

市场通讯

2019年第06期

(总第239期)

无锡市市场指导委办公室

编印

无锡市场协会

2019年06月27日

目 录

- 协会动态：** 无锡南方不锈钢市场开展“信用+市场”建设试点实施计划
市场协会生产资料专委会莅临
江阴港国际木材交易中心参观交流
- 会员风采：** 无锡市中小企业发展服务中心
- 市场快讯：** 五洲国际工博城党总支开展“三会一课”党员学习会
2019年上半年江阴临港开发区物流园市场交易运行报告
南宁农产品交易中心赴天鹏食品城考察学习
红星美凯龙端午“粽”状元汇人气
新吴区商务局调研新安感知市场升级改造工作
- 商务诚信：** 3家不诚信粮油企业被“一票否决”
- 行业研究：** 市场过剩 传统建材家居专业市场将走向何方
再议智能农贸市场的发展

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

协会动态

无锡南方不锈钢市场开展“信用+市场”建设试点实施计划

无锡市协发【2019】12号

市信用办：

为贯彻落实无锡市信用办《关于印发南方不锈钢市场开展“信用+市场”建设试点的实施方案的通知》（锡信用办【2019】3号），进一步形成无锡市南方不锈钢市场诚实守信的示范带动作用，推动“信用+市场”深度应用，制定2019年度信用建设试点实施计划：

一、年内完成的主要工作

1、完成信用评级工作。4月份由市场协会牵头，成立由市场协会、南方不锈钢市场、南方不锈钢分会、商户、第三方评价机构组成的信用评级指导小组。5月底前已制定无锡南方不锈钢行业信用评级标准，5月31日对参与评级的40家商户已作了动员，评级工作正有序进行。6月底前完成商户评级，7月上旬对评出A级以上诚信商户社会公示，A级以上商户加入南方不锈钢市场诚信联盟，自愿签订行业自律型信用承诺书，签订率100%。信用评级工作7月15日之前完成。（责任单位：无锡市场协会 南方不锈钢市场 第三方评级公司）

2、加快钢刚好电商交易平台的升级改造。对原已投入交易平台建设400万元的基础上，准备再投1000万元，对钢刚好电商交易平台配置必要的软硬件设备，提升运行速度和扩大平台容量，以适应大数据工作。收集和整理不锈钢联盟会员资料，建立诚信联盟成员档案，与市公共信用信息服务平台实现信用信息互联共享。平台的升级改造工作于2019年底基本完成，2020年全部完成。（责任单位：无锡钢刚好科技有限公司）

3、配合市信用办在钢刚好诚信联盟服务大厅、南方不锈钢市场大门口、公寓电梯口、协会共享空间大厅等人流密集区域及其他标志性活动场地设立信用信息自助查询终端。打造更多企业可在线上和线下多地域现场信用展示查询服务。对可公开的信用信息充分公开，对自主查询的信用信息按照授权、CA 认证或者个人身份证等方式实现自助查询、打印。2019 年底基本建成。（责任单位：南方不锈钢市场）

4、开展“信易租”、“信易贷”服务。依托梦溪1号诚信基金、钢刚好交易平台，由无锡市场协会、征信机构、银行和保险机构等，搭建融资服务功能。(1)6月底前由江苏亿安得实业发展有限公司制定信用保证保险初步方案，在市信用办支持下，由市场协会牵头，召集相关方完善方案；(2)落实参与的保险公司，筹建保险共保体，制定信用保证保险共同保险体章程、制定实施细则、确定首席承保人，落实保险产品；(3)市信用办牵头，共同保险体与银行相关方会商协调，确定信贷工作流程，争取“信易租”、“信易贷”年内启动。（责任单位：无锡市场协会 南方不锈钢诚信联盟 保险机构 银行）

