

大庆油田连续11年实现原油4000万吨以上稳产

海塔原油产量首次突破百万吨

本报北京1月1日讯 记者齐慧报道：新年伊始，大庆传来好消息，大庆油田连续11年实现原油4000万吨以上持续稳产，继续书写“我为祖国献石油”新篇章。

2013年，大庆油田以“增资源保稳产”为己任，推进效益勘探，超额完成三级储量任务，储量动用程度进一步提高，致密油勘探初步形成大场面；规模应用水平

井，低渗透低丰度油层开发见到好效果，提交了更多有效益资源，确保了储量增长和有效动用，开创出油气勘探新局面。

大庆油田始终坚持精细开发理念，注重夯实基础工作，精细油藏描述，深化水驱挖潜，优化集驱提效，油层动用状况不断改善，可采储量持续增加。2013年，大庆油田水驱自然递减率、综合递减率、综

合含水得到有效控制，水驱开发保持良好状态，全年产油2570余万吨，超出计划21万吨。三次采油呈现良好开发态势，年产量稳步增长，连续12年超过千万吨。特别是大庆油田举全油田之力推进海塔科学上产，给人带来惊喜，2013年，海塔原油产量首次突破百万吨。

大庆油田相关负责人表示，新的一

年，大庆油田坚持“有质量、有效益、可持续”的发展方针不动摇，坚持原油4000万吨持续稳产的责任担当不动摇，坚持老区有序调整、外围加快上产的稳产路线不动摇，继承发扬大庆精神、铁人精神和会战优良传统，立足保稳产、增效益，站排头、立标杆，走出一条特高含水期老油田精细开发、稳产增效的新途径。



1月1日清晨，北京天安门广场举行升国旗仪式。来自全国各地的上万名群众观看了新年第一天的升国旗仪式，祝福伟大的祖国繁荣昌盛。

本报记者 李景录摄

开展文明旅游 传播正能量

本报记者 李盛丹歌

2013年7月，为落实提升中国公民出境游文明素质电视电话会议工作部署，国家旅游局提出按照抓好宣传教育、制度建设、行业自律、合同规范、导游领队和旅游者教育引导的要求，在旅游行业开展以“文明与旅游同行”为主题的文明旅游系列宣传活动，并制订了《中国公民出境旅游文明行为指南》、发出文明旅游倡议书等，利用各种渠道和方式组织开展“文明旅游、理性消费”主题宣传。

在各地旅游部门和景区的积极配合和响应下，文明旅游的开展取得了一定的成效。

2013年“十一”黄金周，安徽黄山风景区运用官方微博在全国景区率先发起“文明旅途，黄山‘游’礼，邀您同行”主题微博有奖接力倡议活动。

海南省旅游发展委员会联合“海娜号”与“双子星号”邮轮，共同发起海洋文明旅游宣传活动，派发《中国公民国内旅游文明行为公约》和《中国公民出国(境)旅游文明行为指南》宣传册，加强船舱、甲板等轮上公共场所的文明宣传。

国旅总社作为旅游行业的代表发出了文明旅游倡议，并在近期推出了一系列践行文明旅游的举措；旅行团回国后，由领队对行程中出现的不文明行为进行总结，提高社内导游、领队等旅游从业者文明旅游自律意识，传递文明旅游的正能量。

2013年10月1日正式实施的《中华人民共和国旅游法》中，也包含了文明旅游的义务，对于开展文明旅游的宣传起到了保障，也对推动公民文明出游产生积极作用。

风清气正过两节

本报记者 李景

购物卡市场明显降温

“卖卡吗？有卡卖吗？高价回收喽！”北京复兴门百盛购物中心门口，以往随处可见购物卡卡贩忙碌的身影，吆喝声不绝于耳。近日，记者再次来到百盛购物中心，却已难觅卡贩踪影。从附近的保安口中得知，近几个月来，商场严加防范、公安部门严厉查处，卡贩早已没了此前的忙活。

