

市场通讯

2024年第8期（总第301期）

无锡市市场指导委办公室

编印

无锡市场协会

2024年8月25日

目录

政策信息：《求是》杂志发表习近平总书记《关于〈中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定〉的说明》

商务诚信：国新办新闻发布会|市场监管部门加快经营主体信用建设
无锡市场协会携手蠡湖街道共促商圈诚信建设“锡信码”
赋能商贸添活力

协会动态：无锡市场协会参加市民政局高质量发展案例现场评审
无锡市场协会走访调研惠山区好得家国际食品城

会员动态：“正版正货”中国（东港）双面呢服装市场树立标杆
天鹏公司：苏豪控股集团工会“夏送清凉”慰问活动
江阴长三角钢铁集团：集团公司领导深入一线送清凉
无锡新世界国际：“烧烤模式”下，开展“关爱城市最美劳动者——夏日送清凉，我们在行动”活动

行业研究：中国经济将迎来大升级
新能源汽车出海：以新质促高质

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

《求是》杂志发表习近平总书记《关于〈中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定〉的说明》

8月16日出版的第16期《求是》杂志发表中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平《关于〈中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定〉的说明》。

习近平指出，围绕党的中心任务谋划和部署改革，是党领导改革开放的成功经验。从实践经验和现实需要出发，中央政治局决定党的二十届三中全会研究进一步全面深化改革、推进中国式现代化问题，主要有以下几方面考虑。第一，这是凝聚人心、汇聚力量，实现新时代新征程党的中心任务的迫切需要。第二，这是完善和发展中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化的迫切需要。第三，这是推动高质量发展、更好适应我国社会主要矛盾变化的迫切需要。第四，这是应对重大风险挑战、推动党和国家事业行稳致远的迫切需要。

习近平指出，在决定稿起草过程中，我们重点把握以下几点：一是总结和运用改革开放以来特别是新时代全面深化改革的宝贵经验，确定遵循原则，坚持正确政治方向。二是紧紧围绕推进中国式现代化、落实党的二十大战略部署来谋划进一步全面深化改革，坚持问题导向。三是抓住重点，突出体制机制改革，突出战略性、全局性重大改革，突出经济体制改革牵引作用，凸显改革引领作用。四是坚持人民至上，从人民整体利益、根本利益、长远利益出发谋划和推进改革。五是强化系统集成，加强对改革整体谋划、系统布局，使各方面改革相互配合、协同高效。

习近平指出，决定稿锚定2035年基本实现社会主义现代化目标，重点部署未来五年的重大改革举措，在内容摆布上有以下几个特点。第一，注重发挥经

济体制改革牵引作用。第二，注重构建支持全面创新体制机制。第三，注重全面改革。第四，注重统筹发展和安全。第五，注重加强党对改革的领导。

(来源：全球锡商联盟)

商务诚信

国新办新闻发布会 | 市场监管部门加快经营主体信用建设

8月16日，国务院新闻办公室举行“推动高质量发展”系列主题新闻发布会。国家市场监督管理总局副局长、国家认证认可监督管理委员会主任蒲淳在介绍经营主体信用体系建设相关工作情况时表示，近年来，市场监管部门围绕建立信用记录、实施信息公示、推行守信激励和失信惩戒、开展信用风险分类管理等工作，加快经营主体信用建设。

蒲淳介绍，国家企业信用信息公示系统上线以来，日均访问量已突破1.31亿人次，日均查询量超过1600万人次。广大消费者和市场交易对象可以通过系统快捷、全面地掌握经营主体相关信息及其经营状态，自主判断经营主体的信用情况。公示即监管的理念深入人心，这也是通过信用监管实现社会共治、赋能经营主体高质量发展的一个集中体现。

目前，越来越多的经营主体也开始关注自身的信用状况。市场监管总局一方面持续深入开展深化信用提升三年行动，实施信用培育，推广信用承诺，通过打基础、强主体、优服务、增信用，持续推动经营主体信用水平提升。另一方面逐步完善信用修复协同联动工作机制，实现信用修复结果信息共享、互认，着力解决“多头修复”“重复修复”问题。

此外，市场监管部门不断丰富信用监管工具箱，实施包容审慎监管。全面深入实施企业信用风险分类管理，实现分类结果在“双随机、一公开”监管中常态化运用，双随机抽查问题发现率平均提高51.9%。以多种方式向各

部门共享企业信用信息，截至7月底，直接提供数据113.31亿条，提供接口调用服务20.32亿次，服务协同监管。探索向平台企业开放共享信用监管数据，支持浙江、北京市海淀区试点向互联网平台企业开放共享信用监管数据，在深圳、杭州等地开展向微信、支付宝核验个体工商户信息的试点工作，为强化与平台企业信用共治提供更多有益探索。推动共建“信用京津冀”“信用长三角”，谋划“共建信用粤港澳大湾区”，赋能区域协同发展，服务国家重大战略。

