

市 场 通 讯

2015 年第 07 期 （总第 192 期）

无锡市市场指导委办公室

编印

无 锡 市 场 协 会

2015 年 07 月 31 日

目 录

政策信息：我省专门设立农产品流通产业发展基金
推进大市场与大电商融合发展

协会动态：无锡市场协会召开六届四次理事会

市场分析：家居建材业九大发展趋势

会员之窗：五洲国际出席中国民营 500 强企业代表重庆投资恳谈会
无锡皮革城荣获“无锡市知名商标”
天鹏食品商城开展诚信综合整治活动
红星美凯龙无锡滨湖至尊召开全球招商发布会

市场风采：争当放心消费楷模 共创文明诚信市场

行业分析：无锡市区房地产市场综述
无锡人力资源市场运行特点

专家视点：引领商业模式创新——私人定制

生活百科：健康宝典——养生乘法表

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

我省专门设立农产品流通产业发展基金

为进一步完善农产品流通骨干网络，推动公益性农批市场建设，根据《财政部办公厅、商务部办公厅关于开展农产品流通骨干网络建设工作的通知》（财办发〔2014〕36号）精神，经省政府和商务部批准，江苏省商务厅、江苏省财政厅联合江苏省农垦、省水源绿化公司专门设立江苏省农产品流通产业发展基金，名称定为江苏省农垦农产品流通产业发展基金。基金以2亿元中央财政资金为引导，带动社会资本投入3亿元，总规模超过5亿元。基金将重点支持省内骨干公益性农批市场建设，建立健全农批市场公益性运营保障机制。6月30日，江苏省商务厅召开全省农产品流通产业发展基金和骨干农批市场对接会。省商务厅市场建设处江志平处长对国家公益性农批市场认定标准及有关政策进行了解读，就省农产品流通产业发展基金和骨干农批市场对接提出了要求。省农产品流通产业发展基金管理公司负责人介绍了基金投资公益性农批市场的相关政策及具体要求。各市商务局市场建设处处长和当地骨干批发市场的主要负责同志参会并作交流。

推进大市场与大电商融合发展

——江苏省商务厅召开电商企业、大市场和行业协会座谈会

为推动全省商品交易市场转型升级工作，促进大市场与大电商融合发展，7月22日，江苏省商务厅召开部分大市场和大电商对接会。省商务厅领导，商务厅市场建设处、流通处、电商处相关负责人，无锡、徐州、常州、苏州、镇江商务局市场建设处负责人，部分商品交易市场、电商企业的负责人参会并作交流，无锡市场协会作为全省唯一的行业协会代表参加了会议。

会议围绕大市场转型升级、传统市场与电商企业对接、线上线下融合等问题进行了深入讨论。参会的商品交易市场和电商企业就未来合作进行了初步对接，并对今后深化对接合作提出了意见建议。下一步省商务厅将根据企业实际需求，继续有针对性地开展相关工作，并择时召开全省商品交易市场转型升级工作推进会。

无锡市场协会召开六届四次理事会

7月31日上午，无锡市场协会六届四次理事会在无锡市伟达五金有限公司三楼会议室召开。到会理事代表及来宾共40余人，无锡市商务局等职能部门领导参加了会议。会议就下半年工作重点征求理事意见。与会者们畅所欲言，提了很多建设性的意见，会议取得了较好效果。无锡市场协会下半年的主要工作任务是：

1、做好评级试点工作。根据开展商务诚信评级试点工作实施方案的要求，农副产品批发市场诚信评级试点年前完成。配合市商务局做好农副产品批发市场诚信评级指标体系的制定、申报单位材料报送、评级考核联络等相应的工作。通过建立农副产品市场商务诚信管理系统和服务系统，实现农副产品市场商务诚信评价分级管理模式，不断提高我市农副产品市场的整体诚信水平。协会将通过网站、刊物、会议等多种渠道，广泛宣传开展商务诚信评级试点活动的重要意义，配合政府相关部门，严厉打击违规失信和商业欺诈行为，倡导商务诚信理念，推动市场诚信体系建设。

2、建好市场信息平台。无锡市场协会申报的市场信息平台建设已列入2015年政府购买公共服务项目。下一步要在建立健全各信息采集点、及时收集录入市场各类信息基础上，逐步建立起市场综合信息数据库的。发挥好与市场协会建立合作关系的金融、担保、税务、法律、培训、中小企业六大公共服务平台的作用，依托无锡市场网原有的联网信息渠道，及时反映纵向、横向的各类综合信息以及全市批发、专业市场的最新动态。通过信息平台及时把市场的诉求和市场体系建设发展中的重大问题，采取不同方式向市政府和市相关职能部门领导专报，把我们了解到的市场发展综合信息和市场运营分析情况传递给各市场。

3、强化对会员的服务。协会的根本宗旨就是为会员单位提供各种服务，增进会员的共同利益，以促进市场体系的建设。下半年要进一步发挥专家咨询委员会和培训服务部的作用，为会员做好重大项目决策咨询服务和培训服务。要建好资产融资平台，协调流通企业和市场经营户，公平、公正、公开地与金融机构、保险机构进行业务合作，通过资产质押监管，获得银行贷款。一方面解决银行缺乏优质客户造成的贷款难问题，另一方面通过资产质押解决中小流通企业融资难、担保难的问题，为中小流通企业提供融资服务保障。

