

6月上海二手房 下跌趋势未改变

上海二手房指数办公室昨日发布的报告显示，在连续8个月下跌走平后，6月二手房指数出现反弹。今年6月，上海二手房指数为2579点，较5月上涨4点，环比上涨0.16%。但是价格反弹幅度微弱，远小于之前降价幅度。二手房价格回暖前景尚不明朗，下跌趋势没有改变。

数据显示，在指数系统监测的所有板块中，81%上涨，16%下跌，3%走平。6月上海二手房成交量创下17个月来新高，表现出与一手房市场同步特征。

上海二手房指数办公室认为，6月二手房的价格反弹，量价反向打破。在降息等刺激下，刚需及首次置业者之后，改善型需求加大释放，成功接力支撑楼市。随着购房者预期房价回升增强，对二手房带看量和成交量影响愈来愈大，市场中恐慌性入市显现，二手房频现提价及跳价。但价格反弹幅度微弱，远小于之前降价幅度。

6月楼市政策微妙。央行6月8日起降息后，昨日再次宣布降息。上海在首次降息后也公布收紧限购政策：6月15日起非沪籍补缴个税或社保证明购房的一律不予过户；6月27日传言单身外地人士首套购房受限，第二天市房管局重申沪版限购政策不变。从全国范围来说，“稳增长”下各地政府政策微调；半个月内住建部两次喊话，重申坚持楼市调控，在放松信贷和货币政策之后，管理层对楼市变化显得敏感。这一切，令楼市供需双方再次博弈。

在调控政策持续不放松和降息刺激下，积压的购房需求加快释放，二手房连续3个月成交放量，而价格在8个月的下跌持平后出现反弹。事实上，近两年来楼市几乎受制于中央从紧政策，但近期地方政府则在“稳增长”下救市。

不过，二手房市场出现了“业主看涨、购房者恐慌”的矛盾心态。目前，住建部所进行的对楼市走势评估和政策储备成为关注焦点。需要说明的是，在不具备足够因素上涨的环境下，二手房市场的价格反弹不会持久，二次降价或不期而至。
(孙玉)

东材科技子公司4.2亿 建光学级聚酯基膜项目

东材科技(601208)今日公告，根据公司发展新型绝缘材料、功能高分子材料和精细化产品战略规划，公司拟在江苏海安经济开发区内以新设立的控股子公司江苏东材新材料有限公司投资建设年产2万吨光学级聚酯基膜项目，项目总投资为4.2亿元。

项目建设内容为，建设光学基膜生产厂房及辅助用房，面积约2.25万平方米。购置设备，其中进口国外光学聚酯基膜生产线一条，及国内配套料仓、输送机、粉碎机等辅助生产设备，形成年产2万吨光学级聚酯基膜的生产能力。
(文泰)

万马电缆 控股股东延长锁股期

万马电缆(002276)今日发布公告，控股股东浙江万马电气电缆集团有限公司承诺，其持有的万马电缆4.29亿股，占总股本的55.24%，在2012年7月10日解禁后，将主动延长股份锁定期一年。

万马电缆作为国内电力电缆行业的龙头企业，2011年实现净利润超过1亿元，业务规模比上市前翻番。此外，特缆业务作为公司未来的发展重点，也已取得较大突破。产品先后进入风力发电和城市轨道交通领域，并取得较大市场份额。

在产业链延伸方面，控股股东万马集团计划探索将优质电缆业务整合并置入上市公司的途径。目前，集团旗下相关业务有万马高分子公司和万马特缆公司等，其中，万马高分子公司是国内电缆行业的龙头企业。万马特缆公司产品全部出口，是美洲卫星电视同轴电缆的主要供应商，2011年实现净利润3000万元，净资产收益率超过50%。
(吕婧)

