后危机时代 中国商品交易市场何去何从

作为商品流通的重要环节，我国商品交易市场在过去的一年中取得了令人振奋的成绩。但是，面对新的挑战，我国商品交易市场在后危机时代该何去何从呢？

最近，由中国市场学会、中国市场学会商品批发市场发展委员会主办的“中国商品交易市场领域2010迎新春座谈会”上，商务部、国家工商总局、国务院研究室、国务院发展研究中心以及中国市场学会等领导和专家一致认为，我国商品交易市场正处于转型关键时期，亟待制定可行性对策和措施。

挑战来临 危机重重

中国市场学会理事长高铁生认为，今后，中国商品交易市场面临着诸多挑战。面对经济衰退，国外商业加快进入中国抢占二、三级城市，甚至进入四级城市，国内零售企业也不甘示弱，积极与外商“争夺三、四级城市”。而三、四级城市正是商品交易市场的传统地盘。网上交易额增长突飞猛进。从2002年开始，电子商务交易额每年增长50%-60%。2008年中国网上购物的销售额占社会商品零售总额的2%左右，同比增长150%。网上销售不断侵蚀实体商店的销售份额。

一些实力雄厚的加工企业向原料和销售两端延伸产业链，排挤传统流通业。比如中粮在食品领域的扩张，从田间到餐桌，显示出“强者通吃”，大有越过商品交易市场的趋势。

商务部正在推广的“农超对接”，实质上变成农产品加工企业、农产品专业合作社与超市对接，有可能越过和架空农产品批发市场，一些大的超市连锁集团也在探索直接建立生产基地，补给农产品。

商品交易市场盲目无序发展造成许多“空壳市场”、“饥饿市场”。由于这些市场同质化现象严重，不善于差别化经营，也难以形成市场集群，最后只能导致恶性竞争，两败俱伤，甚至几个市场均处于不饱和状态。

消费者乃至整个社会的质量与安全观念的增强，形成对商品交易市场倒逼机制。本来市场应当形成内在的严格的监管制度，但是由于长期以来形成先发展后规范的惯性思维，以至于为了追求高摊位出租率，放松对商品质量与安全的监管。由此引致市场事故频发，削弱了消费者对市场的信任度，威胁到市场的生死存亡。

应对变化 做大做强

如何应对零售业的兼并重组，“做大做强”。在经济危机中，国内外零售业掀起兼并重组热潮。以此迅速提高市场竞争力和占有率。出于同样的理由，商品交易市场也有必要“做大做强”，提供更优质的服务。商品交易市场如何在资本、组织和空间方面实现扩张，是个必须正面应对的问题。

如何应对社会需求的快速变化。高铁生举例说，为适应80后、90后消费者的需要，淘宝网把商店开到手机上去；家乐福根据家庭规模缩小和顾客购物方便的需要，正在调整超市内部空间布局；北京超市发连锁店清晨办店内“早市”。

那么，后危机时代，商品交易市场该如何应对这些挑战呢？高铁生认为，商品交易市场可以通过连锁化与集群化实行空间上关联与整合。

商品交易市场通过异地连锁既可以扩大经营规模又可以拓宽需求，甚至实现异地异价、空间套利。而且由于市场品牌效应，异地连锁建立市场还可以节约宣传广告费用。

商品交易市场由综合走向专业化，可以获得分工和专业化的收益，但是难以满足采购商的多样化需求，又不符合范围经济的要求。不能更充分利用市场配套服务体系。因此，又需要在专业化分工的基础上实现更高层次的综合，即建立市场集群。即在同一地区或城市，发展十几个甚至几十个专业市场。例如义乌小商品城、临沂市场、沈阳五爱市场、成都荷花池市场、武汉汉正街市场，都不是单一市场，而是市场集群。高铁生指出，这可能是商品交易市场突破发展瓶颈的一项可取的选择。

同时，高铁生指出，上述连锁化和集群化，可以依靠自我积累自发生成，也可以通过资本运作，参股合资收购重组，加快实现规模扩张。也可以通过这种方式消化一部分空壳市场。或者将同质化经营转变为异质化经营，实现市场之间的合理分工，形成互补关系的市场集群。

此外，高铁生呼吁引进电子商务，开展网上交易，把虚拟市场和实体市场结合起来，把网上展示和订货，与市场提货和物流配送结合起来。 （钟尚）

新闻链接

人大代表提议制定《商品专业批发市场法》

“由于规范商品专业批发市场发展的法律散落于各部法律之中，没有统一的商品专业批发市场法，使商品专业批发市场在市场准入、税收体系等多方面都无法可依。”全国人大代表、新光集团董事长周晓光在此次“两会”上提交议案，呼吁制定《商品专业批发市场法》，以明确商品专业批发市场的法律地位，规范商品专业批发市场的建设、管理和运行。