5、加快培训基地建设，开展信用建设专题讲座、研讨、培训。投资150万元，建设南方不锈钢信用之家、服务中心等，累计面积476平米（三层），其中投资50万元，建设用于讲座、培训、研讨专用厂地160平米，6月启动，9月底完成。委托江苏数字信息产业园培训学院，对无锡南方不锈钢商户进行培训，授课方式为“理论讲授+案例解析+课堂研讨+经验分享+实战模拟”，强化商户守法合规、诚信经营意识，帮助商户提升综合素质和管理经营水平，力争10月份开课。为扩大示范点宣传，筹建多媒体教育实验室。（责任单位：无锡市场协会 南方不锈钢分会 南方不锈钢诚信联盟）

二、成立推进信用建设工作领导小组

信用建设工作领导小组由无锡市场协会、无锡南方不锈钢市场、无锡南方不锈钢诚信联盟、无锡刚刚好科技有限公司、无锡市场协会南方不锈钢分会、江苏亿安得实业发展有限公司以及第三方诚信测评公司组成。指导小组负责无锡南方不锈钢“信用+市场”建设试点实施计划的制定、实施。

组 长：章永星 无锡市场协会执行会长

副组长：钱 良 无锡南方不锈钢董事长

魏育松 无锡南方不锈钢诚信联盟会长

陈益龄 江苏亿安得实业发展有限公司董事长

刘 权 无锡国富通企业征信有限公司总经理

吴维斌 无锡东林企业信用征信评估有限公司总经理

三、工作例会制度

初定自 2019 年 6 月起至 12 月，领导小组每月月初召开工作推进会议，各组员交流各自的工作完成情况，讨论解决实施过程中的问题。向市信用办如实汇报工作进度、反映实施过程中的困难，及时得到市信用办领导的工作指导和支持。

四、奖惩措施

根据《无锡市南方不锈钢市场开展“信用+市场”建设试点实施计划表》，明确市场内单项任务，落实至实际负责人。按照《无锡南方不锈钢目标绩效考核标准》，对市场内实际工作负责人及其团队，目标量化打分考核，按评分结果给予表扬（批评）和相应奖惩。

五、资金保障开展“信用+市场”建设试点，是一项新领域的探索，没有现成经验借鉴，在人、财、物上都会存在困难。信用评级、刚刚好平台建设及升级、信用信息自助查询、基地建设及培训等等需要大量资金，我们一方面争取外援，希望得到政府的支持，另一方面我们内部要精打细算，

小钱办大事，办成事。各部门做出的预算，报市场管理部门，列入年度使用计划，专款专用，保证信用建设工作的顺利推进。

无锡市场协会

二〇一九年六月十八日

市场协会生产资料专委会莅临 江阴港国际木材交易中心参观交流

6月25日上午，无锡市场协会组织生产资料市场专委会全体成员单位一同前往江阴参观江阴港国际木材交易中心考察学习。参加本次交流学习的生产资料单位有江阴临港开发区物流园、江阴长三角集团、江阴鑫远仓储管理有限公司、江阴长阳钢材市场、无锡东港双面尼市场、无锡南方不锈钢市场、江阴纺织品市场、无锡伟达五金有限公司等。

首先，在江阴港木材交易中心曾桂清副总经理的带领下，大家一同参观了交易中心，他介绍，该中心一期二期产业园占地面积500亩，拥有20万平方米的标准化钢结构厂房。目前已投入8亿元人民币，入驻企业40余家。三期木材交易中心钢结构工程已进入收尾阶段（200亩）。公司目前已规划第四期木材产业园，将打造具有中国特色的木材小镇。2018年木材交易中心全年木材交易量近200万平方米，成交金额达80多亿。

随后，大家一同到会议室交流座谈。江阴长三角集团董事长、生产资料专委会会长王国安主持本次交流座谈。各市场相继介绍了本单位现在的经营状况，发展中存在问题及如何转型升级，如何为商户提供配套服务等。座谈会上王国安董事长提出，积极打造供应链平台，为商户解决融资难才是服务之重，江阴长三角一直以来都致力于群友库建设、商务平台建设，把商户配套服务做好了，市场就是做好了。伍国林董事长指出，市场的经

