

市 场 通 讯

2013 年第 8 期（总第 169 期）

无锡市市场指导委办公室

无 锡 市 场 协 会

编印

2013 年 8 月 25 日

目 录

政策信息：无锡推出促就业创业八项实事助高校毕业生应对“最难就业季”

市场风采：金桥副食品淘宝旗舰店正式开业

市场聚焦：新西兰恒天然“肉毒杆菌”事件相关报道

风采人物：访无锡市场协会副会长许伟芳和尤驰等两则

财经参考：连续高温 蔬菜价格飙升等 8 则

生活百科：凉席虽凉快但是易滋菌

无锡推出促就业创业八项实事 助高校毕业生应对“最难就业季”

为进一步做好高校毕业生就业工作，深入贯彻落实国务院、省政府和市政府关于进一步加强普通高校毕业生就业工作的通知，无锡推出促进高校毕业生就业创业八项实事工程，全面实施未就业高校毕业生就业促进计划，助推高校毕业生充分就业。

2013年，无锡籍高校毕业生人数达到44392人，比2012年增长了0.83%。面对严峻的就业形势，无锡重点围绕“离校未就业高校毕业生就业促进计划”、“百千万”大学生就业创业促进工程、“大学生创业园建设”三大目标任务，采取以下八项措施强化毕业生就业服务。

一是为离校未就业高校毕业生提供实名制服务。建立高校毕业生实名制管理信息系统，全面掌握离校未就业高校毕业生的基本情况、公共就业服务情况，实现动态跟踪服务和管理。

二是鼓励企业吸纳高校毕业生到无锡就业。加大宣传力度，强化企业吸纳高校毕业生的政策导向，落实相关优惠扶持政策，吸引高校毕业生到无锡就业创业。

三是及时为有求职意愿的高校毕业生提供就业信息。开展专项活动，挖掘高校毕业生就业岗位，健全就业信息公共服务网络平台，建立招聘信息互联共享机制。

四是深入开展高校毕业生就业见习活动。鼓励和引导一批规模较大并有一定社会影响力的企事业单位创建大学生科技创业见习基地。加大见习岗位中技术、管理岗位的开发力度，将研究生科研实践基地纳入见习单位范围，对有就业见习愿望的高校毕业生，不分户籍纳入就业见习工作对象范围。

五是开展离校未就业高校毕业生技能就业专项活动。为有培训意愿的离校未就业的高校毕业生提供就业技能培训、企业上岗前培训和创业培训，增强其就业、创业的专项技能和实际能力。

六是加强对困难高校毕业生的就业援助服务。对符合条件的毕业生，按规定给予求职补贴。依据基层人社公共服务平台，针对不同类型和需求的困难高校毕业生，制定“一人一策”的个性化援助方案，实施“一对一”的重点就业帮助。开发公益性岗位，对困难家庭和就业困难高校毕业生进行就业帮扶。

七是大力扶持高校毕业生自主创业。积极创建无锡市国家级大学生创业园，落实创业扶持政策、加强创业培训、优化创业服务，确保有创业意愿和培训需求的高校毕业生都能接受有针对性的创业培训。

八是加强对高校毕业生劳动权益的保护和服务。加大人力资源市场监管力度，及时纠正各类就业歧视，切实维护高校毕业生就业后的合法权益，营造公平的就业环境。各级公共就业人才服务机构按规定为离校未就业高校毕业生免费提供人事劳动保障代理服务。

近年来，无锡市深入开展“‘百千万’大学生就业创业促进工程”，制定出台了大学生租房补贴政策，不断优化就业服务体系，在促进高校毕业生就业的同时，引进更多的高层次毕业生到无锡就业发展。截至7月份，全市共接收高校毕业生14113人，其中硕士以上毕业生1942人，相比2012年同期增长了12.12%。今年推出的促进高校毕业生就业创业八项实事，将进一步提升无锡公共就业服务水平，助力高校毕业生应对“最难就业季”。（无锡市人才服务中心、无锡市人才市场）

市场风采

金桥副食品淘宝旗舰店正式开业

无锡地区规模最大、品种最全、价格最优的副食品市场将进军电商啦！日前，记者在金桥副食品市场了解到，该市场已经挑选了首批26家诚信商户，将以组建“金桥食品”旗舰店及连锁店的形式，进入淘宝、阿里巴巴、锡货网上行等网购平台。金桥主动进军电商，标志着传统副食品市场更加注重自身的可持续发展。