4、加强市场调查研究。针对各类市场所面临的新情况、新问题、协会要发挥政策研究的作用，加强市场调查研究，做好季度分析、半年度和年度市场调研报告，将调研中发现的新动向、新情况，撰写成对会员单位有指导意义、对政府职能部门有参考价值的文章。发挥好汇智市场发展研究所的作用，更多的深入市场，急市场所急，想市场所想，努力为企业排忧解难，出谋划策，为大家及时分析供求动态、正确把握商机、争创最佳效益、谋求市场健康发展。

市场分析

家居建材业九大发展趋势

随着经济的理性增长时代的到来，中国 GDP 贡献最大的房地产市场也将从原来的高速发展变为理性市场化发展，作为房地产的关联产业，家居建材行业的趋势将出现以下变化：

1. 市场淡旺季模糊，理性消费时代来临。随着各地房产市场的松绑，2015 年春节后家居建材市场会有一个小阳春，但不会持续太久。这个时代叫“大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼”，市场原有的淡旺季划分将越来越不明显，理性消费越来越主流。

2. 大家居时代来临。圣象成都建立第一个全屋家居体验馆、东鹏成立大家居部、生活家巴洛克地板都成立了全屋家居部……所有的一切都指向一个目标——大家居，行业整合的速度快速提升，家装整体方案解决将是服务主流。

3. O2O 将迎来快速发展的一年，传统渠道将进一步接受挑战。网络只是一个销售平台，不会是销售的主流渠道和通路，未来市场的决胜点是客户体验，这一体验将会促成大量模式的诞生。所以线上线下的结合将是 2015 年的主流，在这一大潮下如何实现线上线下的结合，如何实现 O2O 与经销商运营模式深度结合，是我们要快速思考应对的。

4. 行业竞争将进入全面深度的主动营销年，这对于传统家居建材企业是个沉重的打击。虽然家具相对建材卖的多是成品（定制除外），所以服务环节相对简单，但家具行业的客户数量多，消费分流大，如不主动出击，深度营销，这两大“硬伤”将成为家具企业发展顽疾。

5. 价格战将会进一步凸显品牌的系统竞争能力。2015 年的价格战将会更加猛烈，价格的杠杆作用就是把那些发展劣势的品牌和竞争能力低的经销商筛选淘汰，让发

展成熟、有竞争能力的品牌和企业生存坚持下来。

6. 中小品牌的生死存亡关键年。中小品牌的竞争是整个供应链的竞争，所以经销商必须从源头把控供应链——选择优秀的品牌经营，依托品牌已有市场基础，做大做强。

7. 核心通路营销走向“全面通路营销”。家居建材市场营销通路众多，家装渠道、零售渠道……每一条通路都是一场竞争，我们无法避免竞争，但可以创造有利战场，进入全通路营销也是为企业的发展带来多一条道路。

8. 消费的两极分化更加明显。“价格”与“服务”成为消费者购买时的两极需求，所以企业在未来的竞争中除了不断提升、完善自身产品的产品外，更应该注重服务，在服务上有所创新并有效延展，整合成完整的服务体系，才是立于不败之地的最有效途径。

9. 服务模式的创新和建立服务营销的模式将会给企业带来竞争力，这也是服务链的增值。

整体而言，2015 年家居建材行业的发展趋势可以归结为上面九条。所以企业要想实现营销破局，必须实现七大转变：从粗放式(粗暴式)营销走向精细化营销；从泛客户营销走向精准客户营销；从门店销售走向消费者体验式营销；从初级联盟到多种深度整合模式；从卖产品走向卖整体空间效果；从核心通路营销走向“全通路营销”；从重视服务向服务营销！产品大战、营销大战的时代已经来临，能经受住市场考验的才是胜者！作者：cnpfs

会员之窗

五洲国际出席中国民营 500 强企业代表 重庆投资恳谈会

6 月 17 日-18 日，“中国民营 500 强企业代表重庆投资恳谈会”在重庆举行。重庆市市委副书记、市长黄奇帆，重庆市市委常委、市委副市长翁杰明携各市直部门及各区县主要领导出席。包括五洲国际在内的 18 家中国民营 500 强企业董事长或总裁受邀参加了本次活动。会上，与会代表重点与重庆市在 PPP（即政府与社会资本合作）项目、装备制造、智慧城市、跨境电商、现代物流、现代农业、金

融等领域开展交流与合作。五洲国际集团董事长舒策城在交流中谈到，重庆市中西部唯一的直辖市，交通便利，投资环境良好。“一带一路”建设机遇和“渝新欧”铁路的巨大潜力为重庆带来了更多的发展可能性。五洲国际自上市以来，积极打造中国最大的商贸物流综合服务平台，重庆市顺应发展潮流，大力发展战略性新兴产业、现代服务贸易，努力形成新的经济增长点，符合五洲国际未来升级发展战略。舒策城董事长表示，近年来，五洲国际利用自身优越的资源，以互联网+为基础，携手国内外物流巨头和配送龙头企业，联合金融机构，打造全新业务板块，为商户提供商品贸易、仓储物流、公路港物流、商品融资、商品结算和电子商务等综合服务，为客户尤其是中小企业，提供资产管理的综合解决方案。重庆市便利的交通枢纽环境和良好的金融生态环境，为双方在商贸物流及动产融资领域的合作提供了众多机会。