营情况和政府的导向、银行的金融优惠、及国际贸易形势密不可分。目前互联网经济是大趋势，未来将跳脱出单一的线下销售模式，开发线上渠道，更加精准的定位客户群体。做到真正的跨界融合，打通线上线下，构建全新的商业模式。东港双面尼市场周总表示，双面尼是“软”的生产资料，借助靠近江阴纺织、常州服装城的地理优势，目前出租率也是100%，年销售额约30亿。市场以后打算分两步走，一方面通过大型活动吸引全国批发商来采购原材料，另一方面，走与旅游相结合的路线，吸引零售客户。

最后市场协会执行会长章永星对本次交流考察活动作出总结。市场协会生产资料市场是协会6大行业中成交总额最高的一类市场，是无锡经济建设的重要贡献。协会一直在商务诚信评级，并在南方不锈钢做试点，建立诚信联盟产业园。通过这样的方式来赢得政府和银行的支持，从而推动整个行业的进一步发展。

(市场协会 黄滢 撰稿)

会员风采

无锡市中小企业发展服务中心

无锡市中小企业发展服务中心是无锡市工信局(原经信委)直属单位。在市经信委的正确领导和委各处室的大力指导下，市中小企业发展服务中心(以下简称“中心”)紧紧围绕“产业强市”战略和全市经信工作重点目标，以广大中小企业需求为导向，积极探索新形势下我市中小微企业服务工作的新思路、新机制和新方法，在推进政策落地、搭建惠企平台、开展精准服务等方面均取得长足的进步，为促进我市企业转型升级和经济高质量发展作出了积极贡献。

去年，中心各项工作井然有序开展，惠企服务成效明显，深受广大中小企业好评和上级部门的肯定。云平台统筹增进服务效能以“政府支持平台建设，平台服务中小企业”为方针制定的企业云平台。普惠政策降低地区金融风险，缓解了转贷应急资金直接找准中小微企业融资中的“过桥难”、“过桥贵”等难症结点，中心坚持服务下沉、精准服务，积极探索“企业+基地+服务机构”服务模式，整合协调特色工业园区、行业协会、中小企业创业基地、产业孵化园、技术服务平台和社会服务机构等资源，联结各类创新创业要素，按照行业特点及企业需求方向开展有针对性、富有成效的各类活动。

2019年以来，中心全体干部职工将按照市委市政府推动高质量发展的要求，秉持全心全意为广大中小企业服务的理念，坚定干事创业的决心和信心，增强工作的前瞻性和主动性，创新思维、补短固优、多措并举，以更宽的视野开拓服务范畴，以更高的站位分析企业发展需求，以更大的格局促进产业升级发展。2019年，中心工作思路与主要指标设定如下：

（一）构建企业云平台有效工作机制

2019年无锡市企业公共服务云平台正式运营后，重中之重是了解企业了解和使用云平台。一是建立企业服务工作机制，加强云平台政策信息收集、梳理工作，确保及时将政府有关涉企政策传递到企业。同时，根据收集企业诉求，联合相关成员单位，帮助企业纾困解惑，提升政府服务针对性和有效性。二是完善和优化云平台功能，根据运行过程中发现的问题，进行针对性改进，重点是PC端与微信端数据同步、政策信息库完善以及公益活动报名系统的优化等，不断适应企业的需求和使用特点。三是加大云平台的宣传力度，让无锡市广大的企业知晓和运用云

平台，使之成为企业的信息帮手，政府服务工作的助手，切实发挥云平台的应有作用。

（二）持续推进中小企业融资服务

强化服务意识，改善融资环境，创新服务模式，不断加大中小微企业融资支持力度，进一步将服务工作做深做实继续保持稳中求进势头。一方面强化内功，加强与银行合作提供优质服务。做强做大锡信贷业务，督促银行与担保公司努力提高工作效率，推动锡信贷操作流程优化改革；做优做实转贷资金，督促合作银行全面开花；一方面强化宣传，提高政府金融支持政策知晓度。主动开展政策宣讲走进县区、园区系列活动，为企业提供锡信贷、转贷等金融服务政策解读。通过将政府各项融资服务打包宣传、整体推广，力争取得“1+1”大于2的合力效果。力争年终完成转贷应急资金85亿元，锡信贷累计发放贷款8亿元。