下一步，市场监管总局将按照党的二十届三中全会提出的“健全社会信用体系和监管制度”的要求，继续聚焦经营主体信用体系建设中心任务，以企业信用提升为主线，以信息归集公示为基础、以信用约束惩戒为重点、以双随机监管为抓手、以信用风险分类为依托，持续发挥信用赋能高质量发展作用，以信用环境的改善，推动市场环境、营商环境、发展环境持续向好向优。

（来源：中国城市信用）

无锡市场协会携手蠡湖街道共促商圈诚信建设

“锡信码”赋能商贸添活力

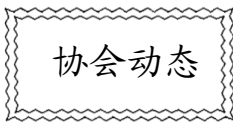
根据无锡市场协会党支部、湖滨商业街区党委与滨湖区餐饮行业党委、滨湖区外卖送餐行业党委签订的党组织共建协议，为进一步发挥高质量党建引领街区高质量发展作用，把“红心大市场”建进商圈，让商业街“红”起来，着力探索商圈小区党建新路径，以打造“诚信小区”为基础，开展信用建设推进活动。8月1日，无锡市场协会执行会长章永星，协会秘书长、党支部书记杨四方一行三人，带着对商圈诚信环境建设的深切关怀，踏入了滨湖区蠡湖街道的会议室，与湖滨商业街区党委书记、街道副主任袁利根就在蠡湖街道区域共同探索商圈诚信体系构建新路径，特别是针对“锡信码”的推广与应用进行深入交流。

座谈会上，双方围绕商圈诚信建设的重要性及面临的挑战展开了交流讨论。章永星执行会长表示，“锡信码”作为城市信用体系建设的创新举措和有效实践，不仅为消费者提供便捷的普惠金融服务，还能激励商家诚信经营，是提升城市商业文明、促进商贸流通领域高质量发展的重要推手。以“诚信小区”建设为基础，开展商务信用建设，推广“锡信码”普惠金融，有效转化信用体系建设的成果，具有深远意义。

湖滨商业街区域党委书记、街道副主任袁利根首先对章永星执行会长一行的到来表示欢迎，并分享了街道在推动商圈诚信建设方面的经验做法，表示将全力支持“锡信码”在湖滨商业街区域及市场的普及与应用，通过政策引导、服务优化等多措并举，拓宽信用经济的覆盖面，为蠡湖街道商贸流通领域注入新的生机与活力。

双方还就“锡信码”的推广计划、合作机制及实施步骤等细节进行了深入探讨，并就搭建工作班子、落实具体联系人等事项达成了初步意向。此次座谈交流，不仅加深了市场协会与地方政府之间的合作基础，更为推动无锡商圈诚信建设、助力商贸领域新质生产力发展开启了新的篇章。

(无锡市场协会秘书处)



“市场码”项目引领普惠金融新风尚

——无锡市场协会参加市民政局高质量发展现场评审

2024年8月22日上午，阳光明媚，绿荫葱葱，无锡市民政局高质量发展案例现场评审活动在无锡市民中心隆重举行。此次评审汇聚了全市各行各业的佼佼者，共同展示创新成果，探索高质量发展新路径。无锡市场协会执行会长章永星携其精心打造的“市场码”项目团队，以其独特的创新性和显著的普惠效

应，从40个申报项目中脱颖而出，成功入围，成为全场瞩目的焦点。

“市场码”，这一由无锡市场协会携手市征信公司共同创新的普惠金融项目，自诞生之日起便承载着解决中小微企业和个体工商户融资难题的重任。面对这些市场“毛细血管”普遍面临的融资难、融资贵问题，“市场码”犹如一股清泉，为它们送去了急需的金融血液，开辟了一条高效便捷的输血通道。

评审现场，章永星执行会长以饱满的热情和详实的数据，通过ppt《靶向服务破解融资痛点，一“码”当先赋能新质提升》向评审团全面介绍了“市场码”项目的实施过程及取得的显著成效。他强调，“市场码”通过整合市场、商户、银行、政府等多方资源，实现了信息的互联互通，为中小微企业和个体工商户量身定制了融资解决方案，有效降低了融资成本，提高了融资效率。同时，该项目还积极探索信用经济新模式，将信用建设成果有效转化为推动商品交易市场高质量发展的动能，为促进市场新质生产力发展提供了新的工作抓手，为构建良好的营商环境树立了典范。

章永星执行会长的介绍引发了在场人员的广泛共鸣。大家表示，“市场码”项目不仅解决了中小微企业和个体工商户的实际困难，更在推动全市经济高质量发展、优化营商环境方面发挥了积极作用。其创新示范效应和普惠影响，无疑为无锡市乃至兄弟城市的信用成果应用树立了新的标杆。

“市场码”项目在2023年得到市信用办的高度认可，被正式列入2023年无锡市融资信用服务工作计划。这一殊荣不仅是对项目本身的高度肯定，更是对无锡市场协会及所有参与项目建设的团队成员工作的认可。

展望未来，无锡市场协会将继续秉承“服务政府、服务会员、服务经济社会发展”的宗旨，依托“市场码”（“锡信码”）项目，不断创新金融服务模式，深化信用体系建设，为无锡市的经济发展贡献更多智慧和力量。同时，也期待“市场码”（“锡信码”）项目能够在更广阔的舞台上绽放光彩，赋能更多领域的中小微企业和个体工商户新质生产力发展。