无锡皮革城荣获“无锡市知名商标”

无锡皮革城有限公司继 2011 年后，日前再次获得“无锡市知名商标”荣誉称号，成为其品牌发展道路上又一重要里程碑。运筹帷幄之中，决胜千里之外。无锡皮革城在追求市场效益的同时，更注中自身品牌形象的提升。公司领导凭借敏锐的市场意识，独特的市场定位，广泛的宣传手段，以及良好的社会形象，齐抓共建，上下同心，倾力打造品牌影响力，最终走出一条优良的“品牌经营”路子，使市场长期占据无锡本土皮革市场“头把交椅”，同时也取得了无限的商业价值和消费影响力。

品牌，是一个企业的无形资产。品牌建设也不是一蹴而就的，这需要所有皮革城人的共同努力。历时多年的拼搏与沉淀，终得“知名商标”殊荣。这是一种褒奖，也是一种勉励。在新常态下，无锡皮革城将积极总结成功经验，通过商标的市场运用，形成更高的市场价值、社会效益，以及文化影响力。不断突破、进而塑造全新的企业品牌形象。

天鹏食品商城开展诚信综合整治活动

近年来，海鲜市场的短斤缺两、拉客、调包等不诚信经营行为给企业带来了负面效应，损害了企业的声誉。这一难题一直困扰着市场，给市场的管理带来前所未

有的压力和挑战。但我们从未气馁，团结一致，群策群力，绞尽脑汁，想方设法采取有效措施，加大对不良行为的处罚力度。前一时期，食品商城对海鲜市场组织开展“诚信经营 综合整治”专项整治工作，杜绝海鲜市场发生拉客、短斤缺两及调包行为。商城的领导班子成员带领全体海鲜市场管理人员延长工作时间，放弃休息天，对市场进行综合整治。采用违规处理公示、罚没违约金、停业整顿等措施有效抑制了拉客、短斤缺两及调包行为的发生。

在这次综合整治过程中，发现 F8-9 号、F69-70 号门面存在短斤缺两的情况，F79-80 号门面使用违规包装袋，按照这次综合整治的管理方案，管理科在第一时间对这两家门面出整改通知书，树立诚信公示牌，并处以违约金。这一举措收到了消费者和经营户们的一致好评，有效抑制水产行业不诚信经营的行为，树立天鹏海鲜品牌，对市场提升可信竞争力，起到有力的推动作用。

红星美凯龙无锡滨湖至尊召开全球招商发布会

2015 年 6 月 18 日，红星美凯龙无锡滨湖至尊 MALL 全球招商发布会盛大召开。红星美凯龙家居集团及华东大区领导、以及来自全球各地的品牌工厂代表和经销商、各大媒体代表及社会各界人士应邀出席，共计 1500 余人共同见证此次集高端科技、奢华典雅为一体的全球招商发布会盛典。无论进口家居馆、香氛系统、未来儿童馆、亦或是智能休息区、家居社区管家、商户营销骑兵团、会员自助服务系统，无锡滨湖项目要成为全国首家以互联网思维结合家居实体打造而成的商场。它从诞生之初，就以互联网思维进行自我改造，赋予它互联网思维的基因。而互联网思维的本质就在客户，未来滨湖要做的就在这与客户高度契合的体验提升，开启未来星航向。红星美凯龙滨湖至尊店将全力打造无锡第一座全新公园式家具建材购物中心，这种家居体验首先表现在高端卓越的硬件环境。滨湖至尊 MALL 为红星美凯龙家居集团第八代自营商场，建设总占地面积 39015.4m²，总建筑面积 172232m²，建筑主体采用具有时代特色的建筑形式，时尚大气充满人文气息；内部则采用典型现代风格营造公园景观式、游乐园式购物环境。无论是双轨道云霄长梯，抑或风格迥异的自然主题景观、再或全新机器人导购模式，绿色环保、休闲娱乐，在每一个细节精雕细琢，让无锡红星美凯龙滨湖至尊店走到了中国乃至世界家居卖场。

