

市场通讯

2017年第01期

(总第210期)

无锡市市场指导委办公室

编印

无锡市场协会

2017年1月20日



新年寄语



金猴辞旧岁,瑞鸡送春来。

春华秋实，岁月流金，包含荣誉和责任的2016年与我们已深情告别；满载梦想和追求的2017年正向我们缓缓走来。在这辞旧迎新、喜庆祥和的美好时刻，请允许我们向为无锡市场通讯、无锡市场网每期出版付出实际行动，为市场协会全面开展工作给予大力支持的全体会员单位，表示衷心的感谢和美好的祝愿！

岁月不居，天道酬勤。2016年，协会全体人员，凝心聚力，埋头苦干。这一年我们着力强化内涵发展，这一年我们着力凝聚人心，回首过去，协会发展历程中的每一次闪光点总令我们欢欣和鼓舞；展望未来工作目标，让我任重而道远。

盛世又逢新岁月，春来更有好花枝。2017年是“十三五”规划开局第一年，也是充满机遇与挑战的一年。只要我么胸怀希望，就总能与春天相伴，只要我们付出努力，就一定能收获累累硕果。只要我们齐心协力，一定能够迎来市场协会发展崭新春天，最后衷心祝愿全体会员单位日子过得红红火火，蒸蒸日上，事业再上新台阶。

目 录

- 政府信息：** 商务部等 13 部门关于开展加快内贸流通创新推动
供给侧结构性改革扩大消费专项行动的意见
- 会员之窗：** 五洲国际的商贸物流朋友圈
2017 南方不锈钢市场扬帆再起航
不出国门到“金桥”照样购买到全球进口食品
锡城城中农贸市场的精品
前行中的江苏友谊文化产业园
坚守诚信 再谋出路
市场主体的贴心管家
- 商务诚信：** 市商务局出台信用管理办法积极推进商务诚信体系建设
- 市场论坛：** 浅议专业市场招商攻略第二部分
- 生活百科：** 如何健康挑选食用油

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

政府信息

商务部等 13 部门关于开展加快内贸流通创新推动 供给侧结构性改革扩大消费专项行动的意见

商秩发〔2016〕427 号

各省、自治区、直辖市、各相关部门（略）：

内贸流通是国民经济基础性、先导性产业，也是连接生产和消费的桥梁纽带。……为贯彻落实党中央、国务院关于适度扩大总需求、坚定不移推进供给侧结构性改革的决策部署，进一步加快内贸流通改革创新，优化供给结构，扩大消费需求，现就开展加快内贸流通创新推动供给侧结构性改革扩大消费专项行动提出以下意见：

一、总体要求

（一）指导思想。全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中、六中全会精神，按照“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，以发展现代流通为导向，以推动供给侧结构性改革为工作主线，以加快内贸流通创新为动力，加快推进流通信息化、标准化、集约化，降低流通成本，提升流通效率，调整供给结构，挖掘需求潜力，优化消费环境，推动消费需求扩大和消费全面升级。

（二）基本原则。

坚持结构调整，促进供需有效衔接。发挥内贸流通引导生产、促进消费的重要作用，带动产业转型升级，改善供给结构，提升供给质量。把握消费变化趋势，发展新兴消费，培育消费热点。

坚持市场导向，发挥企业主体作用。维护统一开放、公平竞争的市场环境，尊重企业主体地位，调动企业积极性、创造性，主动适应市场供求变化，增强产品研发和市场开拓能力，满足居民消费需求。

坚持创新驱动，引领消费全面升级。破除影响创新的体制机制障碍，营造鼓励创新的良好氛围，释放企业创新活力。引导企业加快技术创新、商业模式创新和组织方式创新，促进消费品质、消费结构和消费方式升级。

坚持放管结合，营造放心消费环境。深化流通管理体制改革，进一步推动简政放权，优化公共服务。加强事中事后监管，创新监管方式和手段，保障消费安全，加快建设社会信用体系，培育健康科学的消费文化。

(三) 工作目标。争取用两年左右的时间，整治一批侵害消费者权益的市场秩序问题，解决一批制约消费的深层次体制机制问题，形成一批可复制可推广的改革创新经验。内贸流通引导生产、促进消费的作用明显增强，供给结构显著优化，供需对接更加顺畅，消费需求稳定增长，成为促进经济增长的主要力量。

二、主要任务

(一) 强化创新驱动，转换动力机制。

1.加强新技术应用。深入推进“互联网+流通”行动计划，加快流通数字化、网络化和智能化进程，深化移动互联网、物联网、云计算、大数据等技术在流通领域的应用，使新技术对流通发展的要素贡献率大幅提升。鼓励企业应用供应链管理、智慧物流配送等现代管理技术，提高采购、仓储、运输、订单等环节管理水平。推进实体店铺数字化改造，增强店面场景化、立体化、智能化展示功能。支持城市商圈智能化改造。

2.创新商业模式。推动流通由经营商品和服务向经营生活方式转变，提升生活品质，培育定制化、体验化、社交化等以人为本的新型商业模式。加快商品市场平台化发展，促进区域市场一体化建设，优化资源集聚和配置效率，形成稳定的经济产业链和生态圈。……

