认定为国家级农产品加工示范企业,被省工商局认定为省级消费者信得过单位。2007 年 4 月,公司被国家农业部、财政部等八部委认定为农业产业化国家重点龙头企业。

公司主导产品不老神鸡是浙江省第一个鸡类绿色食品,自 2000 年起至今已连续十一次被评为浙江省农博会优质农产品金奖,是浙江省消费者协会推荐商品;“不老神”商标分别于 1999 年、2003 年、2006 年、2009 年连续四次被认定为浙江省著名商标;2003 年、2006 年、2009 年不老神连续三次被评为浙江名牌产品;2004 年、2006 年、2008 年“不老神”商标连续三次被认定为浙江省知名商标;2006 年 6 月,“不老神”商标被国家工商总局商标局认定为中国驰名商标,成为浙江衢州第一个驰名商标。不老神品牌在省内、外同行业中享有较高的知名度和美誉度。

●“创新进取,事业不老”

创新进取是不老神企业文化的特色,公司在不老神鸡的养殖与加工方面,积极开展自主创新及科技研发,先后开展了国家、省级科研项目 7 项,其中国家级星火科技计划项目 1 项,国家级星火计划重点项目 1 项,国家级农业科技成果转化项目 2 项,省级农业重点科技项目 2 项,省级农业科技成果转化项目 2 项;取得了科研成果 4 项,其中《利用天然提取生物制剂增加禽类风味》项目通过省科技厅专家组验收;《不老神麻鸡优质品种养



殖技术中式与示范》国家级农业成果转化项目通过实施后,有力地推动了地方养殖业的发展。

为进—步增加原辅料的自检力度,2010年公司投资200万元创建理化实验室。新建的理化实验室面积为500平方米,引进了进口液相色谱仪、国内最先进的气相色谱仪、分光光度计、冷冻离心机、进口的固相萃取装置等一系列先进的检测设备。大大提高了公司的检测水平,实现了对原料中各项农残、药残等指标的检测,如666、DDT、土霉素、四环素、金霉素、防腐剂、色素等;对进一步提升产品的品质与安全,起到了重要作用。同期,随着销售的增加,公司投资518.7万元,增建了仓储厂房四,建筑面积2800多平方米,架设连廊320平方米,实现仓库与生产基地的空中链接,进一步扩充了公司的仓储能力,便于农产品流通配送。

●“人本和谐,持续经营”

“流通企业想要成功,就必须要与流通大舞台上的所有参与者共谋发展。”不老神深谙此理。除了建立自己的养殖示范基地以外,不老神还积极的与农民养殖户对接,以“公司+基地+农户”的产业化模

式,与农民联建养殖基地,对农户实行“五统一,两协助”的做法,带动广大农民加入不老神生态养殖行业。“五统一”即指:公司统一向农户供应不老神药王山鸡优质鸡苗;统一向农户供应养殖饲料;统一免费为农户提供每月1-2次的技术巡回辅导;统一为农户开展养殖技术培训,发放技术资料;统一按市场保护价收购农户养殖的成鸡。“两协助”即指:协助农民养殖户选址、建场;协助养殖户防疫、技术培训与养殖指导。

“公司+基地+农户”的产业化模式,一方面满足了公司对优质品种活鸡的需求,另一方面也带动了一大批农民养殖户饲养积极性,推动了地方经济的发展。不老神与农民和市场的连接更加紧密。现公司与当地的50多个乡镇230多个自然村的6000多户农民签订养殖合同,常年与全国30000户农民养鸡户建立收购业务,每年为农民增收12.5亿元。在活跃养殖业的同时,也推动了饲养加工、兽药制造业等相关行业的发展,带动下游产业链的发展。

●后记

2010年销售额达5.1亿元,加工销售禽类1100多万羽以及CSI形象识别系统、可爱的黄鼠狼卡通LOGO、黄白相间的工作服装等等,无不反映着不老神朝气蓬勃的活力,我们有理由相信“坚持正道,弘扬正气”的不老神的不老神话仍将延续。



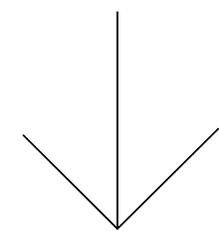
“公司+基地+农户”的产业化模式结合“五统一,两协助”的运营方式,不老神与合作伙伴共谋发展。

山妹子： 争做山核桃行业的大姐大



杭州临安山妹子食品有限公司,创办于2003年8月,是一家私营有限责任公司,公司主营“临安三宝”:山核桃、茶叶、笋干系列,兼营银杏、葛粉及干制蔬菜等地方土产,公司总部设在“中国山核桃之乡”、“中国竹子之乡”美誉的中国生态示范市临安——钱王大街528号,在地处浙西大峡谷内的中国山核桃第一镇岛石镇设山妹子食品的生产和加工基地,公司5000亩的山核桃绿色食品基地也设在此地,公司总资产568万,资产负债率33%,银行信用等级良好,公司现拥有正式员工65人,其中拥有中高级职称的技术人员15人,目前企业运营状况良好,发展势头猛进。

回顾发展历程,满载荣誉。2005年,“山妹子”成为临安市森博会专用礼品、春秋航空上机食品;2005



从手炒山核桃,到核桃仁深加工,再到山核桃空籽工艺品,创新进取令山妹子的产品结构不断丰满。

●文/浙江省连锁加盟展览会组委会

年11月,山妹子被评选为杭州市优秀旅游商品;2005年,山妹子荣获浙江省农博会优质产品金奖;2006年,山妹子获得中国名茶点评选金奖;2007年,“山妹子”还获得了“临安市优秀旅游商品品牌推广金奖”;2008年,获临安市十佳商贸成长型企业称号;2009年,获杭州市级农业龙头企业称号,浙江省知名商号,而且并有幸作为中国农产品品牌成功案例被收录进浙大教授胡晓云编著的《中国农产品品牌化——中国体征与方略》一书且被广为传播。2010年,获得临安旅游消费推荐单位,杭州商贸特色服务品牌单位,浙江省知名商号,临安行业龙头企业,省级林业示范性专业合作社,同年5月,获杭州旅游纪念品评比金奖,所设计的山核桃空籽工艺品式新颖,将废物利用提倡低碳、环保,受到专家和消费者的一致肯定。

●产品创新放首位

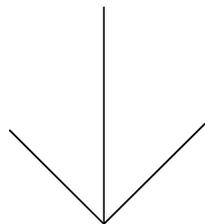
创新是企业的灵魂,也是企业永葆青春的秘密。山妹子具有完善的科技管理体制和较强的新技术、新产品开发能力,公司始终奉行科学技术是第一生产力,把新技术、新产品开发放在首位,每年的科技投入均大于3%以上。近年来,公司于浙江工商大学食品营养学院以及江南大学食品学院开展合作,充分利

用科研院所的技术优势,开展山核桃产业化发展及深加工方向的研究和探讨,与之建立了良好的合作关系,形成了共赢的合作机制。近年来,公司又相继投入200多万元对研发试验场地进行改造及设备安装,对现有技术人员及普工进行知识培训,山妹子公司的产品在历年的国家、省、市检测部门对产品的抽检或监督检查过程中,均达到合格标准。同时,引进技术型人才,为企业的发展注入技术含量。在新产品和核心技术的应用上,公司均走在了同行的前列,公司的水煮手剥山核桃,手炒山核桃、原香味山核桃仁等产品一经投放市场,即获得了广泛的认可,为公司带来不错的销售收入。公司目前正在实施的山核桃深加工的研究项目,预计投产后年生产山核桃油50吨,山核桃蛋白粉类食品100吨,年销售额新增3500万。原味山核桃仁,芝麻山核桃仁,蜂蜜阿胶核桃仁等产品,已拟申请发明专利。

●产销结构:2+3

基地+农户

山妹子公司采用“基地+农户”的生产模式,在自身发展壮大同时,推动了临安山核桃乃至坚果产业的发展,也带动了当地农村的经济。我公司在岛石等地设立的生态化科技示范园区及绿色食品基地推广生态化、绿色化种植,不仅保护了当地良好的生态环境也促进了当地经济的可持续发展。另一方面山妹子牵头成立了呼日山核桃合作社,实行最低保护价收购,紧密联系了与农户的合作,同时对农户进行培训,推广应用丰产高效技术,使得山核桃亩产又过去的900元增加到1180元,带动近500户农户增收,人