争当放心消费楷模 共创文明诚信市场

——访无锡市锡沪装饰材料市场

锡沪装饰材料市场始建于1997年，是无锡市最早建立的大型建材专业市场，整个市场占地面积15万平方米，现有经营户158家，主要经营地板、木门、灯饰、五金、家具、基础建材等各类建材家居，是一个品类齐全、信誉优良，在无锡广大消费者中都家喻户晓的品牌建材市场。锡沪壹号建材城主要经营板材、木门、五金、基础建材等各类建材家居，是一个品类齐全、信誉优良，在无锡广大消费者中都家喻户晓的品牌建材市场。锡沪壹号地板城总建筑面积30000平方米，该建筑地上5层，地下1层，500平方米超大景观中厅彰显奢华气派，设有两部客梯，八部自动扶梯，配套设施齐备，装修现代时尚。地板城汇聚国内外众多知名品牌地板，满足您一站式购物需求。锡沪壹号灯饰城总建筑面积50000平方米，于2012年10月奠基，2015年5月开业，该建筑地上6层，地下2层，1000平方米超大景观中厅彰显奢华气派，设有两部观光电梯，十二部自动扶梯，配套设施齐备，装修典雅华贵。锡沪壹号灯饰城汇集百余国际、国内灯饰品牌，现代简约灯饰、璀璨水晶灯饰、典雅欧式灯饰、奢华美式灯饰及家居商业照明等品类应有尽有。随着锡沪壹号灯饰城的开业，将提升锡沪装饰材料市场整体经营档次，使之成为锡城首家规模最大、品牌最优、服务最好的专业化精品建材家居市场。

锡沪装饰材料市场自建立以来，始终致力于把最好的商品、最美的服务、最优的环境奉献给广大消费者。开业以来，市场以创建全国文明诚信市场活动为契机，广泛动员市场经营户和市场管理人员，牢固树立诚信观念，不断强化法制意识，尽心尽职维护广大消费者的合法权益，努力争创放心消费文明诚信市场，全力营造遵纪守法、诚信经营的行业典范，促进市场诚信建设又快又好地发展。市场开业以来，国家、省市各级领导都莅临参观指导，更是获得了诸多荣誉，“江苏省文明诚信市场2007-2008”、“无锡市廉政文化建设示范点2012年度”、“无锡市文明诚信市场2012-2014”“无锡市绿色家居建材市场2011-2013”等等。

健全创建机制 为更好地创建全国文明诚信市场，成立了由社区和市场领导为正副组长、市场商管部、企划部、物管部、保安部、12315联络站等部门负责人参加的创建工作领导小组。同时还发动市场经营户，成立了业主放心消费诚信自治联盟，

成员由工商所、消委会、质检所、市场相关管理部门和诚信业主代表共同组成，建立营造自治管理、诚信自律、规范有效、和谐共赢的市场经营新格局。

加强自查自纠 市场从源头抓起，市场自行出资委托无锡市质量检测专业机构“无锡市质检所”对市场内销售的各品牌地板进行不定期的质量抽检。经营户进驻市场做到诚信教育在先，加强索证管理，必须提供生产厂家的营业执照、税务登记证、商标注册证、生产许可证、产品检测报告、授权证书等资料，必须签订《市场诚信责任书》、《先行赔付责任书》、《不经销假冒伪劣商品责任书》，使市场全体人员诚信守法经营意识不断增强、内部诚信管理制度不断健全、社会认可度和信用度不断提升，建立了规范的诚信管理、优质的经营服务和良好的社会信誉。

规范明码标价 在市场地板馆开业之初，就主动向市物价局申报，全面规范使用了无锡市统一明码标价签，地板等商品必须正确标注国家规范树种名称以及甲醛含量、耐磨等级，做到让消费者明明白白购物，放放心心消费。为规范诚信管理，依法诚信经营，市场内所有经营的商品，必须到市场管理部打印无锡市物价局统一明码标价签。商品标价签打印必须填写商品标价签制作申请表，同时按照要求填写完整，经市场管理部审核签字后到企划部打印。

开展宣传教育 市场举行了“放心消费品牌联盟”成立暨启动仪式，向社会公开推出“放心消费八大服务承诺”，即绿色环保承诺、先行赔付承诺、首问负责承诺、比价退差承诺、商品检测承诺、零风险退货承诺、客户回访承诺、免费服务承诺，市场率先在行业中开展了市场放心消费信用分类管理，建立了“一户一档”信用分类管理制度。开展了“放心消费星级信用户”、“共产党员经营户”的评选挂牌工作，对于诚信经营的五星级经营户给予事迹展板宣传，通报表扬表彰，对于投诉问题多，损害消费者权益的经营户给予信用降级、通报批评、停业整改、终止合同等处罚，同心合力共创“放心消费诚信市场”。

完善投诉程序 为维护消费者的合法权益，市场建立了完善的消费者投诉处理机制，严格遵循“受理→登记→查办→调解→移交与归档→反馈”的诚信投诉处理程序，对消费者投诉的真实、可靠的价格违法行为进行及时处理和信息反馈。在经营场所醒目位置，市场设置了“创建诚信市场意见箱”，公布了市场的投诉热线电话和12315举报电话，安排了专门的投诉处理部门和人员，与物价、工商、消协、质检等部门紧密配合，严格执行法律法规，全心全意地维护广大消费者的合法权益。

无锡市区房地产市场综述

2015 年 1-6 月，无锡市区土地市场持续平淡，商品房市场供应充足，受政策持续利好影响，刚性需求积极入市，市参成交持续回暖，成交量达历史同期高位，住房价格企稳回升。