（无锡市场协会秘书处）

无锡市场协会走访调研惠山区好得家国际食品城

为了解惠山区好得家国际食品城商户入驻、经营情况，8月20日上午，无锡市场协会执行会长章永星、秘书长杨四方一行5人，深入好得家国际食品城，就食品城市场的未来布局、发展策略、管理优化及服务提升等核心议题，与食品城管理层进行了深入的座谈交流。此次活动不仅增进了双方的了解与合作，更为推动无锡地区食品市场的繁荣发展注入了新的动力。

省信用再担保集团无锡分公司原总经理安方受邀参加调研活动。

好得家国际食品城作为转型发展的新锐国际食品城，担负着无锡乃至周边地区重要食品集散地的新任务，其一举一动都牵动着市场的神经。在无锡好得家国际食品城总经理李经久的陪同下，章永星会长一行首先参观了食品城各个功能区，详细了解市场的运营现状、商户经营状况以及消费者对市场的反馈情况。李总就食品城近期发展业绩、面临挑战及未来战略规划进行简要通报，展现了食品城管理团队的前瞻视野和坚定信心。

座谈会上，章永星会长首先对好得家国际食品城取得的成绩表示充分肯定，并指出在当前复杂多变的市场环境下，食品城能够保持稳健发展态势，离不开管理团队的辛勤付出和商户们的共同努力。他强调，无锡市场协会作为政府与市场之间的桥梁纽带，将一如既往地支持食品城的发展，为市场提供政策咨询、信息交流、品牌推广、普惠金融等多方面的服务。

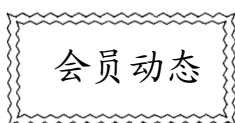
随后，双方围绕食品城市场的未来布局及发展、管理与服务创新、工作抓手确定以及普惠金融“市场码”推广等议题展开了讨论交流。章永星执行会长提出坚持抓住上海中国进博会契机，建设“5+360”的建设性意见和建议，鼓励食品城抓住金桥国际食品城搬迁契机，全面提升市场格局，打造成在国内有影响的国际食品城，要注重经营服务，增强管理抓手，优化品牌建设，提升产品品质，同时积极探索“市场码”普惠金融新路径，为商户提供更加便捷、高效的金融服务。李总经理及团队认真听取了章会长的发言，并表示将认真研究落实相关建议，推动食品城实现高质量发展。

座谈中，省信用再担保集团无锡分公司原总经理安方结合自身丰富的行业

经验，就普惠金融锡信码在食品城的应用前景和实际操作中可能遇到的问题进行了剖析。协会秘书长杨四方就好得家国际食品城加入市场协会，借助协会优势更好更快发展，表示欢迎。

此次走访调研活动在愉快而富有成效的氛围中圆满结束。双方均表示将进一步加强沟通联系，深化合作层次，共同推动无锡地区食品市场的繁荣发展。

(无锡市场协会秘书处)



“正版正货” 中国（东港）双面呢服装市场树立标杆

双面齐绽放，聚力赢未来。8月20日，2024中国（东港）双面呢服装采购季暨双面呢服装市场“正版正货”市场培育创建启动仪式在无锡东港红豆杉庄会议中心盛大举行，活动由中国纺织工业联合会流通分会主办，江苏省双面呢服装交易市场承办，江苏省服装协会、江苏服装设计师协会支持。

中国纺织工业联合会秘书长夏令敏，中国棉纺织行业协会原会长朱北娜，中国纺织工业企业管理协会副会长兼秘书长朱国学，江苏省设计师协会会长张娴等行业领导和地方政府的相关领导、专家，以及来自全国五十多家重点专业市场的领导和采购商代表们共同出席本次活动。

本次活动致力于深化双面呢服装交易市场与国内重点商圈的交流与协作，为市场品牌开辟更广阔的销售渠道、整合优质资源。此外，活动特别强调了提升市场品质和加强知识产权保护的重要性，以增强市场品牌的吸引力，实现市场的持续繁荣，引领双面呢服装产业迈向健康、可持续和有序的发展道路。

定策略、寻路径，勾勒市场繁荣新画卷

中国纺织工业联合会流通分会会长徐建华期待江苏省双面呢服装交易市场的未来发展以供应链平台市场为目标导向，把双面呢产业打造成为立足长三角、覆盖全中国的富民产业和支柱产业；期待双面呢市场在功能定位、环境形象、

管理服务、业态商品、硬件配套、数智应用等全方位升级，将双面呢市场打造成为具有全国影响力和行业话语权的时尚品牌中心、信息集散中心和潮流发布中心；期待积极把握市场机遇，创新消费场景，满足消费需求，积极打造批发零售兼营、线上线下融合、供应链协同、内外贸一体化的流通新生态和消费新场景，不断满足人民群众对高品质生活的新期待。

