

国务院出台批发市场减负新举措

让农产品流通一路顺畅

本报记者 李予阳 祝君壁



编者点评:批发市场就是农产品的集散地,是农产品流通的主渠道,老百姓“菜篮子”里的东西超过70%都来自批发市场。批发市场正在成为当前流通业的新热点,特别是在遇到极端天气,农产品价格出现波动时,其动向更引人关注。批发市场对农产品能否流通顺畅以及价格的波动都起着至关重要的作用,国务院最新出台减轻批发市场负担、降低经营成本,依法加强管理等措施让批发市场轻装前进,健康发展。也只有在此基础上建立现代批发市场体系,才能适应新形势下农产品流通的需求,才能让全国各地的农产品顺利地销出去,让农民得到实惠,让市民享受价廉质优的商品。好政策还需看落实,有关部门尽快出台相关细则和执行时间表,这才是批发市场经营者的“最关注”。

图解《降低流通费用提高流通效率综合工作方案》



实施发展新战略

重庆观农贸市场总经理张晓强:按照国务院发布的新措施,年内免征农产品批发市场、农贸市场城镇土地使用税和房产税,该批发市场每年至少可节省100万元至200万元费用。现在是行业发展的最有利时机,我们当然要用实际行动把握机会。

张晓强他们正在考虑新的发展规划。北京新发地农产品批发市场则已经根据新的政策制定了一套“内生外扩”的发展战略。对内加速升级,大力实施新发地便民连锁菜店覆盖北京城战略,使老百姓不出社区就能买到新鲜、便宜的蔬菜水果。“十二五”期间在北京再开设1000家至2000家便民社区菜店,满足首都居民日常蔬菜水果消费需求。同时建立北京新发地农产品电子交易中心、北京市最大的水产品交易中心、绿色有机农产品交易中心和北京新发地国际绿色物流区。并对市场现有硬件进行升级改造。对外大力扩张,继续实施外扩建设分市场发展战略。

至于《方案》中规范农产品收费的要求,顾兆学表示,新发地市场门口收费依据是国家1985年出台的集贸市场管理办法,按规定收取2%。后来根据物权法,市场收费标准在1%-1.5%收费之间。同时,根据蔬菜价格情况,新发地市场多次免去部分蔬菜的入场费用,保障农产品供应。待北京市的有关细则出台,新发地保证一定严格遵守,保障商户的权益。

盼望细则快出台

全国城市农贸中心联合会会长马增俊:长期以来,“重生产、轻流通”造成我国流通领域的发展落后于国际水平,成本居高不下。社会创造的大量财富消耗在流通环节。10项措施对降低流通成本、规范市场秩序、保障农产品稳定供应意义重大。由于降低了经销商的成本,也就降低了批发市场这个环节的成本。

10项措施对批发市场的发展作用会更加显著。但马增俊表示,好政策还要看落实。“必须更加细化,以免流通环节减负遭遇执行难问题。”马增俊说。他建议最好

明确实施责任,并给出执行的时间表。否则很容易在执行中遇到无人负责,相互扯皮等问题。他同时提出,还应进一步考虑支持农产品市场的信息化建设,在标准化、信息化上取得新突破。否则,没有统一的电子结算,不仅难以保障信息收集,而且也不利于农产品追溯保障食品安全。另外,冷链物流需要更加强有力的支持,因为是下一步农产品流通的方向。冷链运输和农产品包装会增加成本,但对农产品流通减少损耗,减少浪费等意义重大。一些业内人士也表示,希望出台更多

的措施解决农产品流通中的顽症。比如农产品市场目前缺乏准确定位,依旧被当作商贸流通企业来对待等。

此外,有专家建议:国家应加大力度支持农产品批发市场多建立冷库设施,增加政府储备,提高政府的控制率、可控率和调节率。随着市场的发展,当前的储备量还不够用;应在主产地大力发展集配中心,取代目前杂乱无章的配货站、信息中心、货运中心。此外,还应做好农产品批发市场的规划和网站建设,杜绝乱批乱建现象,否则易引发市场恶性竞争,造成资源浪费。

近年我国多次出现农产品价格大幅波动,“菜贵伤民,菜贱伤农”的现象交替出现,降低农产品流通成本,稳定农产品价格,已成为社会经济发展中亟待破解的难题。

针对这一流通领域的顽症,去年8月,国务院下发《关于深化流通体制改革加快流通产业发展的意见》(下称《意见》),要求抓紧出台降低流通费用综合性实施方案。4个月后,国务院常务会议研究确定了降低流通费用的10项政策措施。日前,国务院又发布《降低流通费用提高流通效率综合工作方案》(以下简称《方案》),对降低农产品生产流通环节用水电价格和运营费用等10个方面的措施出台了更为具体的细则。10项“减负”措施从降低经营成本、清理整顿收费、减轻税收负担、规范执法行为、加大用地支持力度等方面多管齐下,打出了“组合拳”。