一、无锡市区房地产市场运行情况

（一）房地产开发投资同比降幅收窄，新开工面积大幅减少

1-6 月无锡市区房地产开发投资 392.50 亿元，同比下降 6.08%，同比降幅相比一季度收窄约 6 个百分点；其中住宅 258.17 亿元，同比微增 0.92%。无锡市区房地产施工面积为 3818.53 万平方米，同比下降 3.24%，其中住宅 2547.14 万平方米，同比增长 1.58%；新开工面积为 211.93 万平方米，同比下降 61.04%，其中住宅 147.13 万平方米，同比下降 50.04%；竣工面积为 266.78 万平方米，同比下降 6.30%，其中住宅 196.27 万平方米，同比增长 1.19%。

（二）土地市场持续平淡

今年以来我市土地供应节奏明显放缓，1-6 月无锡市区共出让 9 幅国有建设用地使用权，成交总面积 103.6 万平方米，同比减少 24.5%，成交金额 24.79 亿元，同比减少 52.57%。从土地用途看，3 幅为纯居住用地，其余均为商业或其他用地。经估算，上半年住宅用地面积约 34.18 万平方米，非住宅用地面积约 69.42 万平方米。

（三）商品房新增供应节奏有所放缓

1-6 月无锡市区商品房批准预售面积 269.73 万平方米，其中商品住宅批准预售面积 234.58 万平方米，同比分别下降 23.97%、11.94%。其中第二季度无锡市区商品房批准预售面积为 147.28 万平方米，环比增长 20.28%，但同比下降 38.55%，当季新增供销比仅为 0.74；商品住宅批准预售面积 133.92 万平方米，环比增长 33.04%，同比下降 25.99%。

（四）受政策持续利好影响，市场成交量达历史同期高位

随着今年新政出台持续利好的影响，改善需求入市明显，1-6 月无锡市区商品房销售总面积 323.36 万平方米，同比增长 33.82%，创下历史同期新高，销售金额 262.78 亿元，同比增长 29.74%；其中商品住宅销售面积 282.91 万平方米，同比增长 39.61%，金额 222.93 亿元，同比增长 38.86%。尤其是第二季度，在降低二套房首付比例、央

行降准降息等新政利好之下，商品房销售面积 198.86 万平方米，同比增长 51.79%，环比增长 59.73%，金额 163.58 亿元，同比增长 50.83%，环比增长 64.9%；其中商品住宅销售面积 177.34 万平方米，同比增长 54.25%，环比增长 67.98%，金额 142.39 亿元，同比增长 59.58%，环比增长 76.79%。从月度走势看，3 月底以来市场需求逐步释放，月度成交量屡创高位，6 月商品房成交面积 75 万平方米，达历史同期最高水平。

二手房走势与商品房相似。1-6 月无锡市区二手房成交总面积 140.46 万平方米，达历史高位，仅次于 2013 年同期水平，同比增长 36.24%，总金额为 83.95 亿元，同比增长 42.22%；其中二手住宅成交 129.72 万平方米，同比增长 48.98%，金额 79.18 亿元，同比增长 52.68%。从季度看，第二季度二手房成交总面积 87.51 万平方米，其中二手住宅成交面积 84.11 万平方米，同比分别增长 55.55%、76.55%，环比分别增长 65.27%、84.41 %。

（五）住房价格企稳回升

二季度，随着部分楼盘减少前期优惠、改善型需求积极入市、市场成交迅速回暖等影响，我市住房价格进一步企稳回升。经测算，二季度无锡市区商品住宅加权均价为 8427 元/平方米，环比增长 0.5%，与一季度相比涨幅有所加大。另外，二手住宅加权均价为 7290 元/平方米，环比增长 1.28%。

（六）商业、公积金贷款发放额增加明显

2015 年 6 月末无锡市房地产开发贷款余额总计 627.67 亿元，环比一季度末下降 7.81%，其中房产贷款余额 349.69 亿元，环比一季度末下降 12.59%。1-6 月全市个人住房商业贷款发放 142.8 亿元，同比增长 57.79%；同期市区公积金贷款发放 38.43 亿元，同比增长 78.05%。1-6 月，无锡市区房地产营业税 31.585 亿，同比增长 57.7%；契税 8.8 亿，同比下降 29.1%。

二、下阶段市场走势预测

在经济增速放缓、城市产业结构调整等经济新常态下，房地产市场的平稳发展成为支撑地方经济的重要环节。二季度，在“330 新政”降低二套房首付、营业税 5 改 2 等利好下，我市房地产市场成交量持续增长。根据上半年我市开发投资、土地供应、市场成交等具体情况，对后期预测如下：

（一）新增供应保持现有节奏，市场供应总量充足

在市场库存压力下，开发企业拿地日趋谨慎，后期土地供应节奏仍将放缓。而

由于上半年房地产新开工面积大幅下降等因素，后期商品房新增供应量出现快速增长的可能不大，将保持现有节奏。

（二）市场成交量保持良好水平

随着前期利好政策落实到位，近期银行利率连续下调，购房成本降低，市场信心恢复，市场预期向好。下阶段随着改善型需求积极入市，市场成交量将保持前期良好水平。

（三）房价总体保持稳定

目前我市商品房存量依然处于高位，因此短期内加快去化库存仍是开发企业的首要目标，房价总体将保持稳定。同时随着近期房地产市场回暖，开发企业资金压力有所减小，部分楼盘逐步降低前期优惠力度或有小幅提价的意向，后期区域房价将有进一步回升。