（三）开拓创新企业公益培训模式

中心将契合热点难点从多个领域入手，加强针对性调研与分析，满足企业转型升级服务需求，让惠企服务更全面，更多样，更出彩。一是围绕“中国制造2025”及市委市政府智能制造三年行动计划的核心要义，聚焦产业转型升级，继续开展产业强市讲座、主题沙龙和“游学参访”等各类中小企业素质提升公益培训活动。二是以贯彻落实《中小企业促进法》为主线，拟组织高水平机构和专家，为无锡市30家左右的专精特新、小升规等优质中小微企业提供现场咨询、综合诊断等专业化、专人化和专题化的定制服务，使活动和服务更具生命力。三是继续办好“无锡市中小企业法律大讲堂”这类已形成品牌亮点的公益课程，帮助企业完善法律风险防范体系，规避和解决各类法律风险，提升依法治企能力。计划全年开展15场培训活动，游学2场，并举办1场规格较高、

影响力较大的主题大讲堂。

（四）充分发挥国家级示范平台带动效应

成为国家级示范平台后，中心将继续坚持企业服务工作导向，在现有基础上进一步完善服务功能，在解决中小企业共性需求、畅通信息渠道、改善经营管理、提高发展质量、增强市场竞争力、实现创新发展等方面发挥支撑和示范带动作用。一是整合优化配置社会服务资源，提高组织带动服务中介机构的能力。开放共享各类服务资源的同时也将对服务机构进行指标考量，试行末位淘汰制，精选优质服务机构为企业服务，使更多中小微企业受益。二是积极承担政府部门委托的各项任务，协同委相关处室开展产融合作对接、经贸活动拓展和产销展会等项目，使信委服务企业的工作及手段得到有效延伸。

（市场协会会员单位无锡市中小企业发展服务中心 供稿）

市场快讯

五洲国际工博城党总支部

开展“三会一课”党员学习会

为深入学习贯彻新时代中国特色社会主义思想，全面落实新时代党的建设总要求和组织路线，扎实推进党支部标准化规范化建设，全面提升党支部建设质量，6月15日下午，五洲国际工博城党总支部在第一五金馆4楼“商圈”党群活动室开展了“三会一课”党员学习会。

本次会议分三个议程

五洲国际工博城党总支部书记 毕锋 组织全体参会党员学习《中国共产党党员教育管理工作条例》，条例分10章共46条，明确立规目的、干部

考核内涵、总体要求、指导思想、工作原则等，阐述了党员教育管理是党的建设基础性、经常性工作。深入浅出的对《条例》内容进行分解，让参会党员们了解积极参加“三会一课”的必要性和重要性，并希望各位党员今后能严格执行《条例》所规定的相关要求，争做合格党员。

五洲国际工博城党总支部支委张茵主持了本次会议，首先组织党员们观看《平“语”近人》第1集“一枝一叶总关情”视频，该视频主要表述“坚持以人民为中心”的发展思想，在“为民”这个大主题下，充分体现了新时代中国特色社会主义思想，通过该视频的学习，让每位党员提升服务意识，齐心协力共同维护市场的和谐有序、文明诚信。

会议还开展了党员自我批评（以党小组开展），每位党员对今天的学习会，从思想、学习、工作等方面以合格党员为标准进行剖析，提出各自的不足并纷纷表态今后要取长补短，发挥好党员的先锋模范作用。党小组讨论后进行公平公开的党员互评，分析各自不足之处，加强政治理论学习，提升业务能力还专业素质。

以党总支书记、支委、组长牵头开展对普通党员的谈心谈话，深入了解每位党员的思想及工作情况，商户和业主党员们积极参与，并围绕市场停车难、电动车摆放乱等突出问题进行了讨论，五洲国际工博城党总支部书记毕锋分别就相关问题进行了说明，目前，市场停车道闸系统在6月25日开启运营，这将大大改善市场拥堵、停车难的现状，电动车将持续加强管理，针对消防隐患，坚决不予上楼充电，市场已统一管理，设置专门的“电动车停放处”固定位置进行摆放及充电，希望每位党员呼吁市场内的商户和业主严格执行，通过相互间零距离的谈话，在党建引领下走公司经营和市场发展双赢的道路。