“现在看来，电商主要冲击的是零售商，要波及到批发商，可能信息回馈还要迟一些。但是批发商这环一旦觉到了冲击再来做电商就晚了。所以我们做出了这个

具有前瞻性的动作。”谈起为何要进军电商时，金桥副食品市场总经理虞焕春向记者介绍道。

在日常经营中，市场管理方发现，很多个体电商也频频来到市场进货。而市场内不少商户也早已开起了网店。“与其散兵游勇式的开设没有优势的网店，何不借助实体市场品种全面、品牌过硬、销售强势的优势，一起来开网店呢？”虞焕春介绍说，从今年年初，市场就启动了进军电商的行动，首批挑选的26家食品连锁店商户均在市场经营知名品牌，且诚信经营了多年并从未遭到投诉等问题。经过市场统一培训后，这26家商户将分别以“金桥食品连锁店1—26号”注册网店，成为“金桥食品”旗舰店下的26家连锁店。而旗舰店将挑选每个商户精选出来的20种商品，构成500多个品种食品的经营范围。

金桥副食品市场还为入网商品建立诚信体系，对商品坚持索证索票，并承诺一旦出现质量问题，将由市场先行赔付。去年开始，金桥副食品市场为了提高市场货物质量，开始加大监管措施的完善，采用电子软件管理，把好进、存、销环节，使销售的年货可溯源，解决了后顾之忧。记者在金桥副食品市场阳光酒业了解到，这里采用了电子监管软件，可通过这一平台，对生产企业、经销企业的产品三证，采用文本形式扫描后上传电子平台，包括产品检测报告、许可证、营业执照副本以及食品流通许可证、进口食品报关单、卫生检验检疫证书等，经相关管理部门认可后方可获得进货许可，进入流通市场。

金桥副食品淘宝旗舰店 <http://shop104160693.taobao.com/>

市场聚焦

新西兰恒天然“肉毒杆菌”事件相关报道

8月2日，新西兰乳制品巨头恒天然集团向新西兰政府通报称，其生产的3个批次浓缩乳清蛋白中检出肉毒杆菌，影响包括3个中国企业在内的8家客户。据8月3日恒天然方面称，涉事产品估计达到900吨。此后，新西兰纽迪西亚公司发布召回公告，召回其在新西兰市场上销售的3个批号的婴幼儿配方奶粉，这三个批号为：

3169 3170 和 3183，选用于 0 至 6 个月和 6—12 个月龄的婴儿。8 月 4 日，从国家质检总局获悉，经中新双方核查，现初步确定有 4 家中国境内进口商进口了可能受到肉毒杆菌污染的新西兰恒天然集团产品。分别为：杭州娃哈哈保健食品有限公司和杭州娃哈哈进出口有限公司、上海市糖业烟酒（集团）有限公司、多美滋婴幼儿食品有限公司。4 日上午，国家食品药品监督管理总局约谈杭州娃哈哈保健食品有限公司、可口可乐中国公司、多美滋婴幼儿食品有限公司 3 家受肉毒杆菌污染企业相关负责人，要求尽快查明情况，迅速采取措施，立即停止销售并召回问题原料加工的全部食品。约谈的企业中之所以有可口可乐公司，是因为上海糖业烟酒公司把原料卖给了可口可乐。

相关部门和公司回应：

多美滋应对措施：上海质监部门 4 日表示，多美滋采购的问题原料，已制成较大婴儿配方乳粉成品 664.118 吨，其中已售 420.188 吨。多美滋表示，根据恒天然提供的信息，已查明部分优价贝护和多领加二阶段产品有可能受到影响，共涉及 12 个批次。其中部分已经被迅速封存，未流入市场。公司其他产品未受到影响，消费者可放心使用。多美滋已启动召回程序，对可能涉毒产品实施预防性召回并全部销毁。

娃哈哈应对措施：该公司对去年至今年 2 月使用这些乳清蛋白的产品的出厂检测记录进行复查，并未发现肉毒梭状杆菌及肉毒毒素。公司还对市场上的产品库存进行了紧急排查，公司经销商销售的产品已经基本销售完毕，尚未发现食品安全方面的问题。目前，娃哈哈公司已要求销售人员全面核查市场上零售商还有无所涉产品，若有将立即召回。同时，公司已委托国家权威机构对产品的留样进行肉毒梭状杆菌及肉毒毒素的检验。

可口可乐公司应对措施。上海市糖业烟酒（集团）进口的恒天然问题乳精蛋白粉销售给了可口可乐。经与可口可乐饮料（上海）有限公司确认，在 4.8 吨原材料中，25 公斤已用于生产个别批次的美汁源果粒奶优，其余 4.775 吨尚未投入生产，已被安全隔离。