江苏作为经济强省，纺织服装产业一直是其传统支柱产业和重要的民生产业。江苏省服装协会会长龚慧娟在致辞中指出，面对复杂多变的市场环境和激烈的竞争挑战，江苏服装企业始终坚持创新发展、品质至上的理念，不断加大研发投入，提升产品质量，拓展市场渠道。作为当前国内唯一的双面呢服装一级专业批发市场，双面呢服装交易市场自成立以来不断优化市场营商环境，升级软、硬件设施，探索市场转型发展并积极履行社会责任，已经全面升级成为集“呢绒产品信息发布、电子商务、秀场直播、美食小吃、仓储物流、游客体验中心”于一体的专业化、创新型、平台型的供应链市场。

中国（东港）双面呢服装交易市场党支部书记戴佳梦表示，在中国纺联流通分会的全方位支持和指导下，双面呢服装交易市场将会发挥双面呢产业链集群优势，巩固提升核心竞争力，全力推进中国（东港）双面呢服装产销基地建设，继续将更多更优质的双面呢服装产品推向全国乃至全世界。

谋合作、聚智慧，共育双面呢产业之花

在竞争日趋激烈的当下，唯有携手合作，追求共赢，方可开启更加繁荣的发展之门。为推动双面呢产业的顶层设计落地、战略目标实施，中国纺织工业联合会流通分会副会长兼秘书长王水元与中国（东港）双面呢交易市场董事长戴裕良进行战略合作签约，将进一步提供专业的系统服务，助力双面呢产业的持续发展。

为深化各地市场间产销互动与协作，启动仪式现场，山东即墨市场管委会副主任孙国强，汉口北服装批发市场、汉口北集团总裁助理马平，广州锦东国际服装城总经理朱永贤，安徽合肥白马服装城总经理汪伦，洪合众创毛衫精品市场副总经理董夏良，朝天门大融汇服装市场副总经理金鑫，杭州中纺中心服

装城副总经理吴小鸣，义乌篁园服装市场副总经理丁亦峰，辽宁西柳服装市场管理服务部部长丁壮，金指数品牌服装广场拓展部经理姚红磊 10 位来自全国重点服装专业市场代表与中国（东港）双面呢服装交易市场总经理周裕翔签署全国双面呢服装产销对接战略合作协议，双方将积极利用各自的产业集群区位优势及资源优势，进一步推动纺织服装产业的蓬勃发展。

江苏省双面呢服装交易市场汇集了众多品牌，在每年的采购季期间，都会推出数以万计的创新研发成果。市场的产品线从高性价比的亲民款式，到中高端定制系列，包括独具匠心的设计师作品，实现了全面覆盖。近年来，各品牌更是不断追求卓越，在款式创新和品质提升方面实现新的飞跃。活动现场，中国（东港）双面呢服装采购季品牌秀为现场观众呈现了一场视觉盛宴。精致立体的剪裁、优雅松弛的风格、高级感满满的双色双面面料……凯悦门、YOYO 优优、徐夫人、逸菲、印象森屿、万束、金橙子等品牌带来的一件件质地上乘、时尚大气的双面呢服装，充分彰显了双面呢服装交易市场的澎湃活力与潮流魅力。

作为全国闻名的双面呢服装专业市场，江苏省双面呢服装交易市场肩负着引领产业创新和健康发展的重任，承担着如何让无锡双面呢服装这一时尚产业更加合规和有序发展的重任。在新的时代背景下，市场将持续深化其产业发展理念，并稳步推进数智化转型，以积极的姿态迎接新一轮发展机遇，把这张靓丽的“江苏名片”越擦越亮。

（来源：江苏省双面呢服装交易市场）

导语：8 月以来，高温肆虐锡城。为保安全、促经营，无锡各商品交易市场在市场协会倡导下，积极开展战高温、送清凉活动——

天鹏公司：苏豪控股集团工会“夏送清凉”慰问活动

近期我市持续出现高温预警天气，尽管骄阳似火、炙烤大地，但在天鹏食

品城园区内，广大天鹏一线职工始终扎根民生保供第一线，“蒸”战高温不惧酷暑，全力保障天鹏市场有序运行。

为切实做好一线职工的防暑降温保障工作，8月2日上午，苏豪控股集团副总裁李明携控股集团工会赴天鹏公司开展“夏送清凉”慰问活动。李明一行亲切慰问了天鹏安保门岗，对广大安保人员在烈日下坚守岗位表示敬意，同时，深入天鹏食品屠宰车间，实地了解生猪屠宰经营情况，在陆稿荐灭菌车间，具体询问车间防暑降温、安全生产等措施落实情况，并叮嘱随行天鹏班子务必保障职工防暑降温各项措施落实到位，确保职工平安度夏。慰问现场，李明与职工们亲切交谈，对他们坚守岗位、辛勤工作表示感谢，并送上高温慰问品，表达来自控股集团的关心慰问。

烈日炎炎，热浪滚滚。天鹏高温岗位、户外岗位员工因环境特殊，饱受高温“烤”验，但他们始终坚守生产一线，战高温，保生产。作为一线职工“娘家人”，天鹏公司各级工会积极响应上级工会号召，开展夏送清凉慰问活动，持续关心关爱职工身体健康，团结全体职工以更好的精神状态、更高的工作热情投入到生产中去，为保供应稳生产促民生事业交出优异答卷。