本次会议结束，每位党员都在思想上严肃认识到参加“三会一课”重

要意义，提高了自身政治站位，强化责任担当，发挥好党员示范岗的作用，增强过硬本领，做好本职工作。实现经济发展和政治教育相统一，促进共同发展。

(市场协会会长单位五洲工博城 供稿)

2019 年上半年江阴临港 开发区物流园市场交易运行报告

江阴临港开发区物流园区交易市场自 2006 年成立以，是无锡市最大的物流基地和江苏省五大物流基地之一，也是江阴市和临港开发区现代港口商贸物流产业的主要承载地。物流园区实行“政府推动，企业化运作”的发展模式，建有金属材料、石油化工、煤炭能源、运输配载等四大交易市场，各类商务、交易服务配套用房 10 万平方米，仓库、货场 45 万平方米。园区交易市场经过 10 几年的成长和发展，已经成为了江阴临港开发区经济发展的重要引擎、各类产业成长的重要平台。多年来，园区交易市场依托长江港口资源优势，以在港中转大宗商品为主要交易品种，跳出传统有形的商品市场发展路径，大力发展集税型、总部型、商务型贸易经济，走绿色发展之路，市场建设取得了丰硕成果。2018 年度市场成交额达 1517 亿元，税收超 10 亿元，累计入驻企业达 4940 家，吸纳就业人数 2.75 万人，先后获得“江苏省文明诚信市场”、“江苏省重点物流基地”、“全国十大金属材料交易市场”、“中国五星级商品交易市场”、“中国物流示范基地”、“全国转型升级创新发展示范市场”等称号。

今年 1-4 月完成开票销售 622.17 亿元，入库税金 7.73 亿元，限上批零售业完成开票销售 225.69 亿元，规上企业营业收入 2.81 亿元，完成自营进出口总额 1.44 亿美元。1-5 月招引企业 110 家。

下一步将贯彻落实中央经济工作会议和市委常委、临港开发区管委会主任计军在5月23日调研物流园交易市场时的讲话精神，明确继续深化改革，以精准招商和精准服务为主线，加大园区市场宣传和推广，全力以赴打造科技创新的孵化器、产业培育的加速器、金融集聚的助推器，以及开放转型的连通器、扬声器和探测器，把园区建成为全省第一、全国一流的物流市场。也通过本次年度交流活动，学习兄弟市场发展的成功经验来进一步整合优势资源，不断完善自身服务内容和服务质量，为推动全国交易市场的健康发展作贡献。

（市场协会副会长单位江阴临港开发区物流园 陈建刚 供稿）

南宁农产品交易中心赴天鹏食品城考察学习

6月12日，南宁农产品交易中心为做好二期项目冻品水产市场前期规划工作，南宁农工商集团有限责任公司党委副书记贾星、副总经理马卫然一行12人赴天鹏食品城考察学习。无锡天鹏集团有限公司副总经理许伟芳陪同考察。

南宁农产品交易中心一行先后参观了天鹏海鲜市场、天鹏冷库，天鹏冻品干货调味品市场。参观了解过程中，许伟芳总经理向南宁农产品交易中心一行介绍了各个市场及冷库的基本情况、日常营运工作情况，双方还就市场建筑设施进行了细致的沟通交流。

实地了解市场后，考察团一行参观了天鹏检测中心，在了解天鹏食品安全管理流程后纷纷对天鹏食品安全保障工作方面给予了高度的评价。

座谈会上，双方就市场建筑设施的重点、难点、特殊点，市场内交通管理经验以及市场管理模式等方面进行了交流讨论。会上，双方表示作为同类市场彼此间应继续加强联系、沟通与学习。

（市场协会副会长单位天鹏食品城 供稿）

红星美凯龙端午“粽”状元汇人气

五月莺歌燕舞日，又到粽味飘香时，为进一步弘扬中国传统文化，继承传统民俗，彰显我国传统节日的文化魅力，给员工营造一个健康向上、文明乐趣的节日氛围，红星美凯龙无锡锡山商场特举办“端午粽状元”活动。