行业发展遇良机

北京新发地农产品批发市场中心总经理顾兆学:《方案》的出台对农产品流通行业绝对是利好消息。以前类似的政策措施也曾出台过,但都没这次实际、到位、力度大。这10项政策很多是行业反映多年的问题,抓住了根本。

降低农产品生产流通用水电价格,将免征蔬菜流通环节增值税政策扩大到部分鲜活肉蛋产品等政策,可以降低农产品流通企业经营成本;严格执行鲜活农产品运输绿色通道政策,规范交通运输执法行为,将有利于减少农产品流通中不合理的交通成本;3年内免征农产品批发市场、农贸市场城镇土地使用税和房产税,优先保障农产品市场和便民生活服务网点用地,则有利于批发市场和农贸市场向其公益性的本质属性回归。

作为我国农产品流通的主渠道,农产品批发市场已覆盖所有大、中、小城市,基本构建起了贯通全国城乡的农产品流通大动脉,保障了城镇居民70%以上的农产品供应,据不完全统计,全国有各类农产品批发市场4300多家。但是,由于缺乏立法保障,不少城市批发市场等农产品流通设施缺乏政府投入和用地保障。面临规模不足或用地性质不合法的问题;一些蔬菜批发和物流基地现有规模已经不能满足流通需要,但其周围土地价值已上升到较高的水平;一些便民生活服务网点也因为用地问题得不到建设。

“从生产上来看,农产品基地生产成本降低,可直接拉动农产品批发环节流通成本的降低。农产品批发市场、农贸市场的用电、用气、用热,特别是冷链物流的冷库用电与工业同价这项政策,一定会为农产品市场大大降低流通成本,将对农产品市场发展起到极大的促进作用。”顾兆学说。

市场发现

小生意也看大方向

本报记者 祝君壁

编辑点评:

小本生意经,最讲究的就是一个“灵”字。什么挣钱做什么,市场需要什么做什么。但如今,似乎还要加上一条,那就是要看准政策风向。其实,这也很好理解,我们常说,大企业易“守”,小本经营则重“攻”。资本雄厚的企业,可以通过各大媒体发布促销广告,利用自身优越的经营环境、齐全配套的商品和服务,等顾客主动上门。小本经营者一般经营的是日常生活用品,他们对消费者的需求更敏感。如果能敏锐地把握政策不断变化的风向,深入研究消费需求、独辟蹊径,快速反应,致力于经营人无我有的商品和服务,对他们而言,是最好的生存方式。

吴女士最近发现单位里的同事们人手一个蓝牙耳机,一问才明白,都是有车一族为了迎合新实施的“史上最严交规”,戴个耳机以避免在行驶途中接电话挨处罚。吴女士也想跟风买一个,可到网上一看,一些信誉度较高的网店里卖的热销款几乎全部断货。这蓝牙耳机也不是什么新鲜玩意儿,怎么突然就成抢手货了?

据淘宝指数统计,“蓝牙耳机”最近30天的成交指数环比增长172.9%,与去年同期相比增长668.2%,需求强劲。因不想等货,吴女士上单位附近的数码城又逛了逛。“实体店里倒是有货,但价钱普遍比网上要贵一点。我问售货员能不能便宜点卖,都说做不了主,老板出去进货了,得等老板回来定。”最终吴女士在一家货源相对充足的网店买到了心仪的蓝牙耳机。

记者从网上联系了卖家询问情况,得知这位有眼光的卖家李先生因准备充

分,提前就备足了货。“我平时就爱看新闻,很关注一些新政策、新法规。这次新交规出台,我首先给自己留了一个蓝牙耳机和一个车牌架,然后第一时间去进货补库。现在做生意不能只有商业头脑,也得有政策眼光!”由于货源充足,发货及时,这半个月李先生店里的蓝牙耳机和车牌架销量超过了以往半年的销售量。“做生意就要看准时机,跟着政策走准没错!”

中央“八项规定”出台1个多月来,改进会风成为热门话题,清新会风扑面而来。一条“不摆鲜花”的规定让一些花店老板少接了不少“会议单”。

“现在来订开会用花的人比之前少多了,常合作的几个酒店订花量也减少了。”在北京莱太花卉市场里,记者眼前依旧是一派热闹的景象,来自江西的花店老板张虹两口子忙得不亦乐乎,店里生意看起来不错。“这不快过年了嘛,花

不愁卖。可一过完年就够呛咯。”

张虹两口子已经在莱太做了6年,从最早的一间小铺拓展到如今已经像样的规模。“我们零售、批发都做,但都比不上酒店、会议订单好,能走量,价钱还不会被压得太低。这个月定会会议用花的客户少了好多,起初我们还纳闷,后来才知道有了新规定。虽然少接了几单大生意,但我们以后会多多开发其他方面的市场,多想办法,让生意做得更好。”

少了“会议单”,张虹夫妇很快就想到了新出路。“我们打算过完年就把网店开起来。之前怕麻烦,这边的生意也还行,就懒得折腾。这次正好一个客户说趁过年放假帮我们设计一下网店,我们就做呗。”张虹还打算找一个在北京做婚庆的同乡谈谈合作,以后多接几单婚庆鲜花的活儿。“政策变我们也变,天上不会掉馅饼,赚钱这事还得多动脑筋想办法,你说是不是?”