“恒天然事件”扯上了雅培。国家质检总局 8 月 5 日晚接到新西兰驻华使馆通报，称新西兰恒天然集团为雅培（上海）贸易有限公司生产的两批次婴幼儿配方奶粉存在被肉毒杆菌污染的风险。质检总局已要求雅培公司履行主体责任，召回相关

产品，切实保护中国消费者健康。

雅培当晚发布声明，称决定主动召回 2 个批次产品并销毁，因为在恒天然公司包装线上实施包装，但该包装生产线在使用有问题原料后未经彻底清洗即开始包装雅培产品。被召回的产品是雅培幼儿喜康力（3 段）900 克/罐，涉及批次为 287834K402、287844K402，生产时间均为今年 5 月 2 日。雅培表示，这两批次产品共有 7181 箱，除约 112 箱已售出外，其余 7069 箱已被隔离封存。

锡城经营者、消费者的反映。无锡“贝贝熊”等母婴商店工作人员介绍，锡城有相当数量的年轻妈妈是“多美滋”、“雅培”的粉丝，目前退货的不多，还处在观望阶段。调查人员发现市区“贝贝熊”母婴用品专营店中，发现雅培喜康力 1、2、3 段的奶粉依旧在销售，以往雅培、多美滋等品牌卖得都不错，所以拥有一批妈妈粉丝，她们看到自己买的不是涉事批次，就会继续观望一段时间，所以退货的人并不多。据悉“贝贝熊”江苏总部于 8 月 5 日起，就对雅培喜康力（3 段）进出货进行了系统查询，并没有发现相关的涉事批次。这次雅培涉及的批次较少，所以并没有下架。有关部门提醒，从事婴幼儿奶粉、饮料的经营者，要高度关注相关信息，严格进货验货手续，一旦发现进了涉事的问题产品，要及时召回作妥善处理。消费者一旦购买了涉事问题食品，要向有关部门反映，并立即停止使用。

风采人物

以民生为重，建设“食品放心工程”

——访无锡天鹏食品城总经理许伟芳

经过 10 多年的运营、改造、升级，在无锡市崇安区崛起了一个锡城市民家喻户晓、闻名全国全省的荤食食品经营大本营——天鹏食品城。致力建设“食品放心工程”的是无锡天鹏集团有限公司。该公司是集食品生产、加工、流通于一体的企业，是无锡市政府“菜篮子”工程主要实施单位之一，成为国家级农业产业化龙头企业和江苏省农业产业化十佳龙头企业。最近，笔者走访了无锡天鹏食品城总经理许伟芳，采撷了一些花絮以飨读者。

响应政府“三个确保” 彰显社会责任

有着 600 多万人口的无锡，每天食品消费量大，食品安全成为牵动政府和百姓高度关注的大事。为此，无锡市政府提出了“三个确保”（确保肉食品安全放心，确保非常时期荤食品供应，确保食品价格不高于周边地区）的目标要求。作为无锡食品经营龙头企业的天鹏，深感自身责任重大。许伟芳说，从我们集团公司成立起，就牢固树立起“食品工业是道德工业，食品工程是良心工程”的经营理念，铸造了一根节节相扣、严密无缝的责任链条。从集团高层到各科室和分公司，层层签订《食品质量安全工作责任状》，全公司各级责任人交纳了 100 万元食品安全保证金，并执行食品安全五条铁律，确保食品质量安全万无一失。

建设“七个中心 打造“民生工程”

近几年来，天鹏集团公司按照无锡市政府“十一五”城市化建设及现代服务业发展规划，以大手笔打造天鹏食品城，除国联产业集团以 20% 的股份投资外，采用吸纳社会资本、本公司职员参股投资等形式共筹资 11.5 亿元，新建“一城七中心”，即无锡天鹏食品城旗下的肉类屠宰加工中心、冻品交易中心、鲜肉交易中心、水产品交易中心、熟食制品加工中心、无害化处理中心和放心食品配送中心。形成占地面积 350 亩，总建筑面积约 30 万平方米的安全放心荤食品集散配送基地，集七大功能于一体，基本完成传统服务业向现代服务业的转变提升。