活动现场，人头攒动，只见选手们灵巧的手指上下飞动，将粽叶、做漏斗状、加糯米、压实、封口、扎捆，一个个精巧的粽子出现在大家面前。参赛选手们各展身手，手法娴熟，有条不紊。很快，各式形态的粽子摆满了托盘。场内气氛热烈，场外观众也不断的加油呐喊，整个活动现场其乐融融。技术高超的一分钟左右就包好一个粽子，而新手们则显得有些手拙，总是会出现漏米、或者粽叶被弄破的情况，包出来的粽子也是奇形怪状，但是看着一个个“作品”诞生，大家还是很开心。

淡淡粽叶香，浓浓红星情，根根丝线连，切切情谊牵。大家在比赛中交流学习包粽子技术，增进情谊，互赠祝福，感受到浓浓的节日气氛和红星大家庭的幸福氛围。

红星美凯龙不定期举办市场活动，为周边市民和消费者提供了生活乐趣，也为市场增添了人气，为商户提供了更多契机。

(市场协会副会长单位红星美凯龙锡山商场 王双娟 投稿)

新吴区商务局调研新安感知市场升级改造工作

6月4日下午，新吴区商务局副局长姜荣法带队，赴新安感知市场就升级改造项目进行调研。

姜荣法一行在市场负责人的陪同下，实地查看了市场的升级改造项目，并听取了市场对升级改造工作的推进情况，以及下一步的工作计划。姜荣

法表示，市场升级改造任务较为艰巨，在实际的工作进展中会遇到不少困难，市场要加强与经营户之间的沟通，明确改造工作的时间节点，加快推进市场改造，早日还消费者一个安心舒心的购物环境。

(市场协会常务理事单位新安感知农贸市场 供稿)

商务诚信

3家不诚信粮油企业被“一票否决”

从主会场设在无锡的江苏省食品安全宣传周·粮食和物资储备局主题日现场宣传活动获悉，我市粮食信用体系建设领跑全省，2018年粮食流通行业省级、市级守法诚信企业分别为57家、36家，约占全市粮油企业的70%。有3家粮食企业因不诚信经营受到行政处罚，在申报信用等级时被“一票否决”。

去年，我市在全省率先出台“粮油安全信用奖惩办法”，将粮油经营企业分为A、B、C、D四个等级，并向社会公示。信用优秀企业将在申报财政性资金补助项目、参加评先评优、粮食龙头企业认定、放心粮油企业认定等时有“优先权”，信用低的企业将接受更严格的检查。“无锡粮食自给率不足30%，通过制度来‘扬优抑劣’，是保障粮食流通安全的一个重要举措。”市粮食和物资储备局人士说。3家不诚信粮油企业存在包装不符合国家要求等问题，受过相关部门的行政处罚。此次被“一票否决”，不仅“摘帽”，而且被取消了市级粮油动态储备企业的指标。

活动现场，守法诚信企业代表向全市粮食流通企业发出了粮食质量安全诚信经营倡议，承诺储存粮食不与可能对粮食产生污染的有害物质混存，不使用国家禁止使用的化学药剂或者超量使用化学药剂，加工粮食不使用

发霉变质的原粮、副产品。

(本文摘自无锡日报)

行业研究

市场过剩 传统建材家居专业市场将走向何方

2018 年末，中国建筑材料流通协会发布了 2018 年全国 BHEI（中国城镇建材家居市场饱和度预警指数）数据报告（以下简称“报告”）。

报告显示，2018 年，全国 BHEI 值达到 160.98（位于红灯区），全国建材家居卖场已由 2016 年的饱和状态（2016 年 BHEI 值为 133.96，位于黄灯区）进入当前的过饱和状态，对全国而言，建材家居卖场整体过剩情况仍在加剧。

通过对全国 50 个典型城市的 BHEI 进行详细分析，报告认为，全国建材家居市场当前的发展具有以下三个特点。

第一，当前全国建材家居卖场仍呈现“整体过剩、局部稀缺”的现状，且新一线城市及二线城市竞争相对激烈。

第二，一线城市北、上、广均未处于红灯区，且与 2016 年相比 BHEI 均有大幅降低，上海更是已进入绿灯区。这一现象既是近年人口和资源仍向大城市集中的趋势的行业具象显现，同时也与环保及城市功能区的升级有关，近两年家居建材市场被疏解已成常态，众多模式落后、效率低下的传统建材市场多面临被清退、关停的命运。