3.加快融合发展。鼓励实体商业企业利用互联网展示、销售商品，提升线下体验、配送和售后服务水平。推动餐饮、家政等生活服务企业实现线上交易和线下服务结合，提供智能化、个性化消费服务。引导电商平台与实体企业开展诚信共赢合作，实现客户、物流、库存和数据等资源共享。支持流通与工业、农业、旅游、文化和娱乐等相关产业跨界融合，延长服务链条，实现协同发展。

(二) 深化流通改革，释放企业活力。

1.改革管理体制。各地加快制订内贸流通行政管理权力清单、部门责任清单和市场准入负面清单，建立适应大流通、大市场和新消费发展需要的新型流通管理体制。总结内贸流通体制改革发展综合试点、商务综合执法改革试点和商务诚信体系建设试点的成功经验，逐步在全国推开。加快推进重要商品储备制度改革，着力从供给侧优化储备结构，提升储备的效率效能。

2.取消经营限制。改变汽车品牌授权销售单一模式，拉动新车消费。完善汽车平行进口政策措施。促进二手车便利交易，活跃二手车市场。优化城市配送车辆通行管理措施，为企业开展分时段配送、共同配送提供便利，同时鼓励商贸流通企业积极创造条件开展夜间配送，缓解城市交通拥堵。积极扩大服务业对外开放，对外商投资商贸物流等实行准入前国民待遇加负面清单管理模式，分领域逐步减少、放宽、放开对外资的限制。

3.改进税费等政策。继续落实总分机构汇总缴纳企业所得税、增值税政策。开展商业用户自主选择执行商业行业平均电价或峰谷分时电价试点。研究适应跨境电子商务特点的监管模式，加快设立国务院批准的口岸进境免税店，鼓励进口商品直销，吸引境外消费回流。

(三) 调整供给结构，促进供需衔接。

1.优化区域布局。制定国际化商圈、世界级消费城市培育计划，提升长三角、京津冀、珠三角等城市群高端消费服务能力。鼓励社会资本到中西部地区投资建设专业批发市场、物流配送等公共流通基础设施，优化区域布局结构。引导局部供应过剩的百货店、购物中心、家居广场等有序退出或加快转型。

2.协调城乡发展。积极推进农产品批发市场和菜市场、便民菜店等建设。鼓励各类市场主体进一步向农村延伸服务网络，建立完善适应农村居民需求的养老护幼、购物、餐饮、维修、理发、废旧物品回收等服务体系。积极开展电子商务进农村，重点完善县、乡、村物流配送体系，积极构建工业品下乡和农产品进城的双向流通格局。

3.加强信息引导。健全商务大数据系统，发挥“商务预报”等信息平台作用，有效引导供给和需求，促进供需衔接。进一步完善内贸流通统计监测体系，优化统计指标，提升数据质量，增强分析能

力,做好信息发布。加强对电子商务、服务消费等消费领域的统计调查,更好地反映新消费、新业态、新模式发展情况。

(四) 优化消费环境,培育消费文化。

1.整顿市场秩序。针对消费环境中存在的价格欺诈、虚假宣传、维权困难、地区封锁等突出问题,开展集中整治。加大对侵权假冒行为的打击力度,围绕关系生命健康和财产安全的重点商品以及侵犯知识产权的突出问题,组织开展专项整治。实施公平竞争审查制度,从源头上消除流通领域政府滥用行政权力排除限制竞争行为。推进重要产品追溯体系建设,落实企业主体责任,发挥消费者监督作用,营造放心消费环境。

2.完善标准体系。加强商贸物流、农产品冷链流通等重点领域标准的制修订工作,扩大标准覆盖面、增强适用性。培育发展标准化服务业,提升标准化服务机构对内贸流通创新的服务能力。强化内贸流通标准实施应用,建立政府引导、社会中介组织推动、企业示范应用的内贸流通标准实施应用机制。

3.推进信用建设。培育征信市场,推动征信业发展,促进政府信用信息和市场信用信息的交换共享。建设完善全国信用信息共享平台,开展流通领域行政许可和行政处罚信息“双公示”。建立诚信企业“红名单”和失信企业“黑名单”,加快实施联合惩戒和联合激励,打造“守信得益、失信受制”的良好信用环境。深入开展“诚信兴商宣传月”活动,发挥典型示范作用。

4.倡导绿色消费。在全社会培育健康科学的消费文化,倡导绿色环保有机的消费理念,普及绿色消费知识。建立统一绿色产品标准、认证、标识体系,完善绿色产品认证制度和标准体系,鼓励流通企业采购和销售绿色产品,推进绿色市场建设。制订流通领域节能环保技术产品推广目录,培育一批集节能改造、节能产品销售和废弃物回收于一体的绿色商场、市场、饭店。创新再生资源回收模式,优化再生资源产业链。

三、保障措施

(一) 加强组织领导。各地商务主管部门要牵头建立工作协调机制,制定实施方案,明确任务分工,落实工作责任,确保工作进度。积极争取当地人民政府重视和支持,将专项行动纳入相关总体工作统一部署,加强工作领导和组织保障。

(二) **落实配套政策。**要抓紧出台各项配套政策,结合各地实际情况对推动内贸流通改革创新、扩大居民消费予以财政资金支持,完善金融支持政策,落实各项税费政策,全面清理妨碍商品、服务、人员和资本在全国范围内自由流动的规定和政策。