围绕“安全放心” 做深做细文章

许伟芳介绍说，为确保无锡市民的食品消费安全放心，公司动足了脑筋，着重在以下“三大块”上做深做细文章。

一是天鹏放心肉。天鹏放心肉是无锡市政府授予的全市首个、也是迄今为止唯一的“放心肉”品牌。天鹏鲜肉批发交易中心（即猪肉批发市场）占地 7200 平方米，经营面积达 14000 平方米，目前有摊位 426 个。“放心肉”从源头把关开始，生猪来源于苏中、苏北等无公害绿色养殖基地，每头活猪屠宰要经过检验“身份证”、“尿液监测”、“瘦肉精”、“电麻放血”、“盖蓝章”等 18 道程序。其中“三点式麻电”、“真空采血”、“预冷排酸”等堪称江苏屠宰行业的亮点。最终投向市场的天鹏放心肉是经农林、卫生、环保、工商、质监部门认证的，并通过 ISO9001 国际质量体系认证的，有天鹏统一的形象标识，安全卫生指标达到国家质量标准。天鹏放心肉销售规

模每年达 120 万头生猪，占无锡市场供应量的 60%。

二是天鹏放心海鲜。天鹏海鲜大市场整体面积 3 万平方米，是无锡及周边唯一以海鲜为主题的批发市场及餐饮渔港。海鲜大市场借鉴天鹏集团对肉制品的检测和管理模式，建立了一套完整的市场准入制度，对其每个市场的经营户实行索票索证制，并对甲醛、孔雀石绿、抗生素等进行严格检测，并建立安全溯源体系。

三是天鹏放心冻品。天鹏冻品交易中心建筑面积达 9 万多平方米，配有 3 万吨大型冷库 2 座，主要经营冷冻食品，兼营南北干货、调味品。为确保冷冻食品新鲜安全，天鹏集团公司吸收国际先进的冷链管控技术，提供-60 度~15 度全温层物流服务，实行多层货架储位管理、商品分类、分层存放、高效全温度冷库存储，冷链物流精益配送服务。并实现了条码管理、库存分析、批次管理等现代化的 WMS 存储管理信息系统和 SI-D 系统运营，确保了冷冻食品管理安全。天鹏放心冷冻荤食品每年向市场供应量约 40 多万吨，占无锡全市的 80% 以上。天鹏食品城以上“三大块”，成为了无锡地区响当当的市民放心的肉码头、渔码头和冷冻食品码头，年均销售额达 80 亿元以上，2010 年达 100 亿元。市场辐射苏、浙、闽、皖、鲁、豫、内蒙古、新疆等 20 多个省市、自治区。“天鹏”声名鹊起，商务部部长陈德明，江苏省商务厅、工商局、发改委等部门高层领导先后来市场视察，赞扬天鹏是无锡和江苏“放心食品工程”的一面旗帜。

致力打造“华东第一副食品城”

——访无锡广益副食品批发市场总经理尤驰

1992 年由崇安区广益乡主办的广益副食品批发市场，那时还只是个“小不点”，营业面积仅 8000 平方米，经营产权只有 64 户，年成交额 4 万余元。经过 20 多年的发展，如今经营面积扩大至 2 万米，经营户达 358 户，商品种类达 2 万多种，辐射大江南北，日客流量达上万人次，2012 年成交总额 10 亿元，跻身江苏省商业十大市场、明星市场、市级文明市场的行列，成为名副其实的副食品第一城。

广益商城副食品批发市场 20 多年来，留下了如此闪光的足迹，其发展壮大的秘诀是什么？该市场总经理尤驰告诉笔者，市场着重下好了“品牌、特色、质量”三步棋。

做精品，引顾客

近几年来，无锡市各类副食品市场、商场、超市星罗棋布，同行间竞争加剧。面对这样的局面，市场要发展，必须抓品牌，做精品。深谙此理的广益商城副食品批发市场高层管理者鼓励广大经营户，做国内著名品牌的总经销、特约经销。同时，市场还组织全国各地知名厂家来锡直销。通过多年的努力，广益商城副食品批发市场特约总经销、总代理的副食品品牌目前达 780 多个，涉及全国 28 个省、市、自治区的 169 个城市。其中全省总经销的品牌就有 4 个，如上海太太乐公司、杭州娃哈哈集团、乐百氏公司、五粮液酒厂、农夫山泉等国内知名品牌纷纷在市场安家落户。

令人欣喜的是，名品、精品发展意识不仅仅牢牢扎根市场决策者的头脑中，而且也成为市场广大经营户的自觉行为。“青岛妹”姜丽玲是市场众多经营户中的一员，目前成为“高乐高”冲饮剂、“金帝”巧克力等 152 个品牌、4500 多个品种的总经销商。陈丽珍是这个市场初期就进场经营的“大姐大”，她所经营的“小洋人奶”、“大好大瓜子”、“恒康瓜子”等均为无锡地区总代理，“农夫山泉”特约经销权也掌握在她手中。人称“光明使者”的浙江人虞力，在市场总代理的商品除光明牛奶外，还有“红牛”饮料、“达能”饼干等。经营户王启平在无锡地区总代理、总经销的有“康富来”“脑白金”“富硒康”“今日洋参”等保健品品牌。