阿里巴巴 加强内部“防腐”措施

7月5日，杭州警方确认，因涉嫌“非国家工作人员受贿罪”，聚划算前总经理阎利珉已被采取强制措施，相关涉案情况仍在调查之中。

阿里巴巴人力资源部表示，加速建立一个公开、透明的市场化商业体系，将是公司长期的事业。公司在预防此类事件上也作出了有效安排，“防腐”远甚于反腐。据了解，阿里巴巴已在公司内部进行权限调整、主管“连坐”、关键岗位轮岗、加强对外沟通等措施，同时并设立了首席风险官职位。

中国政法大学知识产权研究中心研究员张樊说，阿里巴巴抓住了反腐的“牛鼻子”。
(朱凯)

新区商户成“摊奴” 小商品城歇业事件调查

证券时报记者 魏隋明

素有“华夏第一市”之称的义乌国际商贸城大得令人惊叹，这座全球最大的小商品市场拥有商铺约7万个。有人曾测算过，如果每个商铺前停留1分钟，每天按8小时计算，起码要半年才能转遍整个市场。

6月18日、19日，国际商贸城五区（简称“五区”）的数百商户因为生意清淡，连续发生两起“关门歇业”事件。这在小商品城600415的历史上史无前例，义乌国际商贸城是小商品城的核心资产。

尽管目前五区商户已恢复营业，小商品城也承诺将给真正做生意且做得好的商户“松绑”，并称正在商讨繁荣方案。但从昔日的一铺难求、一铺养三代，到如今因生意冷清而遭遇部分商户抗议，究竟是什么原因导致如此大的落差？近日，证券时报记者前往义乌，探寻五区部分商户“关门歇业”的台前幕后。走访中，场街之争、电商蚕食、炒摊、市场布局混乱等致使小商品城优势逐渐丧失的原因一一浮现。

歇业前因

6月25日，端午后的首个工作日，记者来到事发地五区市场。上午9时许，经营户们已陆续开门营业，顾客不多，偶尔晃动的身影折射着市场的冷清。

国际商贸城共分三期，其中第三期一阶段为四区、二阶段为五区。说起国际商贸城第三期项目，人们习惯将它与东阳世贸城联系在一起。

2006年3月，距义乌不到10公里的东阳，开始兴建建筑面积150多万平方米“东阳世贸城”。面对东阳世贸城扑面而来的攻势，义乌市政府于2006年7月决定，全面启动



图为五区商铺惨淡的经营现状

李小平/摄

四楼出租率达50%，确保五楼网商区块顺利开业营运。然而，出租率并不代表开门率，市场的人气、赚钱效应，才事关日后的繁荣。

记者了解到，五区新市场开业一年多，相对其他几区，这里人气明显冷清。据五区商户反映，他们一年下来普遍亏损，这为连续两日的“关门歇业”事件埋下了伏笔。

未能如愿的诉求

在很多义乌的商户看来，此次五区部分商户“关门谢客”并没有导火索，而是集体诉求未予采纳的一次呐喊。

五区于去年4月开业，作为国际商贸城的一部分，五区商户与市场管理方——国际商贸城第五分公司（五分公司）签订的合同主要分为三种，一年期合约、两年期合约、五年期合约。如此，对于一年期合约的商户来说，今年4月将面临续约和退出的抉择。

今年3月，五分公司着手续签合约事项。在动员期间，就有商户口头向五分公司诉苦；也有商户通过书信上访；还有的商户则联合起

时选择了退出。这在义乌几乎前所未闻。

在盛耿江看来，商户们降低租金的诉求不无道理。一区市场已经过多年培育，市场成熟，普通商位的年租金可以低至2~3万元，而五区是新市场，一些商位年租高达7多万元。

据了解，国际商贸城租金基准价为，一期约1900元/平方米/年，二期约2180元/平方米/年，三期约2380元/平方米/年（其中五区租金2833元）。另外，按照承租办法，五区商户每年需要缴纳的租金，还需按摊位面积乘以一定的系数计算。这个系数，根据商位所在位置的好坏分为四级：分别是1.6、1.4、1.2、1.0。

市场是义乌的生命线，国际商贸城五个区是一个整体，不能因为五区建设成本高，商位基准价定价就高。五区作为一个新市场，在市场培育期，更应该得到格外的照顾，这跟放水养鱼是一个道理。此次事件，是小商品城不肯认错，没能听取群众诉求的结果。”盛耿江说。