记者在柜台和商场周围徘徊良久，终于“等来了”一名主动搭讪的卡贩，几句攀谈过后，卡贩就抱怨起生意的“惨淡”来，“2013年下半年生意特别不好，越来越难做了。”卡贩名叫金龙，他告诉记者，2013年初，他曾一天回收过10多万元的购物卡，如今一天几千元的收购量都保证不了。以前“福卡”和“家乐福卡”的回收折扣在九六折与九四折左右，现在只能用九三折与九折的价格回收。“现在各单位购物卡发得少了，用卡送礼的也少了。收卡数量一少，我只能压低回收折扣，这样一来，那些想卖卡的人谁都不卖了。”

金龙透露，眼下不仅公安部门加大了对卡贩的查处力度，各商场也对他们严加防范，大多已不允许卡贩代购购物卡。记者随后走访双安商场、家乐福国展店发现，从前的收卡聚集区，如今卡贩数量明显减少。

早在2011年5月，央行等7部委就联合印发了《关于规范商业预付卡管理的意见》，提出购卡实名制，对商业预付卡洗钱、套现、偷逃税款，以及行贿受贿等行为进行规范。随着2012年底中央“八项规定”等一系列反腐措施的出台，公款消费受到严格控制，更是让购物卡回收市场热度骤降。

卡贩的生意进入寒冬，制售购物卡的商家又如何呢？《关于规范商业预付卡管理的意见》明确规定，对于购买记名商业预付卡和一次性购买1万元(含)以上不记名商业预付卡的单位或个人，由发卡人进行实名登记。不记名商业预付卡面值不超过1000元，记名商业预付卡面值不超过5000元。如今商家是否严格执行规定？发票开具环节是否为公款消费开了方便之门？记者调查发现，各商家的落实情况各有不同。

从超市的情况看，家乐福单笔购卡在10万元以上的，需持身份证登记，发票的开具内容包括“办公用品”、“劳保”等多种项目。沃尔玛超市办卡也需身份证登记，如果支票购买，还须携带单位工商营业执照登记，且发票内容也仅可开“商品一批”这一项。

从商场的情况看，记者询问了市面上比较流行的“商通卡”、“福卡”和“雅联卡”，这类购物卡可在全国千余家商铺进行消费。购买“商通卡”须持本人身份证登记，办理实名客户卡；“福卡”办理5000元面额以下的无须登记。办理“雅联卡”须要实名登记，如果法定代表人以单位名义购买，5000元以下面值可以不登记，但对开具发票的内容进行了明确限定。“商通卡”和“福卡”均规定发票只能开具“代收服务费”、“代收咨询费”和“代收活动费”。

调查中记者发现，有些变相的促销方式及高档礼品的售卖状况值得警惕。比如北京锦绣双金好友商贸有限公司制售的“好友VIP礼品卡”，只能用于购买该公司网站上的商品。该网站上人参燕窝、玉石瓷器等高档礼品应有尽有。销售经理张松称，该卡属于“礼品券”，不受实名制限制，发票内容依照客户需要开具，单笔数量超过15000元的享受八五折优惠，但发票仍可按原价开，甚至可适当多开金额。同时，该公司称其主要供货对象为银行和事业单位，并以这类单位派发福利为主，该礼品卡2013年的销售额已达8000万元。

沈阳：从严“禁卡”效果好

本报讯 记者孙潜彬报道：“每年这时候贺卡、台历是最热的，现在不是热销，而是消停了。”新年前夕，在沈阳最大的文化商品批发市场五爱市场小商品城，摊主李晓宇对记者说。

原来，2010年沈阳就下发了“关于严禁公款购买印制寄送贺年卡等物品的通知”。当年11月初，沈阳市纪委、监察局针对群众反映强烈的公款印制、购买、邮寄明信片 and 贺年卡的问题，对全市党政机

关、事业单位下发“禁卡令”，设立举报信箱和举报电话接受群众举报，对各种形式的违规问题作出严肃处理和责任追究。据不完全统计，3年来，成效显著，各级节俭办公经费达5000多万元。“禁卡令”不仅大大节约了公用经费，还对遏制奢靡之风和加强廉政建设，弘扬节俭、文明、环保理念发挥了积极的作用。