无锡广益商城副食品批发市场精品发展意识不仅使市场经营的商品档次更高、价格更廉、同时也筑起了一道不法假劣商品流入市场的屏障，以此吸引了无锡和周边地区的大批顾客。

抓特色 铸灵魂

“市场就像人的体貌特征一样，有了鲜明的特色就会与众不同，就会吸引消费者的目光和购买力。”尤驰在向笔者谈及广益副食品批发市场发展过程中，有这样深刻的体会。

初创阶级的广益副食品批发市场，场内经营户所经营的商品较为单调，大多数是调味品、小食品等。随着市场知名度的提高，市民对市场期望也在提高，如果批发市场品种单一，必将难以进一步发展。因此，市场管理者把抓特色、丰富市场品种、增加经营门类，作为进一步扩张要略。一方面，市场在门面招租时有意识地进行副食品种类结构调整，并在做大、做强做精副食品批发的同时适时开辟日用百货

批发区。另一方面，市场积极鼓励并引导场内经营户大胆尝试经营新品种，即特色产品。调整后的市场，向集南北货、副食品、调味品、酒类、保健品、日用小百货等于一体发展，经营品种由原来数百种扩展到上万种，形成了一个门类齐全、品种多样、经营方式灵活、吞吐量大的综合性批发市场。辐射面越来越宽，实现了走出锡城迈向华东乃至全国的夙愿。

价格低廉，是广益副食品批发市场的有一大特色和吸引顾客的招数。由于市场经营的商品大多为特约经销、总代理和厂家直销，所以其经营的商品除了能保证质量外，价格也比同类批发市场便宜 10%左右，比商场、超市的同类商品低 20%左右。充足价廉的商品除给经营户和百姓有更多的选择余地外，还使消费者得到了真正的实惠。

经营方式灵活多样是广益副食品批发市场的又一特色和亮点。初创阶段、市场呈网格式出摊型模式，随着现代化大型批发市场的出现，现已显得陈旧低档。为此，广益副食品批发市场向国际大卖场模式靠近，当机立断搬掉了旧网格，重新装潢经营场所，创新集贸市场商场化的模式。如今走进该市场，整齐划一的门面、琳琅满目的商品、人性化的服务态度，让人耳目一新，并产生强烈的购物欲望。批发、零售、整盒、散买、送货上门，只要消费者有需求、经营者就会 100%给予满足。

特色是市场的灵魂，创新是市场发展的动力。广益副食品批发市场正是紧紧抓住这个要点，才使其时时把握市场的脉搏，并在开拓创新中不断挖掘新的经济增长点。

保质量 树信誉

商品质量是市场的生命。市场主办单位与当地广益工商所联合把好商品质量关。开始、部分经营户对打击假冒伪劣商品的一些做法不理解，甚至产生抵触情绪。但是，通过正面打假以及“疏堵结合，打扶并举”后，广大经营户在不断净化市场商品质量的过程中尝到了甜头，生意也在“打扶”中越做越火。为做到让消费者购物放心、称心，市场管理部门对商品质量常抓不懈，外地“毒奶粉”、“毒火腿”事件披露后，市场管理部门更是十分重视，主动要求工商、卫管等部门到市场进行排查梳理，经营户也变“要我查为我要查”。为切实把好副食品安全关，市场管理部门除设置专兼职质量管理员，建立健全商品质量计量管理组织网络和以个协为主的市场监督网络等外，还强化商品准入制度，“三证”索证拓展到“五项制度”，即“进货

检查验收制”、“索票索证制”、“购销台账制”、“商品质量承诺制”、“不合格商品退市、召回制”。严格的质量管理，使广益副食品质量的投诉、举报大幅度下降。近几年来，省食品安全委员会督查组、省市工商局有关部门多次到广益副食品批发市场检查视察，对该市场的商品质量管理工作均给予了高度评价。

财经参考

形势与政策

△连续高温 蔬菜价格飙升

七八月份连续 20 多天 38 度以上的高温天气，使得锡城蔬菜供应偏紧，价格上涨幅度较大。原来 2-3 元/斤的小青菜涨到 6 元/斤，丝瓜从 2 元多涨到 4 元多，其他蔬菜价格也有不同程度的上涨。其原因一是产量下降，连续多日的高温天气，使得本地蔬菜生长缓慢，叶菜长不出来，娇嫩的小青菜长出一点就被晒死了，南瓜根本长不出来，丝瓜甚至都被火辣辣的阳光晒黄晒畸形了。本地不少菜农小规模种植的蔬菜只够自己吃。二是外地菜保鲜，运输成本高。无锡 80%的蔬菜靠外地供应，由于天气炎热，运输过程中需有保鲜措施，冷链条运输使得运输成本上升 10%—20%，尤其是芦笋、香樟、小青菜等娇嫩蔬菜需在泡沫箱里放冰块，增加额外的体积和重量，运输成本再高 20%-30%，所以菜价上涨也在情理之中，总体来看，锡城蔬菜供应仍能满足市民消费所需，市场平稳运行。