（来源：无锡天鹏食品城）

江阴长三角钢铁集团：集团公司领导深入一线送清凉

群友物流

连日来，江阴天气持续高温。烈日炎炎下，长三角的一线工人始终坚守一线，无惧“烤”验，勤勉奉献。

日前，集团公司总经理王旌、常务副总朱华英、市场服务部负责人胡冬梅、审计部部长刘栋代表集团公司送“清凉”到一线，慰问坚守在高温一线的工人们。

“大家辛苦了！”“高温时段一定要做好自身安全防护。”集团公司领导首先来到群友物流仓储一线，为奋战在高温一线的工人们送去了防暑降温物资，王旌总

经理向不惧高温、勇斗酷暑、坚守一线岗位的工人们表示感谢！

面对火热的高温环境，集团公司的一线工人顶着高温，脚踩热浪，以钢铁般的意志和坚韧不拔的精神，战高温、斗酷暑，团结一心、立足岗位，尽职尽责做好每一项工作，他们用热情致敬职责，用实干述说担当！

王总为大家发放慰问品

集团公司领导将一提提的防暑降温慰问品送到工人手中。王旌总经理与每一位一线工人握手，对大家不畏酷暑、坚守岗位的精神表示赞扬！

夏日炎炎，集团公司高温慰问的人文关怀，如同甘霖滋润着一线工人的心田，也激励他们以更加饱满的热情和干劲投入到工作中，成为他们努力工作的强大动力。

为了切实保障一线工人在高温下的健康作业，王旌总经理提出了一系列具体要求：一是要合理安排工作时间，尽量避免高温时段进行室外作业；二是要配备和发放充足的防暑物资，确保员工能够随时补充水分，并及时应对高温突发现象；三是要加强宣传教育，提高员工的防暑降温意识，确保每个人都能掌握正确的防暑降温方法。

新西港码头

随后，集团公司领导抵达中拓·新西港码头，为码头坚守一线的工人送上高温慰问品。

王旌总经理强调，近期持续高温，必须高度重视防暑降温工作，把安全作业放在首位，确保各项防暑降温措施落到实处，一线员工平安度夏。

公司领导深入一线工作现场，亲切看望并慰问了正在作业的一线员工。王总与工人们亲切交流，详细询问了解他们的工作、生活和身体情况。

此次高温慰问活动如同夏日里的一缕清风，吹散了一线工人心中的疲惫与炎热。一线工人纷纷表示，感谢集团公司王董事长、王总经理及所有领导的关心和慰问，一定把这份关怀转化为工作的动力，继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，为仓储物流的正常有序作业提供坚实保障！

集团公司始终秉持“以人为本”的企业文化，用实际行动诠释着“以员工为中心，把员工当亲人”的理念，让一线工人感受到公司对他们的关心，从而提升员工

的安全感、幸福感和归属感。

当前，高温天气仍在持续，长三角的一线工人不会退缩，他们用汗水浇灌希望、用坚持铸就辉煌，每一滴汗水都闪耀着不平凡的光芒，在炎炎夏日中构成了一道亮丽的风景线，值得我们每一个人学习和敬仰，以他们为榜样，勇于担当、持续奋斗！让我们向所有高温坚守岗位的一线工人致敬！

（来源：江阴长三角钢铁集团）

无锡新世界国际：“烧烤模式”下，开展“关爱城市最美劳动者——夏日送清凉，我们在行动”活动

八月，无锡已经进入“烧烤模式”，然而一线高温工作者们却需要坚守在岗位上，顶烈日，冒酷暑。无锡市新吴区江溪街道工博园管委会、无锡新世界商贸城、无锡新世界商贸有限公司党支部、无锡新世界商贸有限公司工会共同发起“关爱城市最美劳动者——夏日送清凉，我们在行动”活动。

本次活动得到了广州王老吉药业股份有限公司、海尔智家苏南公司、农夫山泉、新浪江苏·无锡的公益支持，志愿者们为环卫工人、交警、消防员……送上清凉物资。与此同时，无锡新世界还联合市场外围商户设立“清凉驿站”，让外卖小哥、快递小哥、建筑工人等在高温下工作的劳动者们，能随时使用降温物资。

01 志愿者集结，出发！

8月6日下午13:00，由无锡新世界员工、爱心商户和公益合作伙伴组成的志愿者团队在无锡新世界集合，搬运清凉物资。烈日之下，汗水浸湿了每一位志愿者的衣衫，但是大家依旧马不停蹄的将一箱箱矿泉水、功能性饮料、风油精、湿巾、洗手液等清凉物资搬上货车。

志愿者搬运物资

整理好物资后，志愿者们快速集结出发，前往新吴区公安局工博园警务站、新吴区江溪街道环卫站、新吴区市场监督管理局（江溪分局）、新吴区江溪街

道综合行政执法局、江溪街道综合行政执法和应急管理办公室、新吴区公安局坊前派出所、新吴分局交警大队七中队、新吴区救援大队工博园中队，派送“夏日清凉物资”。

02 夏日清凉物资，抵达！

迎着夏日的葱茏，暑气蒸腾，骄阳似火。在街头的滚滚热浪里，有这么一群人，顶着烈日的暴晒和热浪的侵袭，用汗水维护着我们的城市，用行动诠释着心中的责任，他们是交警、民警、环卫工人、消防员……