无锡人力资源市场运行特点

2015 年上半年，无锡各类企业通过市、区两级公共就业服务机构招用人员 34.54 万人，同期共有 35.01 万人进入市场求职，求职人数略多于需求人数，求人倍率为 0.99。

上半年无锡人力资源市场运行特点

1、供求总量双降，市场波动加大

上半年，供求总量较去年同期双双下降。其中需求总量减少了 3.35 万人、减幅为 8.84%，求职总量减少了 1.58 万人、减幅为 4.32%。求人倍率比去年同期下降了 0.05，为 0.99，劳动力供求基本平衡。

人力资源市场供求总量的波动加大。一季度，供求总量环比、同比均呈现明显的下降势头。二季度，受第三产业用人需求增长和 4 月份用人需求量高出往年同期水平等因素影响，需求总量虽然同比下降，但环比增幅为 15.88%；求人倍率出现拐点，为 0.95，自 2013 年四季度以来延续六个季度的劳动力供不应求的态势暂时结束。

2、制造业用人需求呈现下降趋势

与去年同期相比，今年上半年用人需求的行业结构较为稳定。制造业、批发和零售业、住宿和餐饮业的需求人数分别为 18.02 万人、3.52 万人和 2.92 万人，需求比重分别为 52.17%、10.19%和 8.44%。受总体需求下降的影响，约八成行业的需求

人数有所减少，其中制造业减幅最大，需求人数减少了 2.66 万人，需求比重下降了 2.4 个百分点。制造业作为我市人力资源市场需求量最大的支柱行业，提供了占总体需求半数以上的就业岗位，近年来受经济下行压力加大、劳动密集型企业向人工成本较低的东南亚地区转移等因素的影响，制造业用人需求呈现下降趋势。

3、外商投资企业用人需求出现负增长

企业的需求人数为 37.41 万人，占总体需求的 98.74%。各类企业之中，有限责任公司、私营企业、外商投资企业的用人需求位居前三位，需求人数分别为 11.4 万人、6.29 万人和 4.91 万人，需求比重分别为 33.49%、18.46%和 14.41%。与去年同期相比，各类企业中，外商投资企业用人需求降幅最大，需求人数减少了 1.03 万人，需求比重下降了 1.45 个百分点。

受欧美市场需求不振、生产经营成本上升等因素影响，近年来外资企业用人需求的增势早已放缓。另外，无锡地区的外资企业中日企所占比例较高，日本经济近年来复苏缓慢，索尼、夏普、松下等大型跨国公司的经营业绩相继出现年度巨额亏损，因此外商投资企业的用人需求下滑明显。

4、生产运输设备操作工供求比重下降

各职业大类中，受制造业用人需求下行影响，生产运输设备操作工的供求人数均有下降，需求人数减少了 2.95 万人、需求比重下降了 3.9 个百分点，求职人数减少了 1.85 万人、求职比重下降 3.22 个百分点。

5、物业管理专场招聘会凸显供求结构性矛盾

二季度，无锡市人力资源市场联合无锡市物业管理协会，成功举办了物业管理行业专场招聘会，共有 80 余家物业管理公司参会，提供岗位两千余个，招聘现场供需两旺。无锡市人力资源市场通过对参会企业的后续跟踪服务发现，尽管应聘状况总体情况良好，但仍有部分职位的招聘存在困难。物业管理公司招聘中遇到的问题，正是人力资源市场供求结构性矛盾的一个缩影，“有活没人干、有人没活干”，即使是从表面上看应聘者众多的保安，也不能完全满足企业用工需求。

6、产业转型升级带来新的职业需求

上半年，工业机器人服务专员、工业机器人系统工程师、机器人研发工程师、机器人运动控制算法工程师和维修工程师等新职业相继出现，为求职人员带来了更多的就业选择。这些新职业通常要求应聘者具备大专及以上学历，自动控制、机电一体化、电气自动化等专业毕业，具有相关工作经验。从短期看，工业机器人的使

用可能会减少部分劳动密集型企业的用人需求数量，但从长期看，将会创造更多的就业机会、优化就业结构。

综观上半年的人力资源市场走势，供求状况随着经济形势变动不断发生变化。在此情况下，公共就业服务机构除了加大岗位开发力度、组织各类专业化的招聘活动满足供求双方的需求之外，还建议求职人员提升职业转换能力，适应不断变化的市场形势。

专家视点

引领商业模式创新——私人定制

目前，定制生产模式已经在越来越多的行业中得到广泛应用，成为未来制造业发展的重要趋势。定制可以按照顾客参与企业经营的程度，分为订单装配生产、订单制造生产和订单设计生产三种类型。这三种类型定制模式对企业的柔性生产和精益制造能力、顾客需求信息系统和消费者后勤服务系统能力有着不同的要求。其中，订单设计生产服务是一种更为彻底的定制模式，对企业经营管理能力要求更高。