绿色生态生产基地、冷链物流配送、质量检查机制和产品可追溯体系共同为山妹子的发展保驾护航。

均增收3000元以上。我公司在帮助农民增收的同时,对其进行的技术培训和技术推广也提高了农民自身的科技水平和科学素养,充分发挥了农业龙头企业的带动作用 and 引领作用。

团购+分销+专卖店

团购+分销+专卖店零售等多渠道的营销模式,定位准确的营销思路加上高素质的营销队伍,使得山妹子系列产品在市场稳步增长,销售渠道稳步扩大,目前,在杭州和临安开设直营店三家,有特许加盟店六家。同时,公司在舟山、宁波、温州、杭州、义乌等大中城市均发展有代理经销商。2009年,公司总体实现销售产值5120万,利税700万,历年以来,“山妹子”山核桃系列产品在全省同行经营的同类产品中销售额一直名列前茅。杭州临安山妹子食品有限公司是临安坚果炒货行业的一支排头兵,6年多的发展已经成长为杭州市级农业龙头企业,2009年,公司还获得了浙江省知名商号的称号。

●农产品流通中收获累累硕果

近年来,为贯彻商务部加快农产品现代化流通体系建设意见,山妹子出台专项政策,就相关农产品及加工制品生产、配送、销售、追溯开展了一系列工作,并取得了一定成效。

初步建立绿色生态农产品生产基地,实行订单合作制。在岛石镇银坑村建立绿色生态农产品生产基地,与农民签订购销合同,实行订单生产制度。公司根据市场信息,科学引导农民生产,使生产出的以山核桃为主的农产品符合市场需求。在生产过程中,由公司统一提供生产用化肥等生产资料,并成立技术组

指导基地农民进行绿色生态农产品的生产。公司按照合同要求统一收购农民生产的农产品，最大限度的保障农民的利益。通过一系列措施，保证农产品的质量和农产品的销售畅通，从而增加农民收入。

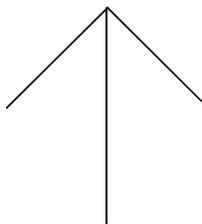
初步建设成覆盖临安，辐射江浙沪的冷链物流配送体系。山妹子已建成一套完整的冷链物流体系，实施一站式供应服务，物流配送体系覆盖临安，辐射江浙沪。项目引进国际先进水平的“RFID 冷链温度管理系统”，实现冷链温度实时监测，并可进行高效、集中的数据管理，从而更快地识别冷链运作中存在的问题，促进山妹子绿色生态农产品流通体系运作的完善。

形成强大的“山妹子”品牌，实施品牌营销策略。公司本着以质量求生存的原则，专业做绿色生态农产品，以质量赢得消费者的信任，同时通过电视媒体、报纸、期刊、网络媒体等多种宣传活动，打造“山妹子”的强势品牌。品牌是品质以及信赖和忠诚的永久指南，并能给予那些无信心于购买决策结果的顾客更多的信心。通过品牌的建设，实施品牌营销策略，最大化扩大市场，增加公司竞争力。

建成一套比较先进的绿色生态农产品质量检查机制和产品可追溯体系。建立以标准制订、检验检测、质量认证和标准化生产示范为基础，对农产品从产地环境、投入品、生产过程、加工储运、市场准入等过程实施质量安全监控的体系，对农产品产前、产中、产后的质量和安全实行有效的全程控制。本项目的农产品质量可追溯体系是利用现代化管理技术给每件农产品标码、保存相关的管理档案，以便追踪其生产、处理、加工、流通及销售的全过程的信息管理体系。通过该体系的建设，



山妹子就相关农产品及加工制品生产、配送、销售、追溯开展了一系列工作，成效显著。



满足消费者对食用农产品的质量提出的要求，使普通消费者轻松确定农产品的质量。

构建绿色生态农产品标准体系。标准是人们对科学、技术和经济领域中重复出现的食物和概念，结合生产实践，经过论证、优化，由有关各方充分协调后为各方共同遵守的技术性文件。标准来自于生产，反过来又为发展生产服务。建立绿色生态农产品的企业标准，是发展绿色有机农产品的基础和依据。同时，企业标准的建立和绿色有机农产品事业的发展，也将带动企业标准向行业标准、地方标准乃至国家标准升级；在这一过程中，企业也将在绿色生态农产品行业取得更强的市场力。

●未来的山妹子：打造国内农产品第一品牌

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，用良心做产品，用真心做品牌，把最安全最健康的农产品奉献给每一位消费者是山妹子最朴实的愿望，在未来山妹子也将坚定不移专心、专注地用优质产品征服市场，打造国内农产品第一品牌。

衢州东方商厦

企业社会责任的执着践行者

●文/中国浙江(国际)餐饮产业博览会组委会



强调社会和谐,积极参与社会公益事业,关注农村贫困户的生产和生活情况,是东方商厦做大做强的根本。

衢州东方商厦有限公司是位于浙江省西部的区域大型商业企业。公司根据集团公司的企业发展战略,结合政府政策导向,积极拓展流通领域各细分市场。从大型连锁精品百货、大型连锁超市卖场到社区连锁超市、村级连锁便利店,从实体连锁店到网店,公司均取得了较好的发展。直营零售额 2009 年达到 3 亿元,2010 年突破了 6 亿元,预计 2011 年将达到 8 亿元。公司已经连锁五年蝉联衢州市零售业纳税第一名,2010 年更是位于衢州市全行业纳税第 19 名。近年来,东方商厦认真落实《关于切实加强千镇连锁超市和万村放心店工程建设的补充意见》,积极构建农产品流通体系,并获得一定的成效。

●农超对接:公益与经营并行

公司在倡导“儒家”企业文化的同时,强调社会和谐,积极参与社会公益事业,关注农村贫困户的生产和生活情况。2009 年公司开在杜泽镇的连锁门店反馈杜泽下方村的 10 户贫困户所种植的蜜桔出现难卖问题。公司立即启动快速对接,出动配送车进村收购,虽然当时当地的价格是 0.15 元/斤,公司仍以 0.3 元/斤的价格收购 30 万斤,



并联系合作的水果加工厂收购了 15 万斤。及时解决了桔民的燃眉之急。

2010 年初,雪华合作社生产的金针菇菌种实际成本为 1.5 元/500 克,经所在地政府补贴 0.6 元/500 克,最低成本为 0.9 元/500 克。可是该年的销售价为 0.8 元/500 克,低于最低成本,合作社及农户损失惨重。困境中的合作社为此联系到东方商厦,经过公司的现场查看后,认为该合作社产品质量符合市场需求。立即与合作社签订了合作协议,约定当市场价低于最低成本时,公司保价收购;高于时,由合作社自行决定销路。2011 年许多金针菇种植户由于前一年吃了亏,减少种植量,市场供应量聚降。但雪华合作社由于有与公司的对接协议在手,依旧敢于继续扩大种植。当产品成熟后,上市价格高达 2 元。合作社将产品交东方商厦销售,并边销售边提价,最高涨到 5 元,合作社不仅还清了前一年的亏损,还赚了不少钱。

2011 年春天,温岭出现大白菜滞销,公司主动与省商务厅及温岭农业部门联系,以高过市场价 2 角 2 分的价格收购,共收购了两大车共 36 吨,并以平均每斤 2 角 9 分的成本价销售。一方面使衢州市的消费者买到了低价的新鲜蔬菜(当时衢州市的大白菜农贸城批发价是 4 角,零售价是 1

元),另一方面也解决了部分温岭菜农的卖难问题。

在帮助解决农户卖难,农产品滞销的同时,东方商厦发现,通过对接农业大户、农业合作社,让公司在获得社会效益的同时,整体经济效益也与日俱增。形成了良性循环,实现了农超双赢的局面。为此在 2010 年,东方商厦相继与柯城区绿缘蔬菜专业生产合作社及江山山之兴水果专业生产合作社签署对接合同,分别计划投资 80 万元。

●农产品流通:“软硬兼施”

“温岭菜农的事例说明了建设农超对接基地的必要性。如果当时公司已经建好农产品储存仓库及冷库的话,公司至少可以为温岭大白菜的 20 多家大户中的一至两户解决卖难问题。”在持续深化农超对接的过程中,东方商厦意识到,在农产品流通体系构建中,仅仅推进与农户合作是不够