在五爱市场小商品销售区，做年历订制的周先生说：“这两年生意逐渐下滑，

2013年订单下降了近五成。目前公司没有接到一份党政机关和事业单位的订单，而且不少大型企业和金融机构在8月、9月下的订单如今也被叫停了。”

业内人士算了一笔账，一本普通的台历成本价只需要几元钱，但加上烫金和包装，就卖到自身成本的四五倍以上。这些“华而不实”的贺卡、台历、挂历主要靠吃“单位大订单”，现在反浪费规定这么细，紧盯着公款消费的商家也开始琢磨如何转型了。

北京零售额网络购物首超商场 实体店利润缩水成本上升

传统零售业该如何转型

本报记者 祝伟

岁末，本是一年中的购物旺季。然而在北京华联万柳购物中心，近些天尽管节日气氛渐浓，人群熙熙攘攘，但真正购物的顾客却不多。日前发布的《2013北京商业发展蓝皮书》显示，2013年1月至10月，北京市限额以上批发零售企业实现网上零售额716.6亿元，同比增长44.9%，首次超过传统百货。北京市商务委主任卢彦称，“网络消费已经成为拉动北京消费增长的主力军。”网络销售红火之际，传统零售业正经历“寒冬”——

起，且在价格和便捷性方面优势明显；另一方面，零售业自身的经营环境也发生了较大变化，如人工成本、房租成本上升比较快。

“实体店的房租和人工成本至少要占总成本的50%，这部分成本快速上升，使得传统零售商的利润受到极大挤压。”赵萍说。

商务部监测的数据也印证了这一点。2012年我国零售企业平均费用上涨8.3%，其中房租和人工成本是推动费用上涨的主要因素，连锁百强企业平均房租上涨21%，人工费用则上涨20.5%。

一方面是利润缩水，成本越来越高，另一方面电商风生水起，市场份额逐步提升，内外交困之下，传统零售业应该向何处转型？

在赵萍看来，目前传统零售业不断扩张经营规模愈演愈烈，而这种单纯依靠店

面数量和规模获取竞争优势的发展并不具备可持续性。她表示，必须摒弃这种“跑马圈地”式的粗放经营，“这实际是通过经营铺位来赚钱，而不是经营商品。”赵萍说。

据了解，目前国内百货业普遍采用“联营制”经营方式，即商场与品牌商合作，由商场将铺位租给品牌商，至于品牌商经营什么产品、以何种价位经营产品，商场并无话语权。“在这种经营方式下，商场也可以参与促销与电商竞争，但是需要同每一家品牌商单独去谈，让利多少、成本如何分担等，都很难达成一致。”赵萍说。

对此，赵萍建议，传统零售业的转型必须走自营的道路，直接对接一级代理商，这样就避免了中间环节的加价现象，降低了交易成本。同时，商场可以根据市场需要自行决定经营何种商品、制定何种

价格，对市场的反应也将变得更为灵敏。

而线上销售和线下销售相结合，已成为不少传统零售商实现转型的选择。银泰百货联手天猫进军O2O领域，而天虹商场的电子商务平台“天虹微店”也顺利上线。据中国连锁经营协会统计，连锁百强中的“触网”企业已近70家。

首都经济贸易大学工商市场营销系主任陈立平表示，传统零售业拥抱电子商务，不应仅仅通过电子商务平台为消费者提供更方便的商品，而应当以此为契机整合供应链，加速全渠道的布局，使线上销售渠道和线下销售渠道互为补充，“线上渠道应该是传统零售业商品和服务的一种延伸，它更重要的功能是和消费者沟通，为消费者服务，同质同价，线上销售也可以线下退货。这样做，两个渠道的销售都能得到提升。”

《国务院办公厅关于加快电子商务发展的若干意见》、《商务部关于加快流通领域电子商务发展的意见》，都已将促进电子商务作为扩大消费的重要举措。赵萍表示，未来电子商务的发展并不意味着传统零售业的衰落，“纯电商只可能是一种过渡业态，所有新业态刚出现的时候，都会对老业态产生巨大冲击，甚至置老业态于死地，但所有老业态在找到出路之后，新老业态都会并存，对于传统零售商和电商来说也是如此。”