在汽车行业，定制正逐步取代传统销售方式。如：赋予每一款车型独有的个性。在内饰方面，消费者可以选择不同颜色、不同材质的皮革、木板、地毯等，并按照个性化自由设计组合；在现代通信技术与设备方面，消费者可以选择不同类型信息娱乐通信设备；在运动性能方面，消费者可以选择不同性能的发动机，以及运动套件，包括前、后保险杠、车尾扰流板、运动化的轮毂、设计独特的座椅等。

在家电行业中，定制已成为企业转型升级的重要方向。随着年轻用户逐渐成为家电消费的主体，越来越多的消费者希望彰显自己鲜明的个性主张，追求科技、时尚、舒适、个性的生活。消费者不仅可以定制家电的外观，例如尺寸、大小、形状、图案、颜色等，而且可以对家电的性能配置进行组合，去掉不必要配置，增加自己偏爱的性能，例如自由组合遥控按键、增加远程操控等。

在新兴产业发展中，定制同样扮演着重要角色。移动健康产业是最近几年新兴起的高科技产业，主要是将移动通信技术应用于医疗保健领域，为消费者提供一对一的健康护理和健康医疗服务。对消费者来讲，移动健康产业与传统医疗保健产业相比，其最大不同在于定制化的广泛应用。预计在未来几年里，移动健康产业和养老事业会面临着爆炸性增长。这不仅是因为移动健康产业充分利用了大数据、云计

算和云存储等技术创新，更重要的是它带来了商业模式创新，也推动了新技术的商业化。

定制旅游越来越多地受到消费者青睐，在旅行社的业务量占比也越来越高。定制旅游高度重视顾客的个性化需求，通过为旅行者提供顾问式服务，帮助旅行者自主设计和制定旅游线路和旅行方式，在旅行过程中则以一种专业导游的角色出现，为旅行者提供灵活、多样、全面的专业化服务。围绕这一主题设计旅游线路，例如蜜月定制旅游、修学定制旅游、医疗定制旅游、酒庄收购定制旅游、投资定制旅游等。

定制商业模式在家庭装饰装璜中，特别是橱柜的定制生产早已是千家万户在装修居家中被普遍采用的方法。目前，家庭装饰装璜定制模式已在全面的拓展到每个装修环节。同样，从新鲜蔬果的配送到家庭的餐饮配送等等与老百姓日常生活相关的各个方面都逐步延伸“私人定制”。

定制成为商业模式创新的重要方向，希望以此重新定义顾客需求和市场结构，并在竞争中占得先机。作为提供商业运营平台的各类专业市场的从业人员，管理人员也应早早地深层次地了解，将这个概念理念融入到我们的市场发展过程中去。技术的发展、消费文化的变迁以及市场结构的变化，正加速改变着企业的竞争规则。在这种趋势下，标准化生产服务将逐步转向定制化生产服务，刚性生产系统将逐步转向可重构制造系统，工厂化生产服务将逐步转向社会化生产服务。顾客与企业之间的界限也将越来越模糊，顾客不仅是消费者，更是设计者和生产者。不论是新兴产业，还是传统产业，只有能高效率地为顾客提供定制化产品的，才能在竞争中取胜。定制有可能成为中国企业转型升级的主要手段。

目前，很多中国企业虽然已开始尝试定制，但定制深度总体上仍比较低，下一阶段应向订单设计生产延伸。此外，企业还应注意降低成本，以更高的效率进行定制生产和定制服务。

消费者在享受服务的过程中，在心理上与品牌所传递的理念产生共鸣，感到个人价值得到尊重，正是定制服务的核心所在，小到一盒快餐，大到一套房子，定制无处不在。它迎合了人们追求品质和个性的心理，是真正的个性化消费。定制的本质就是以人为本。所有的定制生产和定制服务，都是在满足人的需求的基础之上，突出个性，强化“我”的存在。通俗地讲，定制，就是从“我给什么你要什么”到“你要什么我给什么”的转变。

消费者之所以对定制趋之若鹜，一方面是历史原因。在中国古代有专门为皇室提供服饰、器具的大商人，其产品质量上乘、工艺精湛，拥有这样的产品更是一种地位和身份的体现。这种现象在国外更是常见，比如风靡世界的路易威登，同样也因是为法国皇室定制产品而走俏全球。另一方面则是时代发展的趋势。随着社会开放程度加大，思想解放步伐加快，人们生活质量的提高，网络技术的应用打破了人与人之间地域与身份的隔阂，张扬个性、显示不同、突出自我价值，成为这个时代人们的普遍追求，定制服务也因此成为市场经济发展的新方向。（本文参考品牌联盟咨询公司期刊部分内容和观点）

生活百科

健康宝典—养生乘法表

说起九九乘法表，不管男女老少，应该人人熟知。但一谈到养生，却好像有各种复杂的说法和规则。其实，养生也有一个乘法表。中国营养学会副理事长翟凤英、中国中医科学院研究生院教授杨力、苏州荣格心理咨询中心高级督导王国荣，为大家制定一份“养生乘法表”。做到以下“九多九少”，或许你能从中获益一生。