△地产叶菜“伏缺”持续到九月下旬

这个夏天天干地燥，本地地产叶类蔬菜要么因为气温太高没法下种、要么播下去发不出芽，在伏缺期显得更为紧缺。锡澄路朝阳农产品批发市场数据显示，近段时间地产蔬菜每天的成交量在 200 吨左右，在蔬菜批发总量中，不到 20%。无锡大多数农贸市场摊位上的蔬菜品种以番茄、茄子、毛豆、长豆、白菜、冬瓜为主，地产的小青菜、生菜、细菜等叶菜只有少部分摊位有。朝阳农贸市场经理助理殷莉萍介绍，现在主要靠番茄、土豆等外地菜来填补空缺。近几天，地产叶菜的零售价比前段时间上涨了 10%。

锡澄路朝阳农产品批发市场蔬菜区尤经理介绍，今夏持续高温，使得本地叶菜的上市量相当少，细菜、生菜、毛白菜等较为紧缺。他分析，现在田里基本上没菜

了，气温过高没法种，只有设施好的大棚里还有点，只有等最高气温回落到 30 度左右，才适合这些叶菜的播种，细菜一般要 20 天左右能长成，所以预计到 9 月中旬前，叶菜供应量都不会很多，价格也会持续偏高。

本地叶菜紧缺，不致形成菜荒。目前，朝阳农产品批发市场，正在加大外地蔬菜的调进，外地蔬菜主要来自河北、内蒙古、山东、甘肃等北方地区，主要有大白菜、包菜、毛豆、冬瓜等。虽然目前本地蔬菜紧缺，但朝阳农产品批发市场里的蔬菜种类仍有七八十种，其中 90% 的品种来自外地。这些外地菜也较为便宜，毛豆批发价 1.5-1.6 元/斤、白菜批发价 1-1.2 元/斤，冬瓜的批发价只有 0.35-0.4 元/斤。

△ 百度与市经信委签订企业电子商务应用培训协议

百度与我市经信委达成战略合作，双方签署《推进企业电子商务应用培训战略合作框架协议》，共同开展企业电子商务的网络营销培训工作，帮助企业创新经营模式、拓展销售渠道、实现转型升级，这也标志着无锡成为国内首批百度营销大学培训基地。副市长曹佳中出席仪式。

百度是国内电子商务的巨头之一，此次与百度合作，我市将顺势引入网络营销的专业培训体系，帮助本地企业更好地适应互联网经济的发展形势，提升竞争力。据悉，除了定期安排推进企业电子商务应用大型公益讲座外，百度还将开展帮助无锡企业提升互联网营销能力的培训工程，充分利用专家智库资源，创新培训模式，引入专家咨询，跟踪运营服务，将无锡打造成为全国知名电商城市。

国内外市场

△ 朝阳锡澄路农贸市场启动建设

朝阳集团透露出信息，经过地块拆迁和前期准备，作为规划东、南、西、北四大连锁农贸市场之一的北片农贸市场——朝阳锡澄路农贸市场正式启动建设。

朝阳锡澄路农贸市场位于朝阳农产品大市场锡澄路 3 号门旁，地铁一号线庄前站出口处，市场规划占地约 25 亩。由于建设工期较长，朝阳集团将先完成市场临时过渡区的建设，过渡区暂设摊位约 300 个。目前，无锡朝阳股份有限公司已全面启动项目招商，登记报名异常火爆。预计，该市场将于 9 月 15 日投入运营。

据朝阳集团相关负责人介绍，朝阳锡澄路农贸市场依托朝阳农产品大市场蔬菜、

水果、粮油、副食品批发的货源优势和停车方便的有利条件，有望成为继朝阳农贸市场之后，全市零售农贸市场的又一个价格洼地。城市北片居民购买高性价比蔬菜的愿望终成现实。

另据了解，随着农贸市场临时过渡区的逐步完善，具有百年历史的“一里街”农贸市场，将整体搬迁至朝阳锡澄路农贸市场新址营业。

△太湖新城打造锡城金融商务第一街区

历经 10 年规划、5 年建设、一个金融商务中心正在无锡太湖新城迅速崛起，成为锡城金融商务第一街区。近日，安徽海螺水泥股份有限公司与太湖新城建设指挥部举行合作签约仪式，成为入驻该城金融商务区的首个大型企业总部。预计 3 至 5 年内销售收入可达 100 亿-200 亿元，并在 2016 年成为世界 500 强企业。