政策解读

2013年12月31日，教育部、国家发展改革委、财政部正式印发《关于全面改善贫困地区薄弱学校基本办学条件的意见》。对此，教育部有关负责人就实施《意见》的有关问题进行了解读。

3至5年解决薄弱环节

这位负责人表示，意见实施范围以中西部农村贫困地区为主，兼顾东部部分困难地区；以集中连片特困地区为主，兼顾其他国家扶贫开发工作重点地区、民族地区、边境地区等贫困地区。主要目标是经过3至5年的努力，使贫困地区农村义务教育学校教室、桌椅、图书、实验仪器、运动场等教学设施满足基本教学需要；学校宿舍、床位、厕所、食堂(伙房)、饮水等生活设施满足基本生活需要；留守儿童学习和寄宿需要得到基本满足，村小和教学点能够正常运转；教师配置趋于合理，数量、素质和结构基本适应教育教学需要；小学辍学率努力控制在0.6%以下，初中辍学率努力控制在1.8%以下。

本报记者

韩秉志

贫困地区薄弱校办学有标准

这位负责人明确，改善贫困地区义务教育薄弱学校基本办学条件，主要有三个方面。一是教学条件。要使教室坚固、适用、通风，符合抗震、消防安全要求。要为学校建设满足需要的实验室、图书室、网络多媒体教室等专用教室，配备必要的教学仪器设备、器材、图书和合格的课桌椅，因地制宜地建设运动场地和体育设施。二是生活条件。要建设满足需要的宿舍，保障寄宿学生每人1个床位。北方和高寒地区学校应有冬季取暖设施。设置必要安全设施，维护师生安全。三是管理条件。要通过科学规划学校布局，加强新建住宅区配套学校建设，采取新建、扩建、改建等措施，首先消除县镇超大班额。要稳步推进农村学校宽带网络、优质资源、网络学习空间建设。

三级政府推动实现目标

根据意见，全面改善贫困地区义务教育薄弱学校基本办学条件工作由国家统一部署，省级人民政府统筹安排，县级人民政府具体实施。在国务院领导下，教育部、发展改革委、财政部加强组织协调，及时跟踪了解各地工作进展等情况，加强指导和推动。省级人民政府须制定专门实施方案，明确弥补缺口的途径、时间安排和资金来源，形成本地区改善薄弱学校办学条件的时间表、路线图。县级人民政府以校为单位，对照基本办学条件，清查教学条件、生活条件和管理条件等方面办学条件缺口，列出基本现状和需求清单并编制账册。

《中国首次落月成功纪念》邮票发行

本报北京1月1日讯 记者龚鑫报道：《中国首次落月成功纪念》邮票今天首发，邮票1套2枚，内容分别为嫦娥三号着陆器和玉兔号月球车，是中国邮政第九次以特别发行的方式安排邮票。

中国工商银行和探月与航天工程中心还同步限量发行了《中国首次落月成功纪念》邮票仿印金银制品和探月火箭残骸仿印邮票制品。其中，探月火箭残骸仿印邮票制品采用目前我国唯一能够回收的探月元素——探月火箭残骸。中国探月主题邮局也在首发式上正式揭牌，探月工程高级顾问、首任总指挥栾恩杰受邀担任中国探月邮局名誉局长。



文明出境游大讨论

新闻追踪

如今在电商持续冲击之下，零售行业格局正在发生改变。专家表示，传统零售业亟待改变依靠规模扩张获取利润的经营方式，通过整合供应链，加速全渠道布局，在重新赢得消费者的同时，实现自身的转型升级。

岁末，本是一年中的购物旺季。然而在北京华联万柳购物中心，近些天尽管节日气氛渐浓，人群熙熙攘攘，但真正购物的顾客却不多。在一家经营化妆品的柜台前，销售人员赵女士告诉记者，现在顾客看的多、买的少，而且消费者年龄普遍偏大，她所代理的品牌与两年前刚进北京驻华联时相比，销售额明显下滑。记者在新中关购物中心、西单商厦采访时，不少卖家也表达了与赵女士类似的担忧。

商务部研究院消费经济研究部副主任赵萍告诉记者，传统零售业利润的缩水，一方面是网络销售等新型销售业态兴