的,加强仓储、配送、销售一体化的硬件建设是关键。

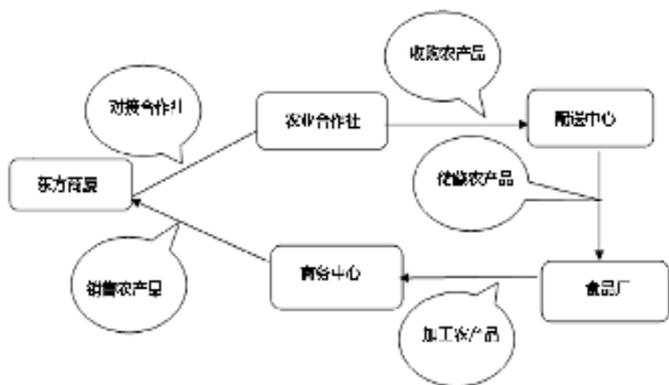
1 座仓库、2 个车间、3 家子公司

2010 年 7 月 1 日至 2011 年 6 月

30日,公司投资205万元,新建冷藏冷冻仓库一座,总容积720M³,其中冷冻仓库一间,容积为240M³,冷藏仓库两间,容积为480M³。并在四家大型连锁超市门店增设了总长近100米的卧式和立式冷冻冷藏陈列柜。同期,公司投资2846.53万元,用于新建、改建农产品加工、储藏、配送中心,目前已经改建完成了配送周转车间一间,面积1500M²、改建完成包装车间一座,面积2100M²;投资500万元成立的衢州东江东方农产品配送有限公司、投资100万元成立衢州新欣东方食品有限公司和投资88万元成立衢州东港东方商务有限公司。围绕项目内容公司已经完成其它投入688万元。三大公司加上连锁超市门店,初步形成农产品从收购—到加工—到



产品的销售面积将达50%以上,农产品的合计销售面积将达70%以上。公司计划于12月30日前完成多家农产品地采中心的建设。通过在优质农产品集中产地所在乡镇建设连锁门店,并在门店中开辟一定的区域,作为当地农产品的收购集散点。目前开业一家,另一家已在装潢中。



配送—到销售的一条完整的产业链。

1幢大楼、1家菜场、N个农产品地采中心

近期东方商厦还将新建一幢集配送仓库(面积6000平方米)、食品加工车间(面积3400平方米)及办公(面积600平方米)为一体的农超对接中心大楼。预计2012年上半年完成建设。公司计划完成一家菜场的农改超,增加农产品的销售端。通过对现有菜场进行环境改造,增加自动扶梯、中央空调、冷藏陈列柜等硬件设备,并输入管理,加强经营,以公司自营与农户营为主,增加合作社直营。新改造的生鲜超市中鲜活农

●后记

企业既是国家的一个经济基础,也是社会的一个细胞,社会是企业的依托,企业是社会的经济细胞。企业离不开社会,社会也离不开企业。作为一个有良好职业道德和负责任的企业,在企业改革发展中应树立负责的大局意识,协调好利益关系,积极主动的拓宽承担社会责任的方式和方法,认真践行对社会的责任,确保实现企业稳定快速健康发展。“守诚者实,为公者益”,我们相信,东方商厦在构建农产品流通体系的过程中,定将创建一个和谐共赢的活力商圈。

浙江省商贸业联合会召开 一届二次理事会



2011年12月3日,浙江省商贸业联合会一届二次理事会在杭州召开。会议总结了一年来理事会的主要工作,审议了理事会工作报告和财务收支情况的报告,增补了25名理事,17名常务理事,10名副会长。会议由常务副会长钱锦根主持。

会上,会长吴德隆同志向大会做工作报告。报告回顾了理事会一年来的工作,并初步提出了2012年的工作思路。一是围绕中心,服务大局,推进商贸服务业的新发展;二是实行开门办会,创新服务方式,提升服务水平;三是加强自身建设,提高队伍素质,增强服务效能;四是加强对外联系,扩大对外交流、发展友好合作。副会长何忠民宣读了《拟增补理事、常务理事、副会长名单》,副会长章凤仙就理事会2011年财务收支情况向大会做了汇报。

《浙江省商贸业联合会2011增补理事、常务理事、副会长名单》见下一页。

浙江省商贸业联合会 2011 增补理事、常务理事、副会长名单

增补副会长名单

中国银联浙江分公司总经理 曹本文
浙江杭钢商贸集团有限公司总经理 黄英杰
万事利集团有限公司董事局主席 沈爱琴
海宁中国皮革城股份有限公司董事长 任有法
浙江在线网络传媒有限责任公司副总经理 应中迪
华润新鸿基房地产(杭州)有限公司董事总经理 郑敦泽
浙江百诚集团股份有限公司总经理 叶惠忠(原常务理事)
浙江国美电器有限公司总经理 孙伟杰
杭州饮食服务集团有限公司董事长 梁建军(原常务理事)
浙江华睿投资有限公司董事长 宗佩民(原常务理事)

增补常务理事名单

中国银联浙江分公司总经理 曹本文
浙江杭钢商贸集团有限公司总经理 黄英杰
万事利集团有限公司董事局主席 沈爱琴
海宁中国皮革城股份有限公司董事长 任有法
浙江在线网络传媒有限责任公司副总经理 应中迪
华润新鸿基房地产(杭州)有限公司董事总经理 郑敦泽
浙江国美电器有限公司总经理 孙伟杰
浙江省土产畜产进出口集团有限公司副总经理 任国奎
浙江中新力合科技金融服务有限责任公司总经理 陈显永
中汇会计师事务所所长 高峰
浙江珍诚医药在线股份有限公司董事长 汪少华
浙江两岸食品连锁有限公司总裁 金梅央
杭州双枪竹木有限公司董事长 郑承烈
杭州市帼西丽服务管理有限公司董事长 丁常菊
浙江神州酷奇科技发展有限公司总经理 谢树济

杭州汇林食品集团有限公司总裁 李九斤
杭州合众软件有限公司董事长 龚超群

增补理事名单

中国银联浙江分公司总经理 曹本文
浙江杭钢商贸集团有限公司总经理 黄英杰
万事利集团有限公司董事局主席 沈爱琴
海宁中国皮革城股份有限公司董事长 任有法
浙江在线网络传媒有限责任公司副总经理 应中迪
华润新鸿基房地产(杭州)有限公司董事总经理 郑敦泽
浙江国美电器有限公司总经理 孙伟杰
浙江省土产畜产进出口集团有限公司副总经理 任国奎
浙江中新力合科技金融服务有限责任公司总经理 陈显永
中汇会计师事务所所长 高峰
浙江珍诚医药在线股份有限公司董事长 汪少华
浙江两岸食品连锁有限公司总裁 金梅央
杭州双枪竹木有限公司董事长 郑承烈
杭州市帼西丽服务管理有限公司董事长 丁常菊
浙江神州酷奇科技发展有限公司总经理 谢树济
杭州汇林食品集团有限公司总裁 李九斤
杭州合众软件有限公司董事长 龚超群
浙江民营中小企业汇集研究所所长 薛茹
台州华联超市有限公司总经理 郭希运
杭州市下城区商业贸易有限公司总经理 陈栋
杭州群丰果品连锁有限公司董事长 韩树人
浙江易麦特科技有限公司董事长 卢吕军
杭州有恒贸易有限公司总经理 王贞
杭州中商会展有限公司董事长 张纯
浙江美的制冷产品销售有限公司总经理 茅新涛

浙江省商贸业联合会一届二次理事会 工作报告

●浙江省商贸业联合会会长 吴德隆

各位理事、同仁、朋友们：现在我代表理事会向大会报告工作，请审议。

●一年来工作回顾

浙江省商贸业联合会在各位会员共同关心和支持下，满周岁了。一年多来，在省商务厅、省民政厅的直接关心和指导下，商联合会以邓小平理论、三个代表思想和科学发展观为指导，坚持解放思想、转变观念、求实创新，坚持以代表、维护和发展会员企业和行业利益为根本，以服务为宗旨，认真贯彻落实十二五规划、省商务工作会议和省商联合会理事会一届一次会议精神，各项工作有了良好的开端，扩大了商联合会对外影响，促进了商贸行业的新发展。