退出或者坚守

6月25日下午5时许，国际商贸城第五分公司总经理吴永强还在办公室忙碌。他桌子上摆放着一份关于五区市场广告投放文案，而这与此次“关门歇业”事件不无关系。

市场是义乌的命脉，五区连续两日的歇业事件触动了义乌市政府的神经。小商品城6月20日就组织召开了题为“深入沟通交流、共促市场繁荣”的经营骨干座谈会。在近3个小时的座谈会上，义乌市委常委、副市长赵国荣，义乌商城集团董事长金方平和近20名商户代表，围绕如何促进市场繁荣，进行了交流。

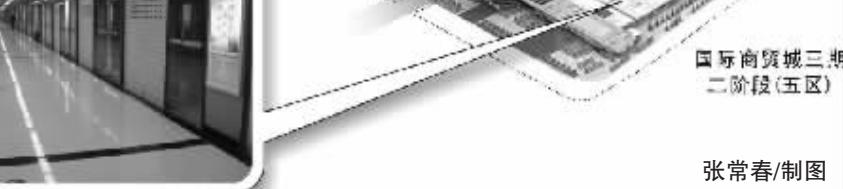
据参与此次座谈会的商户代表卢昌华说，在座谈会上，不少商户提到了经营成本的问题。五区单位商位面积是14.4平方米，而一、二区商位一般是9.8平方米。五区市场商位的单位面积比别的大，基准价又比一、二区商位每平方米多出近1000元的租金。如此，有些五区商户其实用不了这么大面积，这样就白白多交了租金；而类似于床上用品的商户需要面积多，以基准价计算，需要交纳的租金则更多。这对于正处于培育期的五区市场，基准价定得太高，是不利的。

在这次长达数小时的座谈会上，赵国荣表示，为促进市场繁荣，小商品城应当加大市场宣传推广力度，推进网商服务区与实体市场对接，组织

国际商贸城二期
一阶段(一区)
国际商贸城三期
一阶段(四区)

国际商贸城三期项目是前两期的总和。

国际商贸城三期
二阶段(五区)



张常春/制图

确地告诉记者，“五区的租金水平不会调整，但肯定会出台其他促进市场繁荣的政策。”

对于五区市场的前景，受访的商户很多都不看好，也有商户选择转租商位，以保证商位正常开门的方式坚守。

于是，在如今五区市场《信息张贴栏》，贴满了“转租、寻求合作”广告。如果致电过去，当听到对方给出“免租金”优惠时也须惊讶。因为只要保证商位正常开门，最初的租户就会有优先续租权，等五区市场培育起来时，这个优先权可能换来上百万的转租费。也就是说，对此时选择坚守的很多商户来说，是为了今后的“转手”。

惨淡经营引微博问政”

证券时报记者 魏隋明

今年5月，浙江省委组织部部长蔡奇再次前往义乌考察。他在感慨义乌繁荣的同时，也流露出一丝牵挂。

蔡奇在5月19日的微博上称，义乌市场后面是产业支撑。许多商铺都有自己的小微企业或家庭工业，工贸盈利约四六开。提升商品档次应从工业抓起。而进馆主要靠贸易，但明显优势。如何提升进口贸易竞争力还有待摸索。

上述微博中提到的进口馆，就在五区市场首层。除了提到的进口馆外，五区市场2~5层主营床上用品、纺织及原料、汽车用品及配件、网商服务区。记者走访发现，五区第1、4层均存在区域性空摊，5层尚未启动装修。2、3层相对较好，但闭门谢客的摊位随处可见。

从商户的反映来看，“有待摸索”的不只是进口馆，五区营业中的其他市场，也同样遭遇尴尬。而这与国际商贸城的急速扩张不无关系。

以二楼床上用品为例：目前，五区1~5楼共拥有7381个商位，若平摊下来，每一层的商位约1500个。在五区开业前，小商品城床上用品交易区设在宾王市场内，当时床上用品商位仅193个。急速的扩容，使得很多二楼商户直呼“僧多粥少”。