一、少肉多豆

这似乎已成了众人皆知的“秘密”。我们身边有不少“肉食动物”，汉堡、烤肉、烤鸭、红烧肉，顿顿无肉不欢。按“膳食平衡宝塔”的建议，一个人每天最好只摄入瘦肉 75 克，即一副扑克牌大小的一块。其中，体力劳动者、男性可以多吃红肉，脑力劳动者、女性及身体机能退化的老人，应多吃白肉。尤其是患有肥胖、心脏病、高血压等的人，更应少吃肉，多吃豆制品。豆子被称为“地里长出来的肉”，特别是用大豆做的各种豆制品，比如水豆腐、豆腐丝、豆腐干、豆腐皮之类，都是提供蛋白质的好食品。

二、少盐多醋

盐不仅会偷走你身体里的钙，还会带走正常的血压。自家做饭时，除了少放盐，也要尽量控制酱油、番茄酱、辣椒酱、咖喱等调味品的摄入量。更要小心看不见的盐，比如餐馆中红烧菜、炖菜等菜品，薯片、罐头及快餐方便食品中都含较多的盐。醋则称得上是厨房里的保健调味品了，炒菜时不妨放一点，用米醋腌泡菜可以降血

脂，用陈醋配着面食吃能助消化，做鱼和骨头汤的时候放点醋，还有助于其中钙质的吸收。

三、少衣多浴

一提到少穿，自会让人想到“春捂秋冻”。其实，秋冻不是让人挨冻，而是指缓缓添衣。适当的凉爽刺激，有助于促进身体代谢，提高对低温的适应力。当户外早晚气温降低到10℃左右时，就应该结束“秋冻”了。洗个热水澡既能解乏，又助睡眠，最重要的是在洗澡时做点“小动作”，比如用手掌在腹部按顺时针方向按摩，并淋浴腹部，可以防便秘，在水流中搓脸能加速血液流动，能缓解疲劳。早晨起来最适合淋浴，可以唤醒身心，而睡前1至2个小时，最好在浴盆里泡个澡。水温应在40—50摄氏度，比体温略高。

四、少食多嚼

想管住自己的嘴，不妨尝试以下几招：在感到有点儿饿时开始吃饭，而且每餐在固定时间吃；每次少盛一点，或使用浅盘和透明餐具；吃饭至少保证20分钟，因为从吃饭开始，经过20分钟后，大脑才会接收到吃饱的信号。一般来说，每口食物咀嚼15—20次，有助消化，避免发胖，还能缓解紧张、焦虑的情绪。不妨用小汤匙代替筷子，或者轮流使用勺子和筷子吃饭，即使想快也快不起来，保证每口食物都能充分咀嚼。

五、少药多练

不管平时多大方，吃药时最该“抠门点”，遇到伤风感冒这样的小病，最好扛一扛，别随便吃药。老年人还应遵守“岁加量减”的原则，60岁以上的老年人，其用药量相当于成人用药量的3/4，不可自行增加，并且同时最多只能服4种药。如果没有养成锻炼的习惯，吃药也等于白吃。最新研究显示，只要每天坚持锻炼15分钟，平均可延寿3年，比如快走、慢跑、骑自行车等，都称得上最好的“药物”。

六、少车多步

一项研究显示，有车一族越来越多，大约25%的人已经丢掉了走路的习惯。研究发现，整天开车到处走的人比喜欢走路的人，生病的时间长2倍。现代人以工作忙为借口逃避运动，其实，每天进行30分钟的有氧运动（如快走），免疫系统的工作效率更高。

七、少欲多施

平时不妨多给予别人帮助，如借给陌生人纸、笔，给街头乞讨者食物或钱，参

与募捐活动等等。小小的善行能让你感到自己生存的社会价值，给你带来情感满足，烦恼自然就烟消云散。另外，好吃的东西不要自己独享，分点给别人，不但与他人分享美味，一方面也控制了自己的热量摄入；别犯懒让同事帮你带饭捎东西，离开座位，自己跑一趟，看看可以为别人顺手做些什么。这样一来，不仅能活动筋骨，防止肥肉上身，还赚了个好人缘。

八、少虑多笑

太看重位子，总想着票子，倒腾着房子，放不下架子，撕不开面子，眷顾着孩子……焦虑挂在每个人的脸上。为什么不尝试换种表情呢？4岁的孩子每隔4分钟就会笑一次，成人也应每小时都笑一笑。笑不仅能增进肺活量，还能帮你减肥，给心脏松绑。开怀大笑15分钟能够消耗40卡热量。如果每天都如此，一年可以减轻至少1.8公斤的体重。任何人都会有情绪失控的时候，不妨准备一个“心情急救箱”，比如看场电影、跑几圈、到某个地方吃点心、和孩子们在一起、购物排队时与别人分享笑容，让笑容如阳光般照亮生活，同时也“温暖”心脏。

九、少言多行

健康计划不能只是口上说说，动辄以“没时间”、“坚持不下去”等当作借口。与其整日抱怨体重降不下来、啤酒肚渐渐隆起，不如利用这些时间行动起来吧！不然的话，你永远只能看着别人的好身材、好气色干瞪眼。从今天起，每天努力改掉一个坏习惯，就当给自己储存一份健康保险。