一、围绕中心开展活动，积极促进商贸行业的新发展。

1、十二五规划明确提出转变经济发展方式的重大战略，把扩大内需，促进消费作为工作重点。为了促进消费，我会承办了首届“浙江金秋购物节”（9月23日至10月7日）。为了办好购物节，我们先后到各市和重点企业进行调查了解，和省银联、《钱江晚报》、《浙江在线》等单位沟通协商，制订省、市联动方案。在省商务厅和各市商贸部门、相关行业协会和企业，以及各界的重视和支持下，全省11个市，数千家

企业共同参与，首届浙江金秋购物节获得圆满成功。据市场监测数据反映，参加活动的11个市平均增幅比去年同期增长20%以上。作为省市联动举办购物节全国尚属首例。

2、十一五期间我省商贸行业取得巨大的发展，2010年，全省实现社会商品零售总额超万亿，占全国社零的近十五分之一。为了总结经验，树立标杆，表彰先进，我会联合省物流与采购协会、省百货纺织品协会、省餐饮协会、省连锁经营协会、省老字号协会，组织十一五全省商贸流通百强企业评选。通过企业自荐、各市和省级行业协会推荐，相关部门和专家审评，并通过公示，由活动组委会评选了十一五商贸百强企业。同时，授予浙江物产集团和阿里巴巴为十一五商贸功勋企业。百强企业的评定是我省商贸企业风采的集中展示，将为十二五商贸发展起引领作用。

3、为了推动我省十二五商贸的新发展，经过积极筹办，即将举办“首届浙江商贸高峰论坛”。论坛的主题是：创新、提升、发展。论坛得到了省商务厅、中国商业联合会、长三角民营经济研究会的支持。全国政协委员、原商务部部长助理黄海将为论坛作“创新、提升、发展”的主题演讲。会上有12位企业家和专家将和与会人员分享他们的成功之道。

为了推动全省商业典型统计和家电商业企业的经营,我们配合商务厅先后举办了典型统计和家电企业培训班,共培训三千多人。

二、加强与会员企业联系,坚持为会员企业和行业发展服务。

1、商联会确定五月为会员走访月。在走访月期间向会员单位发放了调查表,同时先后到杭州、温州、金华、嘉兴、湖州、台州等市走访会员,听取意见,使我们对会员企业有了更多的了解,加强了和会员的联系。同时,我会将会员反映的情况及时向省商务厅作了汇报。

2、深入了解会员单位的诉求,向政府和社会反映企业的诉求和呼声。如我们了解到当前社区便利店发展中的困难和问题,向省商务厅、财政厅、国税局、地税局等有关部门递送了《浙江人本超市旗下“十足”便利店发展中的问题和请求》,引起了有关部门和温州市政府的重视。

3、根据企业需求,为企业牵线搭桥。根据当前国际国内经济形势的变化,外贸企业压力增大。为寻求转型促发展。我会多次会同省政协经济委员会,先后到省土畜产进出口有限公司、杭州农副产品物流园区等单位进行调研和磋商,为其牵线搭桥,推动企业的结构调整和转型发展。我还急会员企业所急,为杭州大厦、联华等会员企业帮助企业解决一些急需的问题。我会还会同中国市场研究院率领商贸企业赴山东德州等地考察洽谈。同时,我们还积极参加会员单位组织的活动,支持会员单位开展工作。

我会参加了全国政协经济委员会专题调查组的座谈会。在座谈会前,我会向有关市和一些具有代表性的会员企业作了调查并形成了汇报提纲。在汇报中反映了有关商业立法、网点规划、农副产品流通网络和

物流、电子商务以及商业用电、用水等政策意见,得到了调查组领导的肯定。

三、积极参与社会活动,努力扩大商联会影响。

1、积极参加了4月中旬的全国政协经济委员会“加快现代流通体系建设,促进市场平稳运行若干问题”专题组在浙江的调研,汇报了我省商贸行业的发展情况,为商贸行业的发展建言献策。同时,还反映了商贸行业协会在发展中存在的问题,提出加快为行业协会立法等建议。

2、精心准备,积极参加“浙江商贸流通业发展座谈会”在会上反映了我省商贸流通业发展中存在的主要问题,同时提出加强商贸流通业应有的地位,加大对商贸流通业的政策引导和扶持,加快对关系国际民生的商贸基础设施建设的投入等政策意见。

3、参加省政协经济委员会课题组,对“稳定物价,保障民生”进行专题调查,并形成报告。

4、参与了浙江大学与美国印第安纳大学联合举办的中美商务合作学术论坛并在会议上发言。

5、主办了2011浙江商业地产论坛和商业地产投资与招商大会,和浙江在线联办了商业地产企业对接会。

6、积极参与省十二五电子商务发展规划的制订。

四、加强联合会自身建设,为开展工作起好步。

1、商联会成立大会以来,根据省民政厅相关规定,相继办理了《社会团体法人登记证》、《组织机构代码证》、《税户登记证》、开立银行基本户等一列基本程序。为了适应工作需要搬迁了商联会办公地点。为本会合法、正常、有效运行提供了保障。

2、逐步建立和完善组织机构,建立健全相关制度。我会本着精干、效

能的原则,逐步增聘了工作人员。现有专职工作人员6名(其中5名大学文化程度,1名中专文化程度),分别就办公室、会员部、培训部、研究中心做了分工。秘书处制定了《会议制度》、《文书管理制度》、《公章管理制度》、《财务管理制度》、《资产管理制度》、《人事管理制度》等规章制度,为规范管理提供制度保障。

3、通过与省商经学会、省国际商贸研究中心合作创办了《浙江商贸》双月刊,现已出刊2期;与浙江商业职业技术学院和合众软件公司合作,创建了“浙江商贸”网站并正常运行。

4、一年来,先后新发展了二批会员,共26名。尤为可喜的是一些金融单位、中介机构、和供应商也参加了商联合会。新会员的发展为商联合会增添了新的活力。

5、省商联合会建立了第一个分支机构——家电商业专业委员会。家电商业专业委员会集聚了全省110多家家电专卖企业。

6、中国商业联合会对我会工作十分重视和关心。大会成立时安副会长亲自到会祝贺,张志刚会长今年以来先后两次听取省商联合会工作汇报。今天又委派王耀副会长亲临百强企业表彰大会暨首届浙江商贸论坛指导。为了扩大对外交往,由省商务厅周日星副厅长带队,组织部分副会长和理事单位负责人赴重庆、四川考察学习,学习交流协会工作和商贸工作。商联合会还加强了和台湾、香港的联系,和台湾商联合会、香港贸发局确立了初步的合作意向,扩大了商联合会对外交流。

7、大会以来,我们先后召开会长办公会议,秘书长会议,顾问、专家会议。秘书处每周召开例会,及时就党和政府的相关政策、热点问题进行解读、学习和交流,提升秘书处的工作效率和服务能力,努力创建学习型、

服务型、创新型的秘书处,从而有效推进商联合会工作的顺利进行。

回顾一年来的工作,省商联合会有了良好的开局。在这里,我要感谢省商务厅、省民政厅的重视,指导与支持,感谢各位顾问、专家的关心和指导,感谢各位会长单位、全体理事、会员单位的关爱与支持,感谢媒体和社会各界的支持。我们虽然取得了初步的成绩,但离会员大会的要求仍有很大差距,突出反映在两个方面。一是,走访会员面不广,深入了解会员单位不多,与会员单位信息不够畅通,服务企业,帮助企业解决实际问题不够。对商贸行业共性问题和突出难点调查研究不够,不能及时反映企业和行业诉求,也未能为政府提供有效的政策意见。

●二〇一二年工作思路

明年,是十二五规划的第二年,也是省商联合会成立的第二年。因为受国际金融危机的影响,明年经济工作仍有许多不确定的因素,我们将面临新的机遇、困难和挑战。新的一年省商联合会要继续坚持以邓小平理论和三个代表思想为指导,深入贯彻落实科学发展观和省委省政府“创业富民,创新强省”总战略;坚持以服务为宗旨,加强为会员,为企业,为行业服务。抓住机遇,推进我省商贸服务业的新发展。

一、围绕中心,服务大局,推进商贸服务业的新发展。

1、今年,我会联合省级相关行业协会,通过推荐、评选,推出了“十一五”期间我省商贸行业的功勋企业、百强企业和优秀企业,这些企业是我省商贸各行业的标杆和典型,是全行业学习的榜样。他们中间有传承百年的老字号企业,也有在改革开放中涌现出来的新秀;有传统的商贸企业,