别让陋习侵蚀电商

常理

近年来,伴随着国内各种零售业态的发展,网络购物以其方便快捷、物美价廉等优势迅速崛起。

而随着网购市场的急速膨胀,其对传统零售和批发业的冲击也越发明显,预计2013年,中国网络购物占社会消费品零售额的比重将上升到6%以上,并且比重还将逐年扩大。在这种背景下,网购的市场秩序、商家的行为和诚信度就显得尤为重要。而事实上,在中国网络购物快速发展的同时,一些不好的商业“陋习”开始“露头”,并开始“侵蚀”网购市场的正常发展。

回顾2012年的网购市场,我们不难发现以下几个特点:首先是恶性价格战愈演愈烈。如去年电商之间的价格大战就是最好的例证。这场由京东商城引发的“战争”,不仅使国美、苏宁等家电零售商线上线下的店铺全部卷入,而且事后证明,所有“参战”商家都制造出了一些有损消费者利益的“假象”。最终,这场声势浩大的电商“大战”以这数家企业面临国家主管部门的行政处罚收场。

其次,是商家失信问题。这种行为无时无刻地侵害着消费者的切身利益,虽然多年来政府加大整治力度,但是仍然没有多大起色。中国电子商务投诉与维权公共服务平台监测数据表明,2012年上半年接到电子商务投诉58613起,与往年相比在数量上有大幅度增加。此外,与实体店相比,消费者在网上购物更容易遭遇“陷阱”,之后的维权更是难上加难。

第三,不惜亏本“烧钱”买流量和销量的经营思路。据业内调查,绝大部分电商平台多年来处于亏损状态,即所谓“十电九亏”,而且随着业务量的扩大,亏损金额也在不断增加。但是,电商平台与支持其运作的风险投资基金都幻想着做大流量后通过上市回本赢利,即使一时无法上市,至少也可以用流量和销量吸引眼球,从社会再度融资以维持运营。

种种现象,让人不禁捏了一把汗,在这种混乱的市场竞争中,电商企业该如何发展?我国网购市场又将何去何从?笔者认为,国内的电商们更应该认真反思当前的不良经营习惯,不能让网络购物这一新事物走向歧途。

首先,电商平台的经营必须学法懂法守法。显而易见,在2012年的电商价格大战中,某些当事人的提法和做法明显违反了多部法律。如价格上的诸多“假动作”违反了《价格法》,虚假宣传违反了《广告法》等等。

其次,电商平台要严格自律,以诚信经营来获得消费者的信赖,而不是以各种降价的“假象”来蒙蔽消费者。一定要汲取目前很多大型零售实体店赢利模式的教训,杜绝不规范的收费。

再次,在竞争中不要走极端,不能盲目地打价格战,以连年亏损做大规模来吸引社会的关注度,以此作为IPO(首发上市)的进身之阶。试想:如果一个从一开始就在做赔本生意的企业,即使市场做得再大,它的股票谁敢买?



义乌小商品年出口首破百亿美元

本报讯 记者顾阳报道:据义乌海关统计,2012年经义乌海关出口小商品119.3亿美元,首次突破百亿美元大关,同比增长20.9%。其中,经义乌海关出口印度6.9亿美元,同比增长17.1%,印度已成为义乌小商品出口的最大目的国。

凭借着物美价廉、薄利多销和对新兴市场的大力开拓,浙江义乌小商品经受了严峻外贸形势的考验,实现了逆势上涨。包括海关在内的各部门相继出台了分类通关等改革配套措施,为小商品出口营造了便捷高效的通关环境,对于小商品出口有着积极的推进作用。

华冠着力打造特色百货业态

本报讯 记者徐红报道:位于北京南四环公益桥附近的华冠天地百货商场于1月20日正式开业。北京华冠商业经营股份有限公司总经理肖英表示,华冠的百货商场和超市都坚持自主经营,特别是超市的生鲜食品、主食厨房,都是自己企业加工的产品,从而质量得到了保证。此外,华冠以服务带动创新,全新的时尚百货理念满足了不同年龄层、不同档次群体的消费需求。2012年,华冠的销售额为22亿元,同比增长20%,利润达到13%左右。

中国可持续消费研究报告发布

本报讯 记者陈颖报道:日前,由中国消费者协会、中国社会科学院经济学部及欧莱雅中国共同发布了《中国可持续消费研究报告2012》。报告调查了消费者对可持续消费的认知及行为,构建了中国可持续消费综合指数,为可持续消费政策的制定提出了建议。中国消费者协会同时发布了中国首个消费者可持续消费指引。

此次调查显示,超过90%的消费者认为,政府和企业是可持续发展的主要推动力,该结果显示了消费者对个人和公共利益的共同关注,以及公民社会责任观念的提升。