(三) **强化监督检查。**要制定科学合理的考核评价体系,完善督导检查结果公告制度和限期整改制度,开展对本地区专项行动情况的专项检查,确保各项政策落到实处。商务部将会同相关部门适时对各地专项行动开展情况进行督促检查。

(四) **营造舆论氛围。**要进一步加强对推动内贸流通改革创新扩大消费相关政策的宣传和解读,积极回应媒体和公众关切,为专项行动营造良好的舆论环境,提振消费信心,改善消费预期。

商务部 发展改革委 科技部 工业和信息化部 公安部 财政部
交通运输部 人民银行 海关总署 税务总局 工商总局 质检总局 统计局

2016年11月7日(中国市场秩序网摘录)



五洲国际的商贸物流朋友圈

对五洲国际而言,2016年是至为关键的一年,模式创新与轻资产探索正在成为这家企业贯穿始终的经营命题。“宏观看,中国的‘一带一路’经济战略正在与传统欧美经济格局博弈;微观看,国内的商贸物流板块阶段性下滑,促使业内同行纷纷进行轻资产探索。”

不过,令五洲国际董事长舒策城略显欣慰的是,他们已经算是同行中步伐走得较快的企业。

去年上半年,五洲国际实现净利润8000余万元,成功扭亏为盈,租金收益及商业管理服务收益1.06亿元,同比增加15.5%。同时,上半年物业销售收入减少10%,非物业销售收入增加15%,非房产收入占比增加了25%。

这样的经营结构调整颇为契合五洲当下对轻资产模式探索。“地产公司探索轻资产模式,必须主动优化业务结构,非物业销售占总收入比例逐年增加。如商铺租金、商业管理服务、品牌输出等。”

五洲国际副董事长、总裁舒策九如是说。

2015年底,五洲国际预期2016年宏观经济低迷,为此这家商贸物流运营商提出了要主动控制开

发节奏，调整各项资本性开支，大力去库存，加快现金回笼;同时加快轻资产进度，向现代化超大型商贸物流园运营商转型，形成“市场+物流+电商+金融”的外延式功能整合。

轻资产朋友圈

作为非传统开发商，在行业调整的背景下，五洲国际深谙重资产模式的各种弊端，因此从去年开始就明确提出了轻资产转型战略。

承载这一转型目标的“五洲汇”也应运而生，“五洲汇”的定位为国内领先的全产业链商业运营专家，包括五大业务板块，即不动产全案策划代理、商业物业运营管理、仓储物流管理、五洲汇电商平台及综合金融服务。

至于五洲国际在轻资产中扮演的角色，舒策城表示，公司主要是发挥管理优势，大的财团发挥资金优势，进行联合发展。

去年过去的三个季度，五洲国际轻资产尝试中已经有了不少可以管窥的案例。8月底，五洲国际与中国农批就重庆永川开发和建设一座农商物流工业园达成合作，其中五洲国际负责经营和管理这个体量达41万平方米的项目。

8月12日，五洲国际与国泰集团就两个体量多达130万平方米的项目达成战略合作协议。据此，五洲国际将在市场定位策划、招商、销售、运营、金融服务、电子商务、战略合作伙伴引入等多个方面为国泰集团提供服务和支撑。

更早期的6月份，江苏万博集团也出现在这家商贸物流发展运营商的合作“朋友圈”中，双方将联手打造五洲国际·怡人广场和五洲国际·怡华广场两个商业综合体项目。在该次合作中，五洲国际将对怡人广场和怡华广场共计30万平方米的新兴商业综合体进行品牌化打造，进行统一管理、集中招商、专业运营。

上述仅仅是五洲国际轻资产尝试的“一隅”，作为五洲国际未来业绩的重要贡献者，舒策城对“五洲汇”的期待不止于简单的规模增长，而是要将其做成“国内商业地产领域首个轻资产上市公司”。

为此，五洲汇科技股份有限公司(五洲汇)已于今年5月正式申请新三板挂牌。公告显示，五洲汇2014年度、2015年度营业收入分别为2897.47万元、6335.56万元;净利润分别为-196.07万元、450.16

万元，2015 年业绩已经扭亏转盈。

商贸物流产业链

致力于实现轻重并举的同时，五洲国际也希望可以打通商贸物流的全产业链，即在进行商贸物流产业园开发时，创造性地将仓储物流管理、电子商务、综合金融与商业地产开发运营相结合。

在这个过程中，五洲国际已经先后与普洛斯、海尔日日顺等企业共同打造现代物流设施，强化物流管理;搭建自有电商平台——五洲汇购，并以此为依托，将电子商务与商贸物流产业相结合，打造跨境电子商务产业园，与飞凡电商合作，为商业综合体搭建互联网开放平台。

同时，启动动产融资平台，携手网商银行发展普惠金融，为商户提供综合金融服务等，大力发展轻资产业务。

事实上，五洲国际在两年前就对外明确表示要将动产融资作为业务的一个增长极，而其所谓的动产融资，即五洲国际和银行合作，获得一定授信规模，然后需要贷款的商户再通过五洲这个平台，以抵押产品的方式来获取贷款。

对五洲国际来说，以商贸物流发展运营商的身份介入动产融资也有其自身优势，一是可以监管商户的货物，二是可以处置这些抵押货物。而五洲国际的动产融资主要面向的是中小企业，通过金额大小、用时长短来计算利息。