经过20多年的发展，目前中国有包括粮油、农副产品、日用工业品等商品交易市场103000余家，约1600万个摊位与店面，上规模的商品专业批发市场达11000家以上，全国性商品专业批发市场流通网络基本形成。而商品专业批发市场交易额已占全国社会商品零售额的1/3以上。直接从事商品专业批发市场经营从业人员超过2000万人，从事与批发市场相关服务业和依托专业批发市场间接从事生产、饮服等就业人员，超过1亿人以上。

“就我所在的浙江省义乌市来说，近年来，商品专业批发市场的发展更是如日中天，目前，全市商品专业批发市场总面积超过400万平方米，摊位超过6.2万个，经营的商品种类包括16个大类、9105个支类，共计170余万种商品。”周晓光表示，商品专业批发市场已成为中国流通支柱产业。

但是，规范商品专业批发市场发展的法律仍散落于各部法律之中，各地商品专业批发市场管理体制、政策和改革步伐不一，出现多头管理和管理真空等现象。“各地盲目重复建设市场现象严重，市场资源大量浪费，不时出现对商品专业批发市场不公正的指责，严重影响商品专业批发市场健康发展。”周晓光呼吁，全国人大常委会应尽快对商品专业批发市场开展立法调查，责成国务院有关部门起草，适时出台这一法律，以明确商品专业批发市场的法律地位，规范商品专业批发市场的建设、管理和运行。

“法律应明确政府在专业批发市场规划、建设和管理中的职能作用，明确批发交易市场投资体制、市场准入条件等法律责任。”周晓光表示，制定《商品专业批发市场》法律时，应明确专业批发市场这一经济组织的概念和专业批发市场组成要素，根据WTO的相关规定和专业批发市场在我国经济发展中的独特作用，保证公民公平享受市场资源的权利。

（张茵 朱丽珍）

业内代表“两会”观点

王填：尽快出台城市商业网点规划法

全国人大代表、步步高董事长王填在两会上再次建议，尽快制定和出台《城市商业网点规划法》，为我国零售业的发展建立公平的市场竞争规则。

作为流通业的代表，王填一直关注国家商业经济政策的制定，曾向全国人大提交了一系列有关商业立法的议案。2009年两会，王填建议将“广交会”向国内采购商开放，得到商务部的回应。2009年，王填还向全国人大提交了一份“关于实现商业用电与工业用电同价”的建议，得到发改委的回应。

今年两会上，王填再次呼吁，希望有关部门尽早出台《城市商业网点规划法》。王填认为，由于规划管理制度的缺失，我国城市商业网点建设目前面临严重失控的局面。许多城市的大型商业网点设施建设已经完全超出市场需求；一些企业片面追求市场占有而跑马圈地，实际上给城市居民生活带来诸多制约。据了解，在一些大城市的繁华地区，由于多家国际零售巨头重复开店，导致出现交通堵塞、环境污染和扰民等社会问题，当地居民对此颇有微词。而类似的问题在一些二三级城市也正在凸显。

另外，一些国际知名零售企业和跨国公司依靠强大的财力和一些地方为引进外资所给予的超国民待遇，在一些城市突破商业网点的合理布局而强行甚至违规开店，这给处于相对弱小、正在成长中的国内零售企业以致命打击。内资超市的关门、倒闭当然与其自身的经营水平有关，与外资零售企业的挤压也有直接关系。

王填认为，加强城市商业网点规划管理，已经成为关系到控制重复建设、资源有效利用、产业合理布局、城市和谐发展、人民生活质量的社会大问题。他表示，《城市商业网点规划法》并非针对国外商业零售业大举进入我国市场而采取的对策，它对国内商业企业具有同等的制约作用。他同时指出，在制定和出台《城市商业网点规划法》时，最核心问题是应该突出听证制度。在执行过程中，要加强全国各地人大部门的监督作用。首先，应按照一定的原则对听证结果的执行情况进行监督，可考虑遵循国外“点头不算摇头算”的原则；其次，对通过听证的商业网点设施的建设实施过程，各级人大、政府及其有关部门均应按照条例进行相关监督。

（赵碧君）

郑新立：拉动消费须提高国民收入

受金融危机影响，我国启动四万亿经济刺激计划，导致去年我国投资率升至改革开放以来的最高点46.8%，而消费率降到最低点48.6%，城乡居民收入占GDP的比例也降至历史最低点。

近日在政协第三次发布会上，全国政协委员、全国政协经济委员会副主任郑新立表示，基于这种现状，必须提高国民收入，拉动消费以加快经济发展方式的转变。

“根据我的计算，去年城乡居民收入占GDP的比例降到历史最低点43%。”这一数据的历史最高点是55%。郑新立认为，这也是制约实现经济转型的主因之一。增强消费对经济的拉动作用，就要增强居民消费能力。