第一站：新吴区江溪街道综合行政执法局、江溪街道综合行政执法和应急管理办公室；第二站：新吴区江溪街道环卫站；第三站：新吴区公安局坊前派出所……

一份清凉，一份关怀，一份爱心，在无锡新世界副总经理/莫星勤的带领下，志愿者团队用行动表达了对这些最美劳动者们的敬意，希望他们能在工作中劳逸结合，做好防暑降温工作，保重身体。

03 夏季清凉驿站，同步启动！

持续的高温天气给也户外工作者们带来严峻“烤”验。为进一步增强对快递小哥、外卖小哥、建筑工人等户外工作群体的关心关爱，无锡新世界呼吁并联合市场外围部分商户设立了“清凉驿站”，矿泉水、王老吉饮料、湿巾等清凉物资可以免费领取使用，为在酷暑中辛勤工作的他们送上实实在在的关心与清凉。

红宝石墙布、美格布艺、卡萨帝中央空调、东鹏瓷砖、巅峰汽修这5家商户的“夏季清凉驿站”，真正成为了户外高温工作者们的“歇脚地”和“加油站”。一位来驿站领取清凉物资的外卖小哥说：“炎炎夏日，我们依旧奔波在城市的大街小巷，虽然辛苦但是有越来越多的人在关心我们，这个‘清凉驿站’让我有家的感觉，我会把这份感动化作工作的动力！”

夏日送清凉 我们在行动

你守护城市，我守护你，在这里向所有平凡却伟大的高温工作者致敬！正是因为你们的付出，城市的发展和进步才得以顺利进行。今后，无锡新世界将继续不忘初心，开展更多有意义的活动。（来源：无锡新世界国际）

中国经济将迎来大升级

现在很多人觉得，钱越来越难赚，其实不是钱越来越难赚，而是中国经济正在完成一场大升级。很多人还没意识到，一场真正的大变革正在到来。中国经济的上半场，1979~2023 彻底结束了，下半场正式开启。

在中国经济的上半场，社会发展比较粗放，绝大多数人的成功都是时代助推的结果，是因为站在了巨人的肩膀上，这个巨人就是中国经济带来的红利。那么，从2020年开始，究竟是什么人在倒下？什么人在崛起？认真看完这个下文，你就懂了……

未来时代财富红利在实体店，但是为什么大部分人还是觉得实体生意越来越难做？那是因为随着三大红利消失，实体经济正式进入商业5.0时代。而大部分人还停留在1.0时代，而5.0和1.0的实体商业赚钱底层逻辑是完全不一样的。

今天就和大家一起来看看中国商业1.0时代到5.0时代的各个阶段的核心商业逻辑，以及面对即将到来的5.0时代，我们该如何做出调整来抓住实体经济的巨大趋势。不要忘了，我们的各类专业市场是有若干实体店集聚而成的哦。

商业1.0时代，这个时代是靠差价赚钱的时代。时间大概是从1979年延续到2002年，自从中国加入WTO之后，开始了爆发式的增长，在这个时代，但凡有点胆识，能吃苦去创业去做生意的，根本不愁买家。那个时候中国十亿人都急需商品所以是妥妥的卖方市场，只要你能搞到货，你敢闯敢干，你就一定能赚到钱的，因为这个时代创业赚钱根本不需要考虑产品的差异化。

商业2.0时代，是品牌化的时代，也是进入到了产品差异化的时代。在这个时代，真正开始了城市化的进程，经济形态也发生了很大的变化，大家普遍的开始注重生活品质了，这个时代大家买东西，小到饮料，大到家用电器，都开始注重品牌，比如健力宝、美的、格力都是在这个时代崛起，只是创业赚钱对品牌会更加考验。同时，质量和价格更突显优势，也就更具有利润空间了，所

以在这个时代呢，很多品牌方直接把央视广告给养肥了，但是随着品牌也越来越多，虽然人口也在迅猛增加，但是选择呢，也变得越来越多，市场也就逐渐演变成了消费者市场。

随之而来就是商业 3.0 时代，这个时代，创业者想要异军突起，你就要颠覆掉所有的销售渠道和传统商业逻辑。所以就出现了马云、刘强东，他们抓住了这个时代的创业陷阱，于是淘宝，京东就出现了，随着第三方电商平台的诞生，商业流通的加快，彻底颠覆了各种人为和地域制造的信息差。然而，中国实体店经历了三十年的发展，同质化越来越严重，如果你还单纯依靠信息差来卖产品赚差价，那就一定会被淘汰掉，有一批人倒下了，势必就会有另外一批人站起来，这是铁律，电子商务不受空间限制，随着产品销量增加，成本降低，于是就很容易产生了边际效应，自然就诞生了单品爆货的模式，反观此时的线下门店，很多老板依然靠赚差价来赚钱，于是大部分都被淘汰掉，甚至被颠覆掉了，实体经济也就被冲击的四分五裂，所以想创业，就不能跟趋势背道而驰，记住没有固定的行业和产品，只有趋势才是正道，其他的都会被大浪淘沙渐渐吞没。