第三，市场的低位运行并不等于走向衰败。由 2016 年公布的 28 个典型城市 BHEI 与当前数据对比分析，显示出建材家居市场正“日渐成熟”，

市场具有一定的自我调控能力和自愈能力。由于我国建材家居流通业 95% 以上为民营企业，且为劳动密集型、附加值低等属性，中小企业占据大多数，其不断自我完善、转型升级创新适应市场能力不容小觑。

在这样的大环境中，竞争日益激烈，不管是中小型建材家居市场还是家居大卖场，都面临共同的问题——生意难做。

渠道多元化

现在，渠道越来越多元化，以前家居企业喜欢扎堆在专业卖场、跟着几个做家居商业地产的大企业就可以满足订单需求，如今，这种单一的经营模式会越来越难。如果仅靠传统渠道，这样是不太乐观的。

平台化

多数经销商根本做不了平台。但未来就是要打造平台，未来就是一站式的服务。但家具做不了，还是素质低，很难操盘。所以今天为什么说经销商难受，就因为他渠道太窄，很难跟上这个时代的步伐。

消费年轻化、个性化

据统计，过去家居消费的主流人群大多集中在 35 岁以上，如今却主要集中在 28 岁左右，且 25-35 岁的消费者比例达到了近 60%，凸显出家居消费群体年龄结构年轻化的特征，对互联网的认知和接受程度非常高，同时对消费体验和服务品质也有相当高的标准，他们习惯通过线上来获取消费资讯，同时又非常注重消费体验和服务品质。而家居“定制”也走向高潮，不知是“定制”的出现引导了个性消费，还是个性消费引发“定制”。在这样的潮流下，传统的建材家居市场也会流失一部分消费人群。

还有一个重要的原因，随着大型房开商碧桂园、恒大等开售精装房，在新房这块，很多家居品类如瓷砖、卫浴、地板、涂料、厨电等销售机会

越来越少。

面对市场的变化，各大家居卖场也在不遗余力地进行“圈客”。家居卖场新业态频出，纯粹的家居卖场越来越少见，商业业态似乎已经成为家居卖场的标配。

2019 年来临前两天重装开业的国门 1 号，除了家居建材板块以外，更新增了餐饮、教培、娱乐等几大板块。引入商业生活业态吸引客流，并非是国门 1 号的独创，此前，居然之家、集美家居、蓝景丽家、城外诚等早已争相引入商业业态，迈出向商业综合体转型的步伐。分析人士认为，在增速放缓和新零售的双重压力之下，家居卖场为了吸引更多的客流，不得不增加新业态，但也为卖场转型开辟出了一条新路径。吸引客流是家居卖场争相转型商业综合体的最大原因。

家居卖场在重压之下不得不转型，呈多业态发展趋势，传统的建材家居市场又该如何应对？

从量变到质变

根据 4 月份北京市发改委内容公布，截至 2018 年年底，北京市将完成 90 个传统商品交易市场的关停清退、改造升级和疏散转移。除了动批、大红门、雅宝路等大型服装批发市场，其中也不乏诸多老牌的家居建材市场。当环保、高效成为家居建材市场转型升级的代名词，那些模式落后的、效率低下的传统建材市场自然面临被整改、关停的命运。

优胜劣汰是整个社会的生存法则，不单单适用于家居卖场或是家居行业，放眼全行业的佼佼者，大都是放眼未来押中了势能，基于对未来势的判断倒逼自身做出改变。从量变到质变，是传统建材家居市场转型的关键。

挖掘三四线城市市场

前面提到家居市场存在“整体过剩，局部稀缺”的特点，也就是说，一些初级产品市场在三四五线城市仍然有需求。另一方面，在一些小县城建材家居流通还是以街边店的形式为主。这给我们的建材家居市场提供“量”的增长。