更有电子商务、现代物流和连锁经营的新型代表;有从事商贸流通型的商贸企业,也有从事服务型的商贸企业。明年,我们要认真宣传和推广他们先进的商业文化和经营之道,坚持以信为本,以诚经商;坚持和谐发展,合作多赢;坚持改革开放,创新创业。我们要弘扬浙商文化,推进浙江商业文化在新时期的新发展,推动我省商贸的新发展。明年将和相关部门、行业协会和机构合作,适时推动一线的服务员、收银员的比武和评选,树立一线的先进典型。

2、继续承办省商务厅主办的“浙江金秋购物节”活动,努力把“浙江金秋购物节”办成商贸企业和老百姓的盛大节日。同时,积极组织会员单位参加省政府、省商务厅组织的各项商贸活动。鼓励有条件的会员企业走出去,到省外、国外去发展商贸业。支持有条件的会员企业举办会展等各种商贸活动,促进消费,扩大内需。

3、加强对农产品市场的调研,促进农产品市场信息、流动网络和供应链的建设。

4、努力完成省商务厅交办的商贸行业统计工作,积极提供行业运行监测,为政府制定行业发展规划和政策提供依据。

二、实行开门办会,创新服务方式,提升服务水平。

开门办会就是联合社会资源,创新服务平台,不为所有,但为所用。从而进一步增强商联会服务功能,提升服务水平,更好地服务会员企业和行业,推动行业发展。

1、在浙江商贸发展研究中心的基础上,商联会将联合浙江工商大学现代商贸研究中心和有志于商贸研究的商贸企业和机构合作创办浙江商贸发展研究院,聘请名人当任院长,以推动商贸发展研究。加强对商贸规划和政策的研究,同时为会员企

业提供咨询服务、培训等活动。

2、委托有资本、有能力、有知名度的企业创办商贸发展基金。

3、联合浙江报业集团、浙江老龄办、老年研究会等单位联合主办老龄产业博览会。

三、加强自身建设,提高队伍素质,增强服务效能。

1、要巩固和提升会员队伍。在巩固现有会员的同时,适度继续吸收符合条件的企业和机构入会。

2、加强对会员企业的走访。开展多层次、形式多样的会员活动,丰富会员活动内容。如组织行业专业性的考察活动、小型对接会、沙龙等。

3、坚持办好《浙江商贸会刊》和“浙江商贸”网站、加强和会员之间信息交流。同时积极向政府和社会反映会员和行业的呼声和诉求。

4、加强秘书处建设,努力把秘书处建设成为学习型、服务型、创新型的办事机构。

四、加强对外联系,扩大对外交流,发展友好合作。

1、要加强和各商贸行业协会、各市之间的联系和合作,加强跨行业的合作,共同推进我省商贸行业的发展。

2、加强和兄弟省市的联系、交往和合作,加强对台湾、香港商会的交往和友好合作关系,拓展国际间的交往和合作。

各位理事和同仁:我在第一次会员大会上说过,联合会是会员之家,办好联合会要靠大家、靠各位会员的共同努力。让我们携手实现会员的互利共赢和联合会的新发展,从而推动商贸行业的新发展,以新的成绩迎接全省和全国党代大会的胜利召开。

最后,祝福各位领导、理事、同仁和朋友们事业顺利,吉祥安康!

二〇一一年十二月二日

中央经济工作会议在北京举行



中央经济工作会议12月12日至14日在北京举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席胡锦涛,中共中央政治局常委、全国人大常委会委员长吴邦国,中共中央政治局常委、国务院总理温家宝等党和国家领导人出席会议。

会议指出,今年是“十二五”时期开局之年,国民经济继续朝着宏观调控预期方向发展,呈现增长较快、价格趋稳、效益较好、民生改善的良好态势。然而,在充分肯定成绩的同时,也要清醒地看到,当前我国经济发展中不平衡、不协调、不可持续的矛盾和问题仍很突出,经济增长下行压力和物价上涨压力并存,部分企业生产经营困难,节能减排形势严峻,经济金融等领域也存在一些不容忽视的潜在风险。

会议认为,今年以来,世界经济增长放缓,国际贸易增速回落,国际金融市场剧烈动荡,各类风险明显增多。展望明年,世界经济形势总体上仍将十分严峻复杂,世界经济复苏的不稳定性不确定性上升。

会议指出,面对复杂多变的国际政治经济环境和国内经济运行新情况新变化,必须继续抓住科学发展这个主题和加快转变经济发展方式这条主线,牢牢把握扩大内需这一战略基点,把扩大内需的重点更多放在保障和改善民生、加快发展服务业、提高中等收入者比重上来;牢牢把握发展实体经济这一坚实基础,努力营造鼓励脚踏实地、勤劳创业、实业致富的社会氛围;牢牢把握加快改革创新这一强大动力,抓住时机尽快在一些重点领域和关键环节取得突破,着力提高原始创新能力,不断增强集成创新、引进消化吸收再创新能力;牢牢把握保障和改善民生这一根本目的,加大财政投入力度,切实办好涉及民生的大事要事,注重提高发展的包容性。

会议认为,推动明年经济社会发展,要突出把握好稳中求进的工作总基调。稳,就是要保持宏观经济政策基本稳定,保持经济平稳较快发展,保持物价总水平基本稳定,保持社会大局稳定。进,就

是要继续抓住和用好我国发展的重要战略机遇期,在转变经济发展方式上取得新进展,在深化改革开放上取得新突破,在改善民生上取得新成效。会议提出了明年经济工作的主要任务。

一、继续加强和改善宏观调控,促进经济平稳较快发展。必须统筹处理速度、结构、物价三者关系,特别是要把解决经济社会发展中的突出矛盾和问题、有效防范经济运行中的潜在风险放在宏观调控的重要位置。要深入分析经济发展和运行趋势变化,准确把握宏观调控的力度、节奏、重点。要继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。财政政策要继续完善结构性减税政策,加大民生领域投入,积极促进经济结构调整,严格财政收支管理,加强地方政府债务管理。货币政策要根据经济运行情况,适时适度进行预调微调,综合运用多种货币政策工具,保持货币信贷总量合理增长,优化信贷结构,发挥好资本市场的积极作用,有效防范和及时化解潜在金融风险。

二、坚持不懈抓好“三农”工作,增强农产品供给保障能力。要加大强农惠农富农政策力度,加快农业科技进步,努力促进农业增产、农民增收、农村发展。要毫不放松抓好粮食生产,稳步提高粮食最低收购价,增加粮食生产直接补贴,加大粮食主产区利益补偿力度。要落实好“米袋子”省长负责制和“菜篮子”市长负责制。要强化农产品全程质量安全管理,完善储运和市场体系,规范流通秩序,降低农产品流通成本。要抓好水利基础设施建设,新建一批高标准农田。要坚持科教兴农战略,加快农业技术推广。要深入推进社会主义新农村建设,抓好农村危旧房改造、环境整治、饮水安全、道路建设和电网改造。要办好农村义务教育和中等职业教育,提高新型农村合作医疗筹资标准和农民受益水平,实现新型农村社会养老保险制度全覆盖。要落实好中央扶贫工作会议精神和新10年扶贫开发纲要。要稳定和完善的农村基本经营制度,稳步探索农村集体经济有效实现形式,鼓励发展农民专业合作社,健全农业社会化服务体系,为

农户提供低成本、便利化的生产经营服务。

三、加快经济结构调整,促进经济自主协调发展。一是着力扩大内需特别是消费需求。要合理增加城乡居民特别是低收入群众收入,拓宽和开发消费领域,促进居民文化、旅游、健身、养老、家政等服务消费;加强城乡市场流通体系建设,提高流通效率,降低物流成本;强化监管和服务,坚决打击商业欺诈、制假售假行为,让广大群众放心消费、安全消费。要保持适度投资规模,优化投资结构,重点抓好在建和续建工程,确保国家已经批准开工的在建水利、铁路、重大装备等项目资金需求。二是着力推进产业结构优化升级。要坚持创新驱动,强化知识产权保护,促进产学研结合,全面落实国家中长期科技发展规划纲要,加快实施重大科技专项。培育发展战略战略性新兴产业,要注重推动重大技术突破,注重增强核心竞争力。改造提升传统产业,要严格产业政策导向,进一步淘汰落后产能,促进兼并重组,推动产业布局合理化。要加快重点能源生产基地和输送通道建设,积极有序发展新能源。发展服务业特别是现代服务业,要营造良好政策体制环境,建立公平、规范、透明的市场准入标准。要加快壮大文化产业,推动文化事业蓬勃发展。三是着力加强节能减排工作。要严格目标责任和管理,完善评价考核机制和奖惩制度,强化节能减排政策引导,加快建立节能减排市场机制。要加强环境保护,重点抓好大气、水体、重金属、农业面源污染防治。要坚持建设性参与应对气候变化国际谈判和合作。四是着力推动区域协调发展。东部地区要更加自觉地率先转变经济发展方式,努力提高经济发展质量,中西部地区要创新发展模式。要加强对中西部地区、东北地区等老工业基地发展的支持,切实改善革命老区、民族地区、边疆地区、贫困地区生产生活条件,扎实推进援藏援疆工作。要根据全国主体功能区规划确定的功能定位推进发展,科学引导城市群发展。