商业 4.0 时代，商业底层逻辑是信用效应。之前商业 1.0 靠信息差，商业 2.0 靠打破信息差，商业 3.0 靠产品增值，但是都有一个共同特点，就是强信息弱关系。无论是淘宝，还是大众点评，都是聚焦商品信息的公开透明性，但是消费者过于分散，商家与消费者之间的联动性非常小，只能由平台来做为主导，至于什么商品能够做活动，什么商品能够上首页，都是第三方平台决定，所以商业 4.0 时代，将进入了信息强关系的时代，每个人都有机会独立表达自我，成为独立的 IP，形成独立经济体，而且形成了强联动性。此时，信息获取的方式从单方面告知，转变为分享，商业的逻辑也从物以类聚，转变到人以群分，消费者也将从分散转变到联盟。所以 4.0 时代，谁能快速联盟消费者，谁就能快速主导市场。另外，直播时代，很多工厂老板根本想不到，一个超级网红一场直播就能抵上一家普通公司一年的收入，但是在传统的线下模式中，想要实现这样的业绩，至少需要千人团队才能做到。但是自媒体时代，一个直播，一个 IP+5

个人，就能轻松完成。但在这个时代，要注意传播的话式，比如某网红的一句话就可以让自己的职业生涯口碑直线下降。所以在这个时代，一句话既可以蕴含发动群众的力量，也可以让自己损失惨重，既可以带来越来越多的小众品牌崛起，同时也将面临市场更快的洗牌，但是未来要想创业赚钱，就要抓住创业财富 5.0 时代，如果人人都有生意做，其实也就意味着人人都没生意做，互联网导致的信息透明化。同样的商品，只要你利润存在，一定会有商家卖的比你更便宜，或者一定有平台诞生，上面的东西更优惠，而且消费者比价会越来越方便，永远都是全网最低价。低价最受欢迎，这时就会有人低价抢市场，赔本赚吆喝。因此，未来无论做什么，竞争都会越来越激烈，而当竞争非常充分的时候，也就是商业绝对繁荣的时候，一切利润都会无限接近于零，甚至是负利润。国富论里有个观点，利润降低不是商业衰退的结果，恰恰相反，这是商业繁荣的必然结果，也是社会发展的必然，未来 3 年，除了生意人越来越少之外，老板也会越来越少，但是有一批人倒下，就必然有一批人站起来，这是历史铁律。当生意人大量消失的时候，各种新的个体将纷纷崛起，这些个体包括有文化的农民，有匠心的工人、知识分子、设计师、医生、律师、作家等等，这些人才是中国未来真正的脊梁。在之前，这些个体都是被压抑的，因为他们找不到自己服务的客户，唯有卖身于各种商业装置。但是在短视频时代，他们都能精准找到自己的客户，尤其是随着区块链的发展，他们创造的价值可以被精准记录，并且变现，纵观近期财经圈的诸多热点，华为、比亚迪、宁德时代，这些科创企业，成为新的中国企业标杆，传统电商目录内容，电商、新企业、上市公司的创收能力，但如果一两个超级 IP，这些现象无疑都在传递着同一个信息，中国经济正在经历着，改革开放以来最大的一次版本更新。过去 30 年的流动性红利已经消失了，取而代之的是门槛更高，爆发力更强的创新性能力。

我解释一下，过去 30 年的高收入行业，大到地产、互联网，小的电商、微商都是属于流动性产品，他们存在的目的本质上都是在加快商品和货币的流通。所以靠这波红利起来的三个最爱说的就是所谓的中介思维、模式思维、渠道思维。现在创业导师口中的赋能产品、引流变现意思也都差不多，说白了都是在

服务于流动性商品货币。流通快了，经济发展也就快了，所以过去 20 年我们经济高速腾飞，但任何东西玩过头了都会出问题，取而代之的是科研创新性领域的红利到来，中国经济进入了以创新性为主导的全新版本。

以下要说的就是我们如何在新版本当中，快速找到版本红利。

当然，把这文推给你，一定是觉得这是属于你的时代。

先说最重要的，在以创新为主导的经济形势下，最看重的不再是公司多大规模，提供多少就业岗位，帐上走过多少流水，最核心的东西就两个字：专利。无论你找工作还是选行业，一定围绕着这两个字来。你们公司有没有专利，有没有持续研发专利的能力？如果没有，大概率还是传统的流动性产业，建议慎重。

对于想走创业这条路的朋友，我的建议是内容创业要知道版权也是专利的一种，毕竟咱们普通人想要搞科研类创新，即使有那技术设备咱也买不起，所以内容性的创业算是最低成本的创新型创业，而且收益率和收益周期要高于科研类创新，这也将是中国经济下一轮繁荣的基础。

(无锡市场协会秘书长 杨四方)