2019年建材家居专业市场是寒冬还是暖春，还是要把握当前的发展趋势。

(本文来自专业市场网)

再议智能农贸市场的发展

人们在不断满足物质条件的同时也在追求质的提高，特别是对食品的安全和质量的要求。民以食为天，我们的生活离不开食物，而农贸市场与千家万户有着密不可分的联系，与人们的生活的方方面面都息息相关，而智能化农贸市场对食品的安全和质量能起到良好的保障作用。所以我们的传统农贸市场也不得不逐渐向智能化农贸市场转变，这是大势所趋，人心所向，发展所需。那么，传统农贸市场与智能农贸市场有哪些不同呢？

一. 传统农贸市场的缺点：

1. 各种菜品的信息很混乱

每次去到菜市场每种菜品的摆放位置，分类也是杂乱无章，标识也混乱，需要花时间去寻找自己想买的菜品，这就造成了很多时间的浪费，要到处寻找查看。

2. 农民、商铺和市场的信任问题

农民辛辛苦苦种出来的菜，可能会被中间商剥利，压低价格，而农民对于市场的价格如何也不能实时了解。这三方的信任问题也是一直存在，

中间任何一处出了问题，最后还是消费者买单。

3. 农贸市场的运营问题

每一个摊位都是自主在管理，本身的运营就需要耗费大量的精力，基本上都是人工在管理，而且市场管理也困难，每个人都有自己的安排，不能把市场的价值体现的最大化。

4. 食品安全追溯、监管和保障的问题

食品的出处，来源和安全保障都不能保障，有些摊位户主从货源处进菜，但是也许就有菜品的安全和新鲜值的问题。菜品的监管无处管理，保障问题也不知道该从何处着手。

5. 农贸市场落后的问题

传统的农贸市场人们大部分都还停留在卫生环境差，吵杂，味道难闻，混乱。比如在生鲜的服务区，通常都会出现地面潮湿，宰杀条件不卫生等。

二. 智能农贸市场的优点：

交易、采集数据信息化

通过物联网、云计算、大数据等新技术手段，让我们的交易有数据可查，有记录可依。市场公示屏，消费者可主动查询市场内菜品检测信息、溯源信息、市场摊位分布以及展示市场基础信息等。然后我们就可以根据自己的所需来进行购买，方便快捷。

市场信息透明化

通过智能农贸市场，就会有农贸市场大数据中心农户也不用再担心会被中间商赚差价。因为整个市场的信息都是透明公开的，农户可以根据市场的变化来调节自己菜品的价格，是利益得到最大化。

农贸运营管理数字化

在智能管理下的农贸市场，管理平台条理清晰，智能管理，计划安排都十分合理化，不用担心不合理的分配和管理。使商家放心，农户安心。

食品安全追溯监管可视化

食品安全一直都是生活的重中之重，毕竟都是关系到每个人的生命安全。在传统农贸市场全面进行智能化改造后，整个市场无论是供应流通、还是交易消费等环节，都汇总在一个完整的农贸市场大数据中心里，通过优化、改造农产品流通渠道和流通方式，建立可追溯的农产品质量信息管理体系，最终解决食物安全问题。提升智能菜市场经营管理、市场信息公开、政府信息透明、产品追溯和消费体验。

总之，对传统的农贸市场进行升级改造后的智慧农贸市场给我们的生活带来了极大的便利。在国家政策和市场需求互相的推动下，智能农贸市场建设也已经开始大势初起。

智能农贸市场充分体现了信息的实时化、公开化、透明化，给市场和有关的职能部门对市场经营管理和监管带来了方便。完善的解决了传统农贸产业面临的“数据无互通、监管无联网、危机无预警”的三无情况。此外，通过海量农贸数据的积累，真正将数据的价值赋能于农贸产业链的各个环节，打通农贸供应、农贸新零售、食安监管以及农贸文旅等多维度的城市级智能农贸综合产业链，从而推动行业的发展和产业的升级，也是解决“三农”问题的一个战略战术延伸。

（无锡汇智市场发展研究所 杨四方摘录网络信息组稿）