郑新立算了这样一笔账：如果城乡居民收入占GDP的比例能够通过3年努力提高10个百分点，达到53%，老百姓的收入就能有明显增长，会极大带动居民的购买支付能力。如果今、明两年把居民消费率从现在的35%提高到50%，就意味着每年有5万亿左右的商品由现在的投资和出口转变为老百姓消费。零售消费总额可提高50%左右。

郑新立强调，上述53%、50%的两个目标，都比历史最高点要低2个百分点，属于“要求不算太高的目标”。

郑新立还认为，“发达国家庞大劳动力都集中于服务业，劳动力比例中服务业占80%以上。而去年我国第三产业的就业比重只有34%，远远低于世界平均水平。”税收过重、缺乏金融支持，成为第三产业发展的主要阻力。郑新立介绍，“我国都是大银行专门为大企业服务。导致我们的金融体系只有主动脉，没有毛细血管，金融血液没有输送达小型微型的金融主体。”他认为，国家应从政策、金融体系方面予以扶持，让第三产业吸纳大量劳动力，才能让经济模式转变中的“阵痛”尽快度过。

（张奕）

谢子龙：零售药店应先分级再管理

“是科学也是必须，零售药店应该尽快实现分级管理。”近日，全国人大代表、湖南老百姓大药房连锁有限公司董事长谢子龙在采访中向记者表示。

建议提交的时候，全国零售连锁药房的门店数已经突破了36万家——管理较薄弱、资源配置不尽合理、企业数量过多、经营规模偏小、竞争能力不强，是目前该行业的典型特征。

来自中国医药商业协会的数据更清晰地说明了问题——2008年，我国药品销售额超过2亿元的药品零售企业只有26家，前百强药品零售企业销售额占同期医药商业市场销售总额不足17%；而美国药店零售业排名第一的沃尔格林（Walgreen）连锁药店几乎占美国药店零售总额的24%；日本前三大医药零售连锁企业占日本市场份额的20%，前十大医药零售连锁企业占有市场份额的50%。

事实上，2009年11月25日，商务部正式接手药品流通管理职能后就曾多次表示，促进药品流通企业兼并重组将成为其履新后最重要的目标之一。

这一主导设计下，医药商业准入、5年发展纲要和行业标准等文件正在紧张制定中，消息显示，上述文件将在“两会”后渐次对外公布。

谢子龙告诉记者，依照SFDA（国家食品药品监督管理局）现有政策，药店不允许经营麻醉药品、一类精神药品，二类精神药品和医疗毒性药品也须经过药监局严格审核才能经营，但对于含麻醉药品的复方口服溶液、精神障碍治疗药品等严格管理的处方药、生物制品、注射剂药品等高风险品种，所有的药店都可以经营。

他认为，这样的经营现状，不仅会给群众用药带来不安全因素，也不利于规范药店的经营行为，无法促进药品零售行业规模化发展。

因此，在报送商务部的建议中，他提出，通过药店的分级管理，给予药店不同的经营范围，在人员条件、设施设备、管理水平、供药能力、药学服务、计算机信息系统管理等关键方面制定相关标准。

“比如一级药品零售企业只能经营乙类非处方药、二类则可以扩大范围至处方药和中药饮片，三类则允许销售部分禁止类药品等。”谢子龙告诉记者，在此基础上，药店分级管理升降级和退出的动态管理也可以水到渠成，与药监稽查相结合，根据许可条件变化，好的升、差的降、坏的直接就退出。

（王蔚佳）

耿学梅：莫让大商场成为“价格高地”

一套出厂价约1000元的服装，经过道道环节进入大商场后，“摇身一变”身价倍涨，卖到2500多元。针对商品价格虚高问题，一些全国人大代表呼吁：莫让大商场成为流通链条末端的“价格高地”。

全国人大代表、河北省唐山市路南常记商场总经理常玉珍说，商家和流通企业要规范从生产商到代理商再到消费者的整个流通环节，大商场不应成为拉动内需的“肠梗阻”。

“要让百姓花钱花得舒心，必须改变大商场内商品价格畸高的现状。”全国人大代表、安徽省工商业联合会副主席、六安市副市长耿学梅建议，可从生产、流通和销售各环节作出努力。一是生产企业要多生产品种多样、物美价廉的商品。二是减少流通环节，减少不必要的开支和成本。可以发展网购，大商场间还可以进行联购，以降低运输、仓储等成本，减少批发环节。三是国家要专项治理商业贿赂。四是引导百姓改变消费习惯，多选择电子商务等成本低的购物方式。

（金小茜）

两会上的服务员微笑服务。