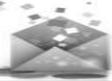
四、深化重点领域和关键环节改革,提高对外开放水平。要调整财政转移支付结构,加强县级基本财力保障。要推进营业税改征增值税和房产税改革试点,合理调整消费税范围和税率结构,全面改革资源税制度,研究推进环境保护税改革。要深化利率市场化改革和汇率形成机制改革,保持人民币汇率基本稳定。要深化农村信用社改革,积极培育面向小型微型企业和“三农”的金融机构。要

完善多层次资本市场。要完善原油成品油价格形成机制,逐步理顺煤电价格关系。要继续深化国有企业、行政管理体制、文化体制等改革和事业单位分类改革。要加快落实促进非公有制经济健康发展的政策措施。要保持外贸政策连续性和稳定性,保持出口平稳增长,推动出口结构升级,加强和改进进口工作,积极扩大进口,促进贸易平衡。要引导外资到中西部地区投资,扩大服务开放,扩大境外投资合作,积极防范境外投资风险。要深化国际合作,加强同周边国家基础设施的互联互通,反对各种形式的保护主义,妥善处理贸易摩擦,努力改善我国发展的外部环境。

五、大力保障和改善民生,加强和创新社会管理。要增加教育投入,提高教育质量,推进义务教育均衡发展、布局优化。要坚持更加积极的就业政策,多渠道开发就业岗位,加强就业扶助,支持劳动密集型产业和小型微型企业发展。要完善社会保障体系,扩大养老等各类社会保险覆盖范围,提高统筹层次和保障水平,落实好各项保障措施和救助机制。要重视农民工在城镇的工作生活问题,帮助他们逐步解决在就业、居住、医疗、子女入学等方面遇到的困难,有序引导符合条件的农民工进城落户。要继续做好医药卫生体制改革工作,加快推进以县级医院为重点的公立医院改革试点,加快全科医生培养。要抓好保障性住房投融资、建设、运营、管理工作,逐步解决城镇低收入群众、新就业职工、农民工住房困难。要坚持房地产调控政策不动摇,促进房价合理回归,加快普通商品住房建设,扩大有效供给,促进房地产市场健康发展。要落实好中央关于加强和创新社会管理各项部署,妥善解决群众合法合理诉求,坚决纠正损害群众利益的行为。要有效防范和坚决遏制重特大事故发生,加强食品、药品、生产安全监管,强化社会监督,依法打击违法违规行为。(新华网)



商务部： "十二五"期间推进生产资料流通现代化



商务部日前发布了《关于"十二五"期间推进生产资料流通现代化的指导意见》。《意见》指出,销售额超过千亿元的大型生产资料流通企业由目前的6家发展到16家,形成一批以互联网为载体的国际或区域性生产资料交易中心。

《意见》显示,要通过大力推进生产资料流通现代化工作,促进形成有中国特色的统一开放、竞争有序、安全高效、低碳环保的生产资料流通体系。到"十二五"末,重点生产资料流通企业平均流动资产周转次数由目前的3.1次提高到4.6次,存货周转率由目前的11.1次提高到13.6次,平均库存总额占销售额比例由目前的8.7%降低到6.2%;大中型生产资料流通企业的销售额占全行业销售额的比例从目前的34%提高到39%;销售额超过千亿元的大型生产资料流通企业由目前的6家发展到16家;形成一批以互联网为载体的国际或区域性生产资料交易中心。

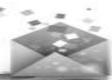
《意见》指出,生产资料流通直接服务于工农业生产和基础设施建设,是生产性服务业的重要

组成部分。尽管我国生产资料流通现代化水平快速提升,但行业发展中存在的一些深层次问题不容忽视,主要表现在:企业规模小,组织方式落后;流通基础设施缺乏整体规划和布局,投入严重不足;电子交易模式、供应链融资等新型交易方式和服务模式缺乏政策引导和法律规范。

《意见》要求,"十二五"期间发展连锁经营,提高行业组织化和规模化水平;强化物流服务功能,拓展增值服务范围;促进产业融合发展,降低流通成本;培育市场主体,推动大中小企业协调发展;提高现代科技应用水平,增强企业竞争力;加强节能减排工作,促进绿色低碳发展。

《意见》强调,"十二五"期间开展示范、试点,加强政策引导;加强法规、标准体系建设,改善市场环境;完善行业监测、统计体系,做好服务工作;加大研究力度,把握行业发展方向;充分发挥行业协会作用,形成行业发展合力;加强组织领导,健全工作机制。(证券时报)

商务部发布 "十二五"石油流通行业发展指导意见



商务部日前发布的《关于"十二五"期间石油流通行业发展的指导意见》提出,到2015年,国内原油和成品油销售量将分别达到5.3亿吨和2.9亿吨,基本满足国内不断增长的生产与消费需求,成品油批发企业常备库存量不小于上年度平均15天销售量。

《意见》提出了"十二五"期间石油流通行业发展目标:我国石油分销体系将进一步完善,石油流通企业规模明显扩大,多种所有制主体共同参与竞争的市场格局有望基本形成;加油站和油库实现达标排放,油品质量升级步伐加快,能源消耗强度和二氧化碳排放强度大幅下降。

为实现发展目标,《意见》指出,应着力培育多元化的石油市场投资与经营主体,吸引多种经济成分共同参与市场竞争;进一步完善原油和成品油经营资格审批制度,以合理布局、满足消费为原则,公平石油流通行业市场准入,完善企业退出机制,形成以大型国有石油企业为主体,多种所有制主体共同参与竞争的市场格局。

《意见》还明确,应抓好油源组织,完善重点石油企业联系制度,建立省际间的资源合作机制,切实做好产地与销地资源的有效衔接,从而确保重要季节、重要节日以及重大活动期间的油品供应。逐步探索建立全国联网的成品油库存监测网络,

指导石油流通企业建立成品油商业储备体系;各地可结合本地区实际,探索建立柴油地方储备。

此外,《意见》指出,我国还将积极研究制订生物柴油、乙醇汽油等替代能源的市场流通政策,构建高效、清洁、低碳的能源供应体系。

具体保障措施方面,《意见》强调指出,各地商务主管部门要科学编制发布本地区成品油流通过行业"十二五"发展规划,依法实施成品油油库和加油站建设审批,严格市场准入,合理布局油库和加油站,避免重复投资、重复建设。(新华网)

商务部发布 关于加快农机现代流通体系建设的意见

为贯彻落实国务院《关于促进农业机械化和农机工业又好又快发展的意见》精神,近日,商务部印发了《关于加快农机现代流通体系建设的意见》(以下简称"《意见》")。《意见》明确了农机现代流通体系建设的指导思想、发展目标、主要任务和保障措施,是当前和今后一个时期我国农机流通领域发展的指导性文件。

《意见》指出,农机流通领域要以建设农机现代流通体系为目标,以市场为导向、科技为支撑,合理规划布局,发展现代流通方式,健全农机流通网络,提升农机售后服务功能和水平,规范农机市场秩序,促进我国农业机械化和农机工业又好又快发展。

《意见》明确,通过5到10年时间,农机销售和售后服务网点农村乡镇覆盖率达到90%以上,基本形成以大型农机流通企业为主导,农机专业市场为依托,农机品牌店、销售服务中心为支撑,乡镇农机销售和服务网点为基础,布局合理、经营

规范、运作高效、发展协调的农机现代流通体系。

《意见》提出,今后一个时期农机现代流通体系建设的主要任务是实施农机流通服务品牌工程,完善农机销售和服务网络,培育大型农机流通企业,推动农机专业市场发展,推进售后服务社会化和专业化,加快农机流通信息化进程,促进农机循环消费和回收利用。