完善上述业务的过程中，五洲国际在 9 月份与盈泰联合正式合作，双方将通过投资并购、产业培育、资本整合等方式，推动金融产业集聚发展和转型升级，通过股权运作、价值管理、有序进退，推进金融资本合理流动，实现优化资源配置，激发金融发展活力，促进双方协同发展，构建一体化、多层次服务体系。

盈泰联合旗下有风险投资与并购、私募基金、资产管理、融资租赁、商业保理和互联网金融等六大业务板块，在全国各地拥有上百亿的实业资产，累积管理资产规模超过 1200 亿元。

双方的规划中，盈泰联合将加强 iD 金融平台 5+1 系统的升级完善，为五洲国际建立供应链金融、物流金融的平台;五洲国际将以其上市公司的品牌及渠道优势，为盈泰联合提供的优质资产端进行融资以及资产证券化。

物流创新样本

从原来的商贸物流产业园和城市综合体的打造提升到商贸物流服务平台运营，五洲国际在探索中完成了业务模式的创新和升级。

“五洲国际在推进电子商务与商贸城的发展过程中，深刻地感受到物流业对商贸业的变革与创新所具备的战略性支持价值。”舒策城如是说道。

但眼下的行业现状是：商贸物流需求有待整合，物流基础设施相对落后，而且城市配送体系并不健全。因此，为了更好地促进商贸业与物流业的联动发展，探索“商贸+互联网+物流”融合发展新模式，五洲国际开始着手打造线上线下互动的公路港物流平台。

它的优势是能够有效整合物流资源，增强物流企业的协同服务能力，提升物流效率，降低商贸企业的物流成本。而作为这家商贸物流运营商的首个项目，徐州五洲公路港即将于11月16日投运。

不管是对五洲国际，还是对提升徐州物流产业发展来说，五洲公路港项目都具有标志性意义。舒策城指出，这个项目的特色一方面在于充分吸收了五洲国际“一体两翼”的发展战略，即以商贸物流产业链整合为主体，以实体平台开发和轻资产运营为“两翼”，探索了深度链接商贸与物流产业链融合发展的新模式。另外，结合徐州当地物流业发展现状与政策要求，新增了“多式联运和电子商务”等功能，形成了“互联网+多式联运”的新型公路港模式。

舒策城还透露，五洲国际正在重庆、郑州、温州等地投资建设公路港项目，五洲公路港物流平台网群已初步形成。

舒策城称，未来五洲国际还将有计划、有步骤地面向其他城市拓展公路港网络，由点及线，由线成面，实现五洲国际公路港产业的网络连锁发展。

2017 南方不锈钢市场扬帆再起航

2016 不锈钢行业风起云涌，上演颠覆与变革。在这个不寻常的一年，新南方不锈钢市场也在经历了一场蜕变，敢把旧貌换新颜，而今再看新南方！五大核心保障将打造不锈钢行业领导者的崭新形象。

2016年12月24日南方不锈钢行业颁奖盛典及圣诞联欢会隆重举行!参加活动的领导有:中国(无锡)工业博览园朱主任,南方不锈钢市场领导及无锡不锈钢领域代表企业:宝钢、酒钢、欧冶、淘不锈、钜美、钜德、中恒信、惠众不锈钢、大象金属、国兴不锈钢、金昌设计、长城管业、天特物资、宇泰金属、宝坤不锈钢、义道华不锈钢、新辉俊、易贸公司、志轩金属、新源润、恒丰昌、惠诚不锈钢、群明不锈钢、晴朗不锈钢、中原金属、威扬等;

新南方不锈钢市场重新起航,酒钢集团、金昌设计中心、钜美研发中心已经与南方不锈钢签定战略合作协议并入驻新南方!工业博览园朱主任;南方投资发展有限公司董事长钱良先生及酒钢集团、金昌设计中心、钜美研发中心公司领导登台开动启动球,开启南方不锈钢的新明天!

中恒信、惠众不锈钢、大象金属、国兴不锈钢、长城管业、天特物资、宇泰金属、宝坤不锈钢、义道华不锈钢、易贸公司、志轩金属、新源润、惠诚不锈钢、威扬等公司荣获由工业博览园和南方不锈钢市场共同颁发的“市场贡献奖”。

2017年是个充满希望的一年,南方不锈钢重整旗鼓,强势崛起。即将引领不锈钢行业风向标,五大保障将为企业经营户保驾护航!

保障一:政府运营保障 保障二:经营奖励保障 保障三:三大仓库保障

保障四:转型升级保障 保障五:诚信市场保障

南方不锈钢市场18年一路风雨,荣誉等身。“诚信、品质”是我们的使命,也是我们永恒的追求。在错综复杂的市场背景与变幻莫测的行业背景下,唯有坚持“诚信、品质”,才能让南方不锈钢这个金字招牌走到了今天。

2017新南方不锈钢市场将成为创建无锡诚信市场试点单位,再现昔日荣光。新南方从硬件、软件上全面发力,从经营业态上升级转型,打造新市场、塑造新标杆!