太湖新城金融商务街区规划建筑面积约 700 万平方米，定位为无锡市级高端商务、金融机构、企业总部、专业服务的集聚区。依托一流的规划设计、绝佳的区位优势，良好的生态环境和政府的优惠政策，该街区将打造成苏南区域最佳金融商务中心。目前，街区的国联金融大厦两栋大楼已全部租售；农业银行无锡分行、锡州农村商业银行将于今年内搬迁入驻；无锡银监分局、兴业银行、华夏银行、江苏银行、南京银行、交通银行等银行等银行机构也将以购买或自建方式入驻第一街区；永诚财险、天平车险、建信人寿，光大永明人寿等保险公司和光大证券等券商已入驻办公，还有 10 多家金融投资类机构正在洽谈入驻。

此次海螺水泥华东区总部入驻金融商务第一街区，标志着市场力量正成为太湖新城建设发展的主导力量和重要推手，可望发挥产业的规模优势和集聚效应，带动一批相关企业串起上下游产业链，有效提升金融商务区的发展水平，助推太湖新城步入产业发展快车道。

△中国葡萄获准出口澳大利亚 宁波葡萄种植业迎新商机

从宁波检验检疫局获悉，日前，国家质检总局与澳大利亚农渔林业部签署了鲜食葡萄输澳议定书，即日起符合澳方要求的中国葡萄均可出口澳大利亚。澳大利亚要求所有来自中国的鲜食葡萄的果园和包装厂经检验检疫机构注册登记，出口鲜食葡萄不带有澳大利亚关注的检疫性有害生物等，确保其达到进口条件。

据了解，葡萄在我国水果生产中具有举足轻重的地位，是重要的落叶水果种类

之一，与香蕉、柑橘、苹果、梨和桃等并称为我国六大水果。我国鲜食葡萄年产量多年来一直位居世界各国首位。2013年浙江葡萄栽培面积已达38.3万亩，产量60.6万吨，其中宁波辖区产量达13万吨，主产区为宁波镇海九龙湖镇、余姚临山镇、慈溪新浦镇等。

澳大利亚生态环境独特而脆弱，历史上几次外来物种或疾病酿就的生态灾难已经让澳大利亚人刻骨铭心，于是，便产生了几近苛刻的检疫制度，也成为世界上检疫最为严格的国家。澳大利亚有条件地允许中国鲜食葡萄输入，给我国鲜食葡萄产业带来发展良机，也为我国水果出口进一步拓宽了国际市场。

为扩大宁波鲜食葡萄出口澳大利亚，宁波检验检疫部门，已开始会同地方政府及企业协会等部门向葡农宣讲葡萄输澳议定书要求。鲜食葡萄生产企业也可主动前往检验检疫部门了解详细要求，检验检疫部门将为这些企业提供技术服务，指导企业建立出口鲜食葡萄质量安全保障体系，积极帮扶企业完成果园及包装厂的注册登记，确保宁波葡萄对澳出口贸易顺利开展。

专家视点

△ 张国栋：国人境外消费屡创新高并非“钱多人傻”

谁是当今全球旅游零售业中购买力最强的消费者？对外经济贸易大学奢侈品研究中心、财富品质研究院日前发布的《2013中国免税报告》显示，由于服务、差价、安全性等多重因素的影响，中国旅客成为全球旅游零售领域中最大的消费群体，2012年其境外消费额达到了1020亿美元。

国人境外消费一掷千金的派头，早已不是什么新闻。有海外媒体甚至发出了“中国正在购买世界”的惊呼，这论调儿跟“中国游客成多国摇钱树”没什么两样。

报告显示，近几年，不仅我国出境人数逐年攀升，而且境外消费额也随之高涨。从2010年的540亿美元一跃攀升至2012年的1020亿美元，翻了将近一倍。

实际上，出境人数的逐渐增长，已带动了中国游客成为全球旅游零售领域的最大消费群体，甚至足以支撑起欧洲本土奢侈品市场的“半壁江山”。在伦敦的希斯罗机场，中国游客约占全部游客的1%，但是却创造了25%的免税收益；巴宝莉在伦敦Hackney地区开设的奥特莱斯店，在非周末的日子，约有3/4的消费者都是中国