《意见》要求,各地商务部门要加强农机流通行业管理,将农机流通作为农村市场体系建设的重要内容,制订农机流通行业有关法规和中长期发展规划,完善农机流通行业标准,建立健全农机流通行业统计制度,加强行业信用建设,推动农机流通业诚信自律。

《意见》强调,各地要完善相关政策扶持措施,积极争取多渠道资金,支持完善农机销售和服务网络,加强农机专业市场、配送中心、信息采集发布系统和区域性售后服务中心等农机流通基础设施建设。(商务部网站)

商务部 "十二五"期间将加强酒类流通管理

为进一步加强酒类流通行业管理、促进行业健康发展,近日,商务部印发了《关于"十二五"期间加强酒类流通管理的指导意见》。《指导意见》提出了"十二五"期间加强酒类流通管理的指导思想、发展目标、主要任务和保障措施,是我国酒类流通行业发展的首个中长期指导性文件。

《指导意见》指出,酒类流通管理要以深化机

制体制改革为主线,以加强政府引导、发挥市场主导、强化技术支撑为原则,以调整结构、规范管理、提升质量、改善环境为重点,着力推进连锁化、专业化、信息化经营,引导科学、理性、健康的酒类消费,促进酒类流通行业规范有序发展。

《指导意见》明确,力争到"十二五"期末,实现以酒类流通电子随附单、无线射频等为支撑的追

溯体系覆盖全国城区人口超百万的城市,酒类零售企业连锁化率提高到20%,酒类经营者备案登记率达到90%以上,销售假冒伪劣酒类商品行为得到有效遏制,消费者权益得到有效保障。

《指导意见》提出,今后一个时期酒类流通管理的主要任务是实施流通平台、品牌创建、先进技术、溯源体系、信息体系、诚信体系等六大工程,创新酒类流通体系,扩大行业对外开放,推进酒类适度包装,倡导酒类健康消费,弘扬酒类传统文化。

《指导意见》要求,各地商务主管部门要加强对酒类流通管理的组织领导,加快推进酒类管理

地方性立法,科学编制酒类商业网点具体规划,着力规范酒类市场秩序,培养高素质的行业管理人才和专业执法队伍,指导行业协会发挥桥梁纽带作用。

《指导意见》强调,各地商务主管部门要严格监督酒类经营者不得向未成年人销售酒类商品,倡导酒类经营者向消费者提示“饮酒不开车”,充分发挥12312举报投诉服务热线作用,完善举报投诉的受理、处理、移送和反馈机制。

(商务部网站)

商业特许经营实行全国联网备案

为加强对商业特许经营活动的管理,规范特许经营市场秩序,商务部近日发布修订后的《商业特许经营备案管理办法》,规定自2012年2月1日起,商业特许经营实行全国联网备案。

《办法》指出,商务部及省、自治区、直辖市人民政府商务主管部门是商业特许经营的备案机关。商业特许经营实行全国联网备案。符合规定的特许人,依据规定通过商务部设立的商业特许经营信息管理系统进行备案。

按照《办法》规定,特许人应当在与中国境内的被特许人首次订立特许经营合同之日起15日

内向备案机关申请备案。特许人的相关备案信息有变化的,应当自变化之日起30日内向备案机关申请变更。特许人应当在每年3月31日前将其上一年度订立、撤销、终止、续签的特许经营合同情况向备案机关报告。

《办法》强调,特许人未按照规定办理备案的,由设区的市级以上商务主管部门责令限期备案,并处1万元以上5万元以下罚款;逾期仍不备案的,处5万元以上10万元以下罚款,并予以公告。

(上海证券报)

浙江省出台 关于加快发展家庭服务业的实施意见

近日,浙江省人民政府办公厅发布《关于加快发展家庭服务业的实施意见》,鼓励社会资本投入创办家庭服务企业,促进家庭服务业市场化、产业化、社会化发展。

《意见》明确,当前我省将适应人口老龄化趋势,发展家政服务、养老服务、社会照料服务、病患陪护服务等家庭服务行业,并加快社会基本养老体系和残疾人服务体系建设,积极发展居家服务、社区日间照料和专业化服务机构,支持社会力量

参与公办服务设施的运营。因地制宜发展家庭用品配送和家庭教育,立足中心镇、中心村,逐步发展面向广大农村的家庭服务。

《意见》提出,力争到2015年,全省培育家庭服务行业示范企业100家,基本形成多层次、多形式的家庭服务市场和经营机构,到2020年,形成覆盖全省、惠及全民、较为健全的家庭服务体系。

(浙江卫视新篮网)

全省商务工作会议 在杭州召开

全省商务工作会议于12月26-27日在杭州萧山召开。这次会议是在国际国内形势更趋严峻复杂、我省商务工作面临重大考验的关键时期召开的一次重要会议。会议的主要任务是：坚持科学发展观，贯彻中央经济工作会议精神，总结回顾2011年全省商务工作，全面分析当前国际国内形势，研究部署2012年工作。

会上，龚正副省长作重要讲话，金永辉厅长代表省商务厅作工作报告，夏海伟副秘书长主持会议，部分市、县政府和开发区管委会等共六家单位作了会议交流。龚正副省长的讲话站在全省经济社会发展的全局和战略的高度，充分肯定了2011年全省商务工作所取得的成绩，深刻分析了全省商务工作面临的形势和任务，特别是对进一步做好2012年商务工作提出了四个方面的方向性指导意见和工作要求，具有很强的针对性、实践性和操作性。金永辉厅长的报告，全面回顾和总结了2011年全省商务工作所取得的新成效，提出了2012年全省商务发展的重点工作任务，对贯彻落实龚正副省长的讲话、进一步做好2012年的商务工作作了具体部署和安排。

27日上午，参会代表还重点围绕龚正副省长讲话和金永辉厅长的工作报告深入进行了座谈讨论，既沟通了思想、交流了经验、剖析了问题，又研讨了对策、部署了工作、提出了建议，达到了互相学习、共同提高、拓展思路、推进工作的目的，会议取得了圆满成功。

(浙江省商务厅)



浙江省农博会闭幕：27.6万人 参观总成交额 51.3 亿

11月29日下午，为期五天的第九届农博会收官了。今年不仅仅是浙江地区的优质产品展，全国各地的“好东西”全来报到了。宁波的年糕，温州的鸭舌，丽水的食用菌，金华的火腿，台州的蜜桔柚子，台湾的文旦，阿克苏的苹果……全来“捧场”！

据组委会统计：本届农博会人流量27.6万人次，去年同比增长8%，现场销售1.87亿元，同比增长59.5%，合同订货额51.3亿元，同比增长134.6%。

(浙江在线)

支付宝首次拆分旗下业务板块， 集分宝成立独立公司

第三方支付平台支付宝12月19日宣布，旗下集分宝业务成立独立公司。新成立的集分宝公司是支付宝独资子公司，注册资本1000万元人民币，落户中国(南京)软件谷。这是支付宝首次将旗下业务板块单独拆分成立公司。

据介绍，支付宝在2010年底首次推出集分宝服务，致力于实现不同积分的兑换，实现购物抵现和缴费抵现等功能。支付宝方面表示，支付宝拥有6亿注册用户，与国内大部分购物网站、银行、航空公司等均是合作伙伴，这为集分宝打通国内积分市场提供了基础。

支付宝副总裁、首席财务官井贤栋表示，从2002年开始，国内就有了通用积分方面的业务尝试，但行业目前仍然处于摸索阶段，随着网络消费和网上支付市场的成熟，在这方面诞生一些规模化公司的机会已经成熟。”

据了解，通用积分服务在一些西方国家已经是一个成熟的产业，英国一家公司积分计划的兑换礼品总价值达到数亿英镑。业内人士认为，支付宝集分宝业务显示通用积分市场正吸引越来越多的关注和投入，行业发展潜力正在被加速开掘。

(新华网)

2011 杭州休闲购物节 热闹启幕

由杭州市贸易局和杭州市商业联合会共同主办的2011杭州休闲购物节,于12月2日正式启幕,一直持续到2012年1月3日。届时,杭州13个区、县(市)近3万商家,将为杭城市民奉上一道丰盛实惠的消费大餐。