(南方不锈钢市场供稿)

城市配送中心启动、跨界经营有新拓展、年成交额突破100亿

——不出国门到“金桥”照样购买到全球进口食品

12月18日是金桥自贸区国际食品展销中心开业1周年纪念日。在喜庆的日子里,“金桥”又是喜讯频传:金桥城市配送中心(APP)已全面启动,“今天下单,明天配送”通过线上线下配送总额已达3

个亿；跨界经营有新拓展，由进口休闲食品向进口洗化用品、进口母婴用品、进口精品水果领域全面拓展；进口食品成交额大幅上升使市场更加兴旺，2016 年市场成交额有望突破 100 个亿。

2015 年 12 月 18 日，占地 20000 多平米、商品涵盖全球数十个国家的新桥副食品市场自贸区国际食品展销中心正式开门迎客，通过与福建厦门平潭、广东深圳、山东青岛、上海等自贸区对接，减少了中间环节和费用，价格绝对有优势，确保正品供货，与福建跨境通电子商务对接的首个跨境电子商务金桥体验店正式运行，以及店内专设保税区商品，扫描下单宅家收货等，给喜欢进口食品的无锡市民带来好口福。

在金桥自贸区国际食品展销中心开业一周年之际，“金桥”再度亮点频出：亮点一，今年金桥自贸区国际食品展销中心又有新突破，重点打造的是金桥城市配送中心（APP），即“今天下单，明天配送”，目前已全面启动，通过线上线下同步发展，配送总额已经接近 3 个亿，预计用 3 年时间，配送总额将达到 30 个亿，其中电商突破 10 个亿。亮点二，今年在跨界经营上又有新的拓展。去年以进口休闲食品为主，今年由进口休闲食品向进口洗化用品、进口母婴用品、进口精品水果领域全面拓展。实现“金桥”生活用品全覆盖，让市民不出国门，直接购买到世界知名品牌商品。据悉，近期众多世界知名品牌厂商纷纷抢滩“金桥”，如旗下拥有 500 多家日企产品的东京产商正式入驻，在此全面展示品牌日用商品，减少了中间环节；以经营澳大利亚、新西兰产品的央企中纺集团也已经登陆“金桥”；进口水果巨头的永旺果业已经入驻，展示的进口精品水果、礼品水果，成为自贸区最大亮点。亮点三，进口食品大“扩容”2016 年市场成交额有望突破 100 个亿。今年金桥自贸区国际食品展销中心调整扩容面积 15000 平方米，商铺增加 30 户左右，使自贸区总商户达到了 50 户。通过规模扩大、产品拓展、价格联采直采，使“金桥”进口食品竞争优势明显，成为长三角地区最具影响力的进口食品采购中心。进口食品的大“扩容”和影响力，极大地提升了市场的竞争力，让华东地区更多的客户纷纷舍近求远来“金桥”采购，客流量今年增长了 30%，每天市场汽车单向流量超过 8000 辆。2016 年全年成交额有望突破 100 个亿。

金桥副食品市场总经理虞焕春对金桥自贸区国际食品展销中心的前景充满信心，他告诉记者，“不夸张地说，锡城市场上现有的进口休闲食品店，有 99%都要从金桥副食品市场进的货。无锡市开有无

数家进口食品商店，连大卖场、精品超市里也辟有专门的销售区域，但‘金桥’作为进口食品的专业批发市场，价格自然是第一优势。通过与福建、广东、山东、上海等自贸区对接，减少了中间环节和费用，价格优势明显，确保正品供货。“金桥”瞄准的是打造国内知名、华东最具影响力、最具规模的自贸区食品进口交易中心，成为中高档食品集散中心。让中国人不出国门直接购买到全球高端进口食品。

(金桥副食品市场供稿)

锡城城中农贸市场的精品

——访无锡市靖海副食品市场

我们靖海副食品市场自 1995 年创建以来，已历时 20 个年头，市场坐落在无锡市上马墩一村 37 号。2005 年单位转制，原崇安区上马墩农贸市场改变为靖海副食品市场有限责任公司。市场自创建以来，历经两次“农改商”改造，分别于 2007 年，2014 年进行了全面的改造工程，市场面貌，经营环境，摊位布局重新得到合理，科学的调整。

尤其是按照商务局等部门要求，市场在改造工程竣工后，率先在全农贸市场中开展了市场争先创优活动，广大管理人员在市场的变革中跟上时代的步伐，广大经营户在创诚信经营是发展过程中历练了自己，逐步懂得了市场要生存发展，经营要有良好的收益，没有诚信，没有文明的经营理念只能是一条死胡同，所以从最早的文明诚信的创建到诚信承诺制，到实行“先行赔付”制度签约，都让管理者与经营者在实践中提高认识，从开始的不理解到积极的参与，密切的配合，经过一个艰难曲折的过程。

市场内目前经营场地面积 3000 平方米，经营摊位，店间 180 个，尽管靖海副食品市场周边的超市近几年星罗密布，马路市场直接影响和威胁着市场的正常经营，但由于大家都有较明晰的认识，所以每个经营户都严格，自觉地遵守市场的食品安全放心工程的相关管理规定和要求，信守诚信经营，服务诚信，特别是 2008 年 6 月开始市场信用等级的评定活动，使创优争先工作得到新的提升。

市场二十余年来，在上级领导的热情关注，指导，督促，帮助下，不断健康有序地推进了文明经营，诚信服务，文明管理的争光创优工作，丰富了市场创建工作的内涵，夯实了创建基础，特别是 2014 年，2015 年，连续两年分别获得全国商品交易市场系统授予的文明诚信经营示范市场的殊荣。