免责声明

1、我们所转载的文章是黄宏生教授视频演讲由无锡市场协会秘书处杨四方修改整理的资料，版权归版权所有人所有，因非原创文章内容无法和版权者联系，如原作者认为作品不宜上网供大家浏览，或不应无偿使用，请及时通知我们，以迅速采取适当措施，避免给双方造成不必要的经济损失。

2、本网页如无意中侵犯了媒体或个人的知识产权，请来电告之，我们将立即予以删除。

新能源汽车出海：以新质促高质

新能源汽车是中国汽车出口重要的力量和未来发展的潜力。2023 年，新能源汽车出口占中国汽车出口比重达 30%以上，产销量的全球占比均达到 60%，在全球汽车市场取得领先地位。

今年的政府工作报告明确，要巩固扩大智能网联新能源汽车等产业领先优

势，以新质促高质，完成中国汽车出海高质量发展的核心任务。

日前，作为2024中国汽车进出口高峰论坛的分论坛之一，新能源汽车出海与海外投资主题分论坛在天津举办。

中国产业海外发展协会秘书长蒋贇表示，中国作为全球最大的新能源汽车产销国，在这全新领域和赛道取得了突破性的进展。近两年，中国新能源汽车不仅深受国内消费者的欢迎，在国外同样受到大量用户青睐。同时，中国在新能源汽车领域的技术创新和产业链布局也取得令人瞩目的成果，走在了世界前列。

蒋贇说，单丝不成线，独木不成林。今年政府工作报告中进一步强调了中国新能源汽车高质量发展与全球深化合作的问题。中国新能源汽车企业积极响应国际化的呼声，加强与世界各国开展交流和市场运营合作。中海协将发挥资源平台优势，为推动新能源汽车产业开展国际化合作、推动全球新能源汽车产业繁荣发展贡献力量。

中国车辆进出口有限公司副总经理王存表示，2024年将是新能源汽车蓝海被深度挖掘的一年。通过复盘日韩等先导国家的国际化路线发现，唯有贸易和投资并重，才能更好拥抱全球市场。一方面，海外市场拓展出现了销量较为稳定的重点市场，具备本地化规模生产盈利基础；另一方面，中国新能源汽车展现出较强竞争优势，动力电池厂商及相关零配件产业在海外布局能力趋于成熟。此外，布局海外市场除了能够降低国际贸易的运输成本，还具有避免竞争高关税等优势，相信通过“贸易+投资”双轮驱动，中国新能源汽车出海定会拥有更加广阔的空间。

在工信汽研院常务副院长张砦看来，在新能源汽车领域，中国品牌有技术自信、市场自信还有产品自信，得到国际市场的认可。新能源汽车产业发展的下半场是智能化发展。如果再将这条路打通，中国新能源汽车品牌的产品力会再上一个台阶。张砦还提到，新能源汽车企业要做好体系化出海，不是仅仅将产品销售到国外，还要与合作伙伴经销商携手，为目标市场发展贡献中国方案和中国力量。

在题为《新能源汽车全球销量与中国产品市场表现》的主题分享中，工信汽研院汽车出海课题组副组长谭冠宇表示，日本汽车的全球化发展进程是特别好的“他山之石”，值得中国车企甚至中国产业学习和参考。他相信，在新能源汽车领域，经过中国企业的数十年努力，在不久的将来，中国车企海外销量或海外市场规模超越本土将是中国真正成为汽车工业强国的重要标志。

“好产品是会说话的，是能够准确地击中用户需求的。新能源汽车产业代表更先进的生产力和绿色低碳发展方向。虽然在发展过程中会遇到短期的贸易擦、贸易壁垒，但从长期看，整个中国汽车工业出海、汽车工业全球化的脚步是不会受影响的。”谭冠宇如是说。

中通客车海外营销公司北京办事处主任田路奇非常看好新能源汽车的发展前景。他认为，本地化是未来趋势。中国新能源汽车在海外市场有着巨大的优势，在本地化方面也探索出了一些成功实践。例如，在南美洲，近十年来，智利更新了近3000台纯电公交车，全是中国品牌。中国品牌的每公里耗电量远远领先于当地的欧洲品牌。因此，他认为，对中国品牌而言，在国际市场做好产品是第一位的，其次就是要寻找机会做好本地化。

对此，谭冠宇也有同感。他说，中国新能源车企都很关注本地化渠道建设。本地化渠道建设最核心和最重要的是与本地优势企业充分合作，充分利用本地成熟资源。“我非常看好新能源汽车在东南亚市场的发展前景。无论是东南亚国家，还是民众的支持，都为在中国新能源企业当地生根发芽结果提供了特别好的土壤。

中机寰宇认证检验股份有限公司董事、总经理牛海军表示，从技术路线来看，中国新能源汽车发展方向是健康的、可持续的。虽然出口面临一些技术壁垒，但有国家相关政策的大力支持，他对中国新能源汽车发展以及进一步“走出去”非常有信心。此外，牛海军提到，虽然目前中国的新能源汽车产品和产业领跑世界，但从出口角度看，在产业链“走出去”的同时，服务链还没有同步跟进，这是未来行业应该充分考虑的一个话题。

(来源：国际商报)