据了解,2011休闲购物节将以“活力杭州、精彩消费”为主题,分时尚生活、美食生活、多彩生活、闲情生活、网络生活五个板块,突出购物节休闲与文化的理念,将采用就地参与和城乡联动的方式,推出形式多样的促销活动,展特色、树和谐、聚人气、促消费。届时,将有72个活动项目和近3万家商户参与有关活动,持续掀起全城消费狂欢的火热场面。

(浙江在线)

杭州市生态消费调查报告出炉

近日,杭州市消保委公布了首份《杭州市生态消费调查报告》,报告显示杭州市民生态消费意识提高了,对购买生态商品的认同度高达87.6%。但生态商品价格较高,是阻碍消费者选择的主要因素。

据介绍,本次调查于今年8月开始,历时3个月,共调查了杭州市主城区1400多名消费者。市消保委相关负责人表示,调查显示,消费者对节约用电和少用塑料袋已经形成一定共识。

但是,本次调查也发现市民对生态消费在认识方面还存在一定偏差,例如,对“健康”和“环保”重视程度较高,但是对“循环利用”和“节约资源”的重视程度相对较低。调查还发现,目前阻碍消费者选择生态商品的“最大因素”是“价格”。

(钱江晚报)

金华首家农超对接超市开业

12月16日,金华第一家农产品平价连锁经营超市——金华供销农超婺江新村市场开业,这里面的蔬菜起码会比农贸市场便宜20%,禽肉类则便宜5%~10%,绝对让周边马大嫂们的菜篮子拎得轻松。

未来3~5年,金华会有5家这样农超对接的平价超市,这是金华市供销社正在开展的以农产品批发市场改造提升和农产品平价网络构建为重点的农产品流通体系建设,也就是让市民买菜不贵、菜农卖菜不难。

(钱江晚报)

农展会闭幕:销售额达3900万

“2012中国农产品品牌博览会、浙江省名优产品展示展销会、杭州都市圈优质农产品迎新春大联展”昨天闭幕。四天来,有15.5万人光顾,销售总额达3900万元,较去年增长约10%。

今年的大联展规格较高,农产品种类更齐全,其中还有不少“国字招牌”。尤其是今年新推出的浙江省名特优水产品展,吸引了众多企业参加。不少产品是第一次进入杭州市场,像浙江远洋捕捞带来了市面上罕见的金枪鱼罐头,临海宏野海产品公司动用6项专利设施,将每只重达65克的鲜活南北白对虾带来展示,此外,展会上不仅有杭州各县市的优质农产品,还荟萃了台湾、新疆、内蒙古、广东、广西、山东、四川、河南、湖北、福建等地100多个著名农产品品牌。

(浙江在线)

促进“小生产”与 “大市场”的有效对接

— 记海南永青绿色农业食品加工有限公司

●文/海南永青绿色农业食品加工有限公司

海南永青绿色农业食品加工有限公司是国家重点龙头企业,主要经营海南瓜果菜的生产、收购、加工、包装、冷藏、运输和销售。公司在2010年农产品现代流通综合试点工作中,承担了文昌东路、文昌会文以及屯昌屯城产地集配中项目的建设。公司累计在海南文昌东路镇、会文镇,万宁礼纪镇、屯昌屯城镇投资3亿多元,建有4个大型农产品产地集配中心,冷藏加工能力4.5万吨,占全省农产品冷藏能力的34.6%。公司依托4个集配中心,通过科学的服务体制、良好的经营机制和管理模式,在全省范围内建立了94个农业服务站,拥有2712名农民技术员,连接农户11万户,覆盖种植面积达43.5万亩。公司在全国建立了60个批发网点和具有销售载体的800多个营销终端,年销售额达到近20亿元。

●围绕集配中心,促进“小生产”

身为农业大省的海南,同样存在着千家万户的小生产与千变万化的大市场对接难的突出问题。冬季瓜菜是海南农民的主要经济收入来源,为了进一步发展海南冬季瓜菜生产,公司依托4个产地集配中心,采用“龙头企业+集配中心+合作社+农户”的生产模式,辅之为农户提供“三供两免一保”的服务,即为农户提供优质的种子、农药和化肥,免费对农户进行技术培训,每100亩免费提供一名技术员为农户进行技术指导,以保护价为保障按市场价收购。这一模式的实施拓展了纵向和横向与其它经济活动的联系,从而改变以往农业产前、产中、产后分割的现象;有利于产加销一体化经营,从而消除过多的中间环节,使农民与龙头企业直接衔接,减少农业结构调整的盲目性、减少农户的市场风险,增加农民在结构调整中的主动性和获利机会。

公司在提供“三供两免一保”服务的基础上,大力创新推广“3311”服务站管理模式,即在集配中心周边地区建立30个服务站,每个服务站管理种植面积3000亩,配备30个技术员,每个技术员管控100亩,按照无公害瓜菜生产的技术规程和企业标准,指导农民栽培管理。同时按照“三供两免一保”服务原则,由服务站负责为农户提供优质的种子、农药和化肥,组织农户进行免费技术培训和产品种植

至今为止,永青食品在全国建立了60个批发网点和具有销售载体的800多个营销终端,年销售额达到近20亿元。



选择,实行保护价按市场价收购。技术员免费为农户进行产前、产中、产后的技术指导,严格按生产操作规程安排农户生产。对生产的农产品进行种植履历登记,记载农产品每天的生长情况和农药、化肥的使用信息,要求整个农产品的生产过程达到可追溯。到目前为止,公司在四个集配中心周边地区发展形成40多万亩的无公害生产基地。

●搭建营销平台,对接“大市场”

公司在北京、沈阳等销地市场,通过与当地农产品销售企业建立投资合作关系,利用合作企业在销地的销售网络,搭建海南果菜在销区的销售平台,促进产地集配中心与销地企业的稳定对接。公司通过与销地农产品销售企业签订合作协议,将原来松散型的合作关系转变为紧密型战略合作关系,极大地稳固了产销对接关系。当产地市场价格低迷、农产品销售困难时,销地企业按照合作协议保证采购数量,提供稳定的销售渠道;当销地市场货源紧缺、产地采购价格高企时,公司将按

照合作协议保证销地市场货源供给,稳定产地市场的价格,避免价格大幅度波动。

永青食品利用产地集配中心一头连接生产一头连接销售,实现“小生产”和“大市场”有效对接,既保证了公司产地集配中心的采购货源,又解决了农户种植农产品的后顾之忧。

例如,公司与北京方圆平安食品开发有限公司、沈阳盛发菜果批发市场等销地农产品销售企业通过签订农产品产供销项目合作协议、委托收购加工农产品协议等,建立了稳定的产供销关系。特别是与沈阳盛发菜果批发市场通过共同投资入股在销地设立公司,将双方利益捆绑起来,形成利益共同体,避免由于市场价格波动造成产销关系脱节。

在销地搭建起营销平台的基础上,公司通过与销地合作企业的信息共享,利用市场销售信息引导农产品生产,帮助产地农民分析市场走势,适应市场需求变化,及时调整和优化农产品种植结构。同时,结合对市场需求的判断,提前与农户签订合作种植协议和农产品收购协议,一方面

为农户提供技术支持,另一方面为农产品销售提供保障。通过这种公司与农户的合作模式,利用产地集配中心一头连接生产一头连接销售,把千家万户“小生产”和千变万化“大市场”对接起来,既保证了公司产地集配中心的采购货源,又解决了农户种植农产品的后顾之忧,使得产销有机结合起来。

●回顾过去成效显著,展望未来任重道远

公司以服务站为单位,按收购瓜菜的数量给服务站和技术员各补贴 0.04 元/斤,作为有偿服务费,一个服务站年均收入约 20 万元。一名技术员半年收入 2 万元,每户农户种植 3 亩地,公司确保每亩收入 4000 元以上,半年收入在 12000 以上,该经营机制有效地调动了广大农户种植积极性,增加了农民收入。下一步,公司将在农产品现代流通综合试点中,发挥国家龙头企业的积极作用,利用自身的市场信息、管理等方面的优势,参与农业生产、加工、流通的全过程,为农民生产提供生产技术、物流配送、市场信息咨询、产品销售等整套服务,从而成为农户与市场的纽带,将农户的小生产与大市场有效地结合起来,发挥流通带动生产的作用,促进农民增收。

公司在提供“三供两免一保”服务的基础上,大力创新推广“3311”服务站管理模式