面对荣誉，市场钱根总经理非常感慨，既感到市场运营的艰难，又感到任重而道远，如何才能与时俱进，保持和创造新的业绩，总觉得压力甚大，但他坚信只要坚持文明管理市场，就一定可以用诚信去赢得市场，立足市场。

(无锡市靖海副食品市场供稿)

前行中的江苏友谊文化产业园

友谊文化产业园位于无锡市锡山区友谊中路 288 号，文化产业园占地 30 亩，入驻经营户 110 家，入驻率达百分之百。以经营古式家具、工艺品、书法、字画及收藏品为主。同时兼营文化艺术交流策划；舞台艺术造型策划；企业形象策划；文案策划；艺术品拍卖；会展服务；组织文化艺术交流服务等内容。文化产业园自创办二年多来已初步形成了相对稳定的客户群体，也获得了不小的业绩，这是市场主办方对市场发展主旨以及文化产业园创始人魏明生先生领导和管理团队的共同努力是分不开的。回顾一年来的主要活动充分展示了这一点：

一、2016 年 1 月无锡收藏家协会成立“友谊文化园分会”。

二、经中国市场学会批发市场发展委员会及评审委员会，授予市场“中国转型升级示范市场”荣誉称号。并受邀出席“第十七届中国商品交易市场发展论坛暨 2015 年度全国商品交易市场表彰大会”。

三、与河南陈家沟王西安拳法研究会，王战军太极学校建立战略联盟伙伴。2016 年 3 月 1 日，“王战军太极(无锡)推广中心”暨“王战军太极学校(无锡)培训基地”在友谊文武坛揭牌成立。

四、2016 年多次主持召开《魏征》电视剧研讨会，成立江苏友谊魏征影视传媒有限公司。董事长魏明生接受了来自无锡教育频道、周宁电视台的采访，魏总表示本次拍卖收入，计划投入到魏征电视剧拍摄中，同时还会拿部份资金成立慈善基金会，为传播中国传统文化、弘扬正能量不遗余力。他还拿出自己个人收藏多年的珍品参与拍卖，成交所得全部捐给魏征电视剧组。

五、2016 年 4 月 17 日，友谊文化产业园创始人魏明生先生参加山东潍坊市：第六届中国画节、中国（潍坊）第九届文化艺术节。与会国家质检总局原副局长、中检学会会长魏传忠发表了《艺术品鉴证质量溯源标准》主题演讲。友谊文化产业园团队通过山东诸多领域的参观学习，得到很多启发和鼓舞，可谓受益良多，也为友谊文化产业园未来的发展构筑了方向和目标。

六、2016年5月9日，魏征电视剧收藏品慈善拍卖会暨第二届艺术品展销会顺利进行，本次拍卖会邀请到了社会各界古典收藏爱好者以及知名文学艺术家等，热闹的氛围和络绎不绝的来宾们让本次拍卖会更显隆重盛大。

七、2016年5月魏征电视剧《清廉魏征》研讨会在友谊文化园隆重举行，习云英，魏振贤，石家庄桥东区委副书记、《清廉魏征》作者孟慧贤，周宁县常委、统战部长陈熠，无锡市原人大副主任、江南大学原校长程志翔，江南大学教授、研究员金其桢，天津南开大学赵才萱教授，清华大学教授、国家一级画家郭正民，以及众多江南大学学者、教授们受邀参加本次研讨会。著名香港艺人陈勋奇本来也要参加却因身体原因在北京无法前来，特别录制了视频表示祝贺。

友谊文化产业园园区目前拥有书画、奇石藏品近千件主要涵盖五大门类：一、太极馆；二、书法字画馆；三、古典家具馆；四、古玩杂件馆；五、奇石根雕馆。友谊文化产业园未来发展筹办项目：一、展交拍卖；二、影视拍摄；三、艺术品鉴证；四、国学大讲堂；五、国医馆。

友谊文化产业园2017年准备从以下几个方面来发展：1. 友谊文化产业园将延续前场艺术品展销会的精髓，将于2017年春季召开艺术收藏品拍卖会，后续也将会持续举办相关活动。2. 将持续的拿出部分利润来成立慈善基金，去帮助那些需要帮助的人。3. 应广大商户的倡导，我们将计划新增6000平方的交易市场。规划中涵盖：① 古玩一条街、② 书画一条街、③ 古典家具一条街、④ 在现有120家商户的基础上可新增140余家商户。⑤ 拟成立文化艺术品鉴定机构，满足市场的需求。⑥ 成立的《清廉魏征》影视拍摄筹委组，着手拍摄。

友谊文化产业园将不断努力，致力于将文化产业的良好发展契机延续下去，也欢迎各界收藏爱好者莅临鉴赏、交流，提出宝贵意见。

(友谊文化产业园市场部供稿)

坚守诚信 再谋出路

梦之岛电脑通信市场已在人民西路上屹立了将近二十个年头，不论是“购手机，买电脑，还是梦之岛”这句耳熟能详的广告语，还是夜晚闪闪发亮的霓虹灯店招，都是作为无锡老牌的专业市场无可替代的标志。