游客。类似情景不仅在欧洲，在其他地区也概莫能外。对此，很多国人发出“肥水不该流向外人田”的感慨，更有人觉得此乃国人崇洋媚外、消费缺乏理性、钱多人傻使然。这虽有一定的道理，但也不尽然。

如果在家门口就能购买到物美价廉的商品，谁愿意远涉重洋去掏腰包？即使“出去”，大多也只是饱饱眼福，何以会成为当今全球旅游零售业中购买力最强的消费者呢？

事实上，国人境外消费屡创新高，人数增多、出行费用随之增加是一方面，更主要的则是受服务、差价、安全性等多重因素的影响。境内外消费价差的存在，是刺激大部分消费者选择境外消费的主要原因。

此外，人民币汇率持续升值，使得中国游客更有经济实力进行境外消费。同时，境内部分消费品的质量瑕疵和供应不足，也使得国人把更多目光投向境外商品。

可见，国人境外消费屡创新高并非钱多人傻，而是另有原因，甚至是种无可奈何的选择。因而要拉动内需，做到肥水不流外人田，我们就该对症下药，解决境内市场上问题，而不是对国人境外消费片面地“谴责”一番了事。

消费者不是傻子，他们的选择自有道理。降低关税，我们已喊了很久，可时至今日，并无实质性的动作。关税尽管可以多收三五斗，但与大量的消费者流失相比，哪个更划算呢？

△ 李稻葵：公共消费性投资是重要增长点

中国社会当前的最主要问题是缓解社会矛盾。缓解矛盾的基本措施，就是要保持经济适当的稳定。这好比穿越泥泞道路的自行车，必须要保持一个稳定的速度，既不可盲目地加速，也不可过分地减速，加速固然有风险，减速也会使得自行车失去平衡。

当前阶段最重要的增长点是一大批消费性的公共投资，其中主要包括各级政府应对自然灾害的抗灾能力、城市内部的地下管网建设、水和空气质量的治理。这一系列领域都是直接与百姓的生活质量、生命财产安全紧密相关的，这一大批投资项目也是初步进入小康阶段的今天，中国社会和百姓最需要的。

与传统的产能扩张、工业化不同，这是一种消费性投资。问题的关键是，目前为止，我们尚未找到一种机制，可以让投资者从这些公共投资中获得收益。换句话说，当前经济改革的一大挑战是如何通过一系列制度创新，把民间资金引到这些公共消费类投资中去，从而找到新的增长动力。

为此，国家必须放手允许地方政府试点，把一些准公共性投资转变为公司合伙的投资方式。比如说污水处理，可以通过地方政府逐步收费，把这些收入转让给投资者，而投资者进行长期投资，从中获得回报，最终通过 BOT 的方式转给地方政府。再比如说，道路建设可以通过地方政府承包给企业，由民间投资者经营道路或道路周边的广告权、土地经营权来实现。

通过创新把民间资金引入公共消费投资，不仅经济增速能维持，经济面貌会改善，百姓的生活质量同样会得到提高。

生活百科

凉席虽凉快但是易滋菌

人们在选购凉席时，往往缺乏一个可以参照的标准，不少价格便宜的凉席，譬如用苇、草编制的凉席，很容易受到病菌的侵害留下隐患。因为用苇、草编制的凉席，不便于洗刷，上面经常会沾染、滋生细菌或螨虫等，人睡在上面很容易受到传染而生病。同时，有一些过敏体质的人，睡在苇、草编成的凉席上，还会产生一些过敏反应，例如皮肤出现红肿、瘙痒等，严重者还可能造成皮肤溃烂。另外，还有一些人贪图凉快，喜欢赤身裸体直接睡在凉席上。这样一来，人体身上的汗液很容易渗透到凉席的缝隙中，久而久之，这里就会成为细菌的一个“大家庭”，大量的细菌、真菌、寄生虫等会聚集在这里。如果人赤身睡在上面，很容易造成有害病菌直接侵入人体的毛囊组织，造成皮肤病等，并且还很容易感冒受凉，并引起腰腿酸痛。

所以笔者提醒我们广大的朋友，我们在夏日享受凉席的清爽之时，应该养成良好的使用习惯，保护好健康。首先，购买凉席时，应选择以竹子、藤条等为材质制作的凉席，这样的凉席一方面不易造成人体过敏，另一方面便于清洗。同时，使用凉席睡觉时，要注意保持凉席的清洁，做到一天一擦，一星期一洗一晾晒。在凉席上睡觉时，最好身穿棉质睡衣，这样不仅吸汗，还可以防止着凉。