商户高昌发在国际商贸城二区、五区各有一个商位，在五区的商位经营某毛毯品牌。尽管当初进入五区时充满憧憬，但如今的现实却让

蔡奇的“微博问政”曾一度引起市场热议，许多自称五区的商户跟帖纷纷诉苦。不过，这条微博很快被蔡奇本人删除。义乌商城先锋（义乌市委组织部官方微博）联系小商品城过问此事。”蔡奇微博中称。

蔡奇的“微博问政”曾一度引起市场热议，许多自称五区的商户跟帖纷纷诉苦。不过，这条微博很快被蔡奇本人删除。义乌商城先锋对此作出了“会及时关注并了解此事”的回复。

始料未及的是，6月18日中午，五区市场部分商户因为生意清淡，在市场101号门聚集，集体关门歇业。小商品城提供的数据显示，截至18日中午12点，五区市场的开门率为76.91%，到下午，该数据有所攀升，开门率为86.75%。

今年4月，小商品城市场部经理张奇真曾对记者称，五区1~4楼出租率约75%（出租率不代表开门率）。若以歇业当日下午86.75%开门率为正常的水平，由中午到下午所攀升的约10%的开门率来推算，参与此次事件的商户约400~500户。

五区商户诉苦 场街矛盾待解

证券时报记者 魏隋明

配件的广告牌。这里商铺特色鲜明，有的专售汽车大灯，也有的只做GPS、汽车香水、汽车音响……

一边是专业街的繁荣，另一边则是五区市场的门庭冷落。虽然五区市场的商品很丰富，但由于场街税收标准不同，且五区的汽车用品没有床上用品、家纺等发展得早，因此市场的人气显得不足。”在五区汽配市场，不少商户这样反映。

五区商户江泽丰，是从义乌汽配专业街搬迁而来的个体户。他告诉记者，目前在五区汽配市场的数百户经营户，已经被市场外的专业街挤压得有些透不过气，因此他很

后悔当初的搬迁之举。

不断扩建中的专业街，让很多国际商贸城的商户颇有微词。在一区经营工艺品的周明认为，在义乌的市场环境下，专业街的存在到底是市场的养分，还是一块鸡肋，目前尚不清晰。尽管专业街曾为市场的发展作出过贡献，但对市场造成的冲击也客观存在。

据了解，经商的资质是国际商贸城招商的主要参数。所以，在商贸城的三次扩建中，新的市场主体基本上都是从专业街诞生的。

由于目前国际商贸城一区、二区的摊位转租费已经蹿上百万元的高价，这便致许多人纷纷投资专业街。

而这些投资人中，有相当一部分并非靠生意赚钱，他们通过“以店换摊”方式，成为国际商贸城的商户。在获得铺面后，他们并非自营，而是将铺面使用权高价出售或出租，然后再回专业街，等待下一轮国际商贸城招商，再“以店换摊”，如此反复。

因此，在很多义乌商户的眼里，尽管专业街的形成和发展，对义乌市场发展起到了重要促进作用，但也存在着诸多弊端，引发了许多矛盾。

对于这种义乌场街之间由来已久的矛盾，在过去的数年里，义乌市场相关部门按照“以场为主、先场后街、场街结合、互促共荣”的要求，

也数次对辖区内的专业街进行规范化治理，但收效甚微。

今年，由义乌商务局牵头，工商、税务等部门配合，着手开展床上用品、汽车用品等专业街的规范化管理。对此，五区商户的反应颇为冷淡，“专业街商户的营业执照也是工商局登记在册，也在正常依法纳税，谁有权利让专业街的商户们关门歇业。”

6月19日，义乌当地媒体发表“义乌场街评”，称此次“关门歇业”事件是一起“有组织闭门谢客，以散步式‘聚会’的方式表达租金、税收减免、解决场街矛盾等诉求”。

本专题中接受采访的商户均为化名。