品牌是最具生命力的企业资产，是市场的核心竞争力。市场多年来紧紧依靠管理团队和经营商户，

坚持用文化引领走光明正大的诚信经营之道，竞争越是激烈越要依法经营、遵章守纪、讲究职业道德；生意越难做，企业信誉不可丢，企业形象时刻不能忘。只要坚持“诚信赢天下”，梦之岛这个品牌才能打得更响。这既是广告，更是宣言。做到老老实实做生意、干干净净赚钞票，不哄抬价格、不漫天要价、不渗假、无伪劣，严守市场底线，并完善了各类销售商品的质保制度、先行赔付制度等。

市场通过各种方式进行培训、教育，使每个人都熟悉市场的规章制度、行为准则、自律公约，以规范自身的日常经营行为，把至诚、至信、全心全意服务消费者的理念落实到具体行动中。考虑到市场从业人员多、经营水平、人员素质参差不齐、各不相同等实情，更通过狠抓现场管理、严格规章制度的执行，加强督查，注重引导，弘扬诚信。当然，遇到不合理的消费事件，市场同样坚守公平原则，勇于担当，帮助经营商户协调解决，既要做到店大不欺客，同时也坚决抵制维权过度。应该说，多年来市场与经营商户已经共同度过了好几轮难关，这是梦之岛稳定的基石，也是社会稳定的一个角落。

目前，电商冲击愈加强势，重复性建设带来的弊端日益显现，加上税负、劳动用工成本的上涨，坚持诚信第一的实体店经营已举步维艰，除了自身转型外，政企采购能否更多考虑我们诚信度高、专业的小公司，或者提供惠民优惠政策，让我们有机会为地方建设提供更多更优质的服务，我们也很期盼！

(无锡梦之岛电脑通信市场有限公司供稿)

市场主体的贴心管家

——无锡大运河商业投资管理有限公司

无锡大运河商业投资管理有限公司一直以丰富的开店资源和专业的商业管理经验为成功运作商业项目提供保障与指导。历经多年的积淀，公司已经形成多元化服务业态。服务内容涵括商业地产、产业园区策划销售运营；零售业策划咨询；商业地产运营管理；商业空间规划设计；商业管理输出；经营管理诊断；企业 CIS 系统建设；广告策划设计及物业管理服务等。已达到上层有决策能力、中层有执行能力、基层有操作能力的阶段。公司秉承“细微之处见品质”的追求，本着对业户高度负责的服务理念而不断努力。

多年来，公司已对十多家商业实体成功运作的经验，实操商业面积近百万平方米。分别承接了南

禅寺紫金广场、无锡国际招商城、无锡新天地休闲广场、无锡荡口公园、无锡红梅新天地广场、江苏洪泽幸福广场、常州天安数码城、泰州罗兰金都购物广场、浙江桐乡四季汇、山东威海海御 19、河南平顶山贸易广场、北京第三区马连道 1 号商业街、北京恒基中心仟百仟时尚广场、北京莱太女人街等几十个商业物业的运营服务工作。



市商务局出台信用管理办法积极推进商务诚信体系建设

在组织对商务领域企业实施诚信评级基础上，无锡市商务局近期又出台了《无锡市商务领域企业失信惩戒实施办法（试行）》和《在商务行政管理中实行信用报告信用承诺和信用审查实施办法（试行）》，加快推进全市商务诚信体系和商务系统政务诚信建设。

《无锡市商务领域企业失信惩戒实施办法（试行）》，对商务领域企业失信行为认定、失信行为惩戒及其管理作出了具体的规定，列明了商务领域企业失信行为的 20 种情形，将失信行为分为一般失信、较重失信和严重失信 3 个等级，针对不同的失信状况制定了惩戒措施，明确了对失信行为的教育和修复、实施失信惩戒的管理和保障措施等。

无锡市《在商务行政管理中实行信用报告信用承诺和信用审查实施办法（试行）》，明确了无锡市商务局和事业单位在履行商务行政管理职责中，实施信用管理，规定了信用报告、信用承诺和信用审查的使用范围、责任，在商务公共资源分配、政策性资金安排、行政许可等项目管理时，全面引入信用报告、信用承诺和信用审查制度，充分利用信用信息和信用产品。

市商务局两个信用管理《办法》的出台，标志着无锡市商务诚信体系建设已进入新阶段，对于维护公平竞争市场秩序，营造诚实守信营商环境具有重要的现实意义。

市场论坛

编者按：俗话说：时移势易，臻技精艺，中国经济已今非昔比。中国百姓消费水涨船高。中国流通业态百舸争流，中国的市场，走出去又别开生面。这些内外环境的迭代进化势必要求中国商品交易市场转型升级。无锡市场协会在本通讯开辟市场论坛专栏，诚邀有识之士参与共同研讨。在实体和虚拟两个空间里融汇贯通。要在市场，商场化，服务化，品牌化，商圈化，电商化和国际化等方面探讨因地制宜，因企而制宜之论述，探索转型升级改造之路，探索管理营销造市之势。欢迎大家踊跃参与。

浅议专业市场招商攻略

无锡汇智市场发展研究所 杨四方

第二部分：综合型专业市场招商的3个特点

一、招商时间长

综合型专业市场的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店群和中小店群、尾单三个招商阶段。

主力店群作用主要有5个：1有助于稳定整个项目的经营；2有助于整个项目的销售；3有助于增加消费群体；4有助于提高租金收入；5有助于以点带面完成整个项目的招商任务。

中小店群的作用主要有二个：1、业态组合需要；2、项目主要利润来源，租金往往是主力店的4—10倍。

尾单的招商是不可忽视的一个阶段，尽量采取各种促销手段来缩短这个阶段的招商时间，留给消费者一个良好的整体形象，对快速进入市场整体营业起到不可低估的作用，所以得引起决策者的重视。

二、租金租期悬殊

主力店群投资大，投资回收期长，租期要求一般需八年、十年，有的长达二十年。其租金相对便宜得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在3%—10%。中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。而尾单相对以上而言优惠会很多，但一旦市场成功了，这一部份商家将起到稳定市场作用，所以递增租金也要慎重。

三、招商难度大

招商的难度大在于项目建设期较长，主力店群对项目业态变化趋势把握不准，而营运商又缺乏经验。

做招商之前，先要清楚的认识，什么是招商？

招商其实就是自己想达到某种目的，或者是自己拥有了某种东西，通过与别人合作，大家一起努力走的更远，做的更好，实现目标。

招商就一个字——借！借资金、渠道、人才、网络、物流、管理、资源；

还有四个字就是：**厂家+代理。怎样才可以招到代理商？**

在现实的市场当中，我们的企业、项目是需要去提炼背景的。主要的背景包括：公司背景、技术背景、材料背景、故事背景、人物背景、专家背景、机构背景、配方背景、产地背景、明星背景、名人背景、历史背景等等。

然后对每个背景进行系统的包装，俗话说的好，三分长相，七分打扮。再好的背景，没有去塑造可用的价值，也没有用。做项目就要打破传统，跳出产品看行业，让项目形成一个产业，这样才有人看好我们的项目。

远景要注意三点：

第一点：新闻化，比如二十一世纪，我们将进入低碳生活。

第二点：政策化，范志峰在策划藏秘熏蒸的时候，给藏秘熏蒸包装了一个“下岗工人再就业千城万店扶持计划”。看上去，非常官方，但是成功了。

第三点：公益化，爱心基金、项目基金之类，也可联系公益协会的组织，策划一个捐赠仪式，免费向消费群赠送特色商品的活动。

无论你的项目背景有多好，你公司的远景有多大，代理商最关心的还是赚多少钱？现实的市场当中，需要帮助加盟商、代理商算帐的，要有实有虚。

实：投资多少？多久可以产出？可以产出多少？利润又是多少？这需要明明白白的算清楚，千万不能模糊，因为你的加盟商和代理商非常的关心这个；

虚：整个行业？是不是新行业或者是新产业？这个行业到底有多大？整个利润空间有多大？现实市场中，一个项目在分析实与虚的时候，要根据不同人说不同话。

对普通人说：一合产品的成本是多少？零售价是多少？一合产品赚多少？一天卖几合？要说一天赚多少？

对中型投资说：一箱赚多少？一天出多少箱？一天几千的利润？

对有钱代理说：一个省有多少小代理？小加盟商？每个加盟商每卖出产品，你就是在赚钱，别人在做搬运工，你就好比有了印钞机！

只要真正领悟到真谛，招商永远不会像别人说的那样难，根本就不是什么问题。招商就是借，很多企业短期的借几样，都不能全部借到渠道、人才、物流、管理、资金、网络、资源。有些企业可以借到钱，但借不到渠道、借不到网络。范志峰领悟到了，策划了以“藏秘熏蒸”为代表的招商项目。史玉柱领悟到了最深，成为了真正的招商高手，脑白金、黄金搭档、黄金酒、征途真正借到了以下：

渠道：通路直接到达各大商超与终端、网吧；

人才：代理商业务员深到乡村送货与维护

物流：代理商仓库主要在堆放脑白金、黄金酒、黄金搭档；

管理：巨人只需管理分公司；

资金：代理商先款后货；

网络：保健品、酒在乡村有产品，乡下的小网吧也在销售点卡；

资源：巨人无需担心下面地政关系，关于巨人目前的负面报道少的可怜。

《第三部分：综合型专业市场定位4法》在本通讯下期续接

生活百科

如何健康挑选优质食用食品油

食用油的质量主要表现：色泽、气味、透明度、滋味。

色泽：品质好的豆油为深黄色，一般的为淡黄色；菜籽油为黄中带点绿或金黄色；花生油为淡黄色或浅橙色，棉籽油为淡黄色。

气味：用手指沾一点油，抹在手掌心，搓后闻其气味，品质好的油，应视品种的不同具有各自的油味，不应有其他的异味。

透明度：透明度高，水分杂质少，质量就好。好的植物油，经静置24小时后，应该是清晰透明、不混浊、无沉淀、无悬浮物。

滋味：用筷子沾上一点油放入嘴里，不应有苦涩、焦臭、酸败的异味。

值得注意的是，这些食用油里面总有“因油而异”的个别情况。色拉油应是清澈透明、无色或淡黄色，花生油、豆油、菜油等呈半透明的淡黄色至橙黄色，麻油则是橙黄色或棕色。大豆、菜籽、花生仁、芝麻等经初步处理得到的是毛油，色泽深、浑浊、不宜食用，如果植物油透明度差、黏度变大、有气泡，常是变质的象征。花生油在冬天低温时会凝固成不透明状，这是正常的现象，鉴别时应有所区别。