

市 场 通 讯

2020 年第 10 期

(总第 255 期)

无锡市市场指导委办公室

编印

无 锡 市 场 协 会

2020 年 10 月 29 日

目 录

政府信息：无锡市禽类交易管理办法立法工作听证会

完善消费者征信服务 助力风险防控

会员风采：城市的园丁

华夏家居港创意市集

苏州市好得睐食品科技有限公司简介

商务诚信：诚信为本 创新发展

党建引领：新米市组织参加“学习强国”知识竞赛

行业研究：市场管理误区

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

无锡市禽类交易管理办法立法工作听证会

2020年9月28日下午14:00在无锡市观山路199号市民中心13号楼新吴厅，无锡市场协会杨四方、王凤英受邀参加了无锡市商务局主持召开的关于做好《无锡市禽类交易管理办法》立法工作听证会，参加本次听证会的单位和人员有：禽类养殖企业、禽类屠宰加工企业、农产品市场、活禽经营者、商场超市、市民代表、行业协会、市人大代表、市政协委员、专家学者、法律工作者、市场监管局、商务局法规处、市建处负责同志等20多名听证代表和相关人员参加。本次听证会议旨在根据《无锡市人民政府规章制定办法》广泛征求和听取社会各界的意见和建议，保障公众知情权、参与权、表达权、监督权。

听证会上，市商务局三级调研员章伟就《无锡市禽类交易管理办法》（征求意见稿）的出台背景和起草过程、制定《办法》的必要性可行性和《办法》重点解决的问题等三个方面向与会代表作了详细介绍，就《办法》相关条款的必要性、合理性、可行性进行了发言陈述，与会代表们一致认为，制定《办法》有利于规范我市禽类交易，停止活禽交易、推行集中屠宰、冷鲜上市后，活禽运输和与人接触的环节随之减少，各类高致病性禽流感发生和传播的风险将大大降低，有助于改善农贸市场等经营场所环境，提升城市整体形象和文明程度。

市场协会杨四方书记就会议议题也作了会议交流发言：无锡市场协会今年疫情期间在章永星执行会长的要求和带领下，走访农副产品批发市场、农贸市场建设和规范管理、市场智能化升级改造、禽类交易管理等方面调研，集思广益广泛征求农副产品批发市场、农贸市场建设和规范管理就市场的基本条件、布局要求、设施要求、管理要求、包括禽类交易管理听取了基层一线市场管理者和部分经营户的意见

建议,通过对无锡具有一定行业代表的三十多家单位公司和市场实地考察、横向交流、市场公众号、市场投稿、行业座谈、问卷调查、收集了1000多条信息数据。就此提出几点建议:一、首先协会表示支持政府《无锡市禽类交易管理办法》立法早日出台。二、对于关闭活禽交易改变原有的生活习惯要加大宣传力度,让经营者和消费者能够充分认识到它的必要性,也是文明进步的体现。三、政府相关部门已出台的对取得合法手续进行活禽类交易经营户的相应补贴尽快落实到位。四、所有市场外的活禽类交易应和市场内的管理一视同仁,要加强管理力度。五、市场应建立冷鲜禽类商品进销货源溯源、商品质量索证索票、不合格商品退市销毁、计量器具检定记录等相关台帐。六、市场要建立食品安全、信用管理、消费投诉、卫生管理、计量管理、消防安全管理等基本管理制度,编制投诉公示、诚信经营、市场公约等承诺书。七、建议《无锡市禽类交易管理办法》中涉及到的10个政府职能部门,要围绕《禽类交易管理办法》中针对各自自己的职责,制定相应的实施细则,管理责任边缘做到无缝对接,并且公布于众,接受公众媒体和群众的监督,让老百姓放心。

同时,与会代表们还提出了集中屠宰设点上防止垄断经营的问题,由此增加消费者的消费成本等很多具有较强针对性和可操作性的意见和建议,为《无锡市禽类交易管理办法》下一步修改完善提供了有益参考。

(无锡市场协会秘书处)

完善消费者征信服务 助力风险防控

作为市场经济的产物,个人征信系统是消费金融和数字经济的重要基础设施,对于经济健康发展和金融市场稳定运行的重要性不言而喻。

喻，不仅在促进金融交易、降低金融风险、节约融资成本、创造融资机会、提升社会信用意识等方面发挥着重要作用，而且在防御重大风险的冲击方面作用巨大，如经济风险、金融风险、自然灾害以及目前的新冠疫情。

疫情带来了从消费经济到个人信贷市场全方面的冲击。从信贷市场看，全球的信贷规模变小，信贷不良率高企。作为市场经济的基础设施，国内征信体系在抗击疫情中表现非常突出，和欧美国家相比，一定程度上也体现了体制的优越性。

国内个人征信体系中的监管机构、央行个人征信系统和商业银行都积极采取不同的举措来应对疫情带给消费者和信贷市场的冲击，在支持疫情防控、加快企业复工复产方面发挥了重要作用。2020年3月1日至6月30日，征信系统面向农村商业银行、农村合作银行、农村信用社、村镇银行等10类农村、民营和小微金融机构，免收征信查询服务费；面向所有金融机构、企业和其他组织、个人免收应收账款质押登记、变更登记、异议登记费。据估算，这种面向小微金融机构4个月的特殊征信服务将减免费超过3亿元人民币。

同时，多部委出台相关政策，开启绿色通道，金融机构按照政策规定不上报因感染新型肺炎住院治疗或隔离人员、疫情防控需要隔离观察人员和参加疫情防控工作人员，因疫情影响未能及时还款的个人和企业的逾期信息。对受疫情影响暂时失去收入来源的个人和企业，可依调整后的还款安排，报送信用。由于央行个人征信体系的积极应对，其主要业务征信报告查询服务并没有受到疫情的影响。相反，疫情期间机构个人征信报告查询量同期上涨。

当前，国内疫情趋缓，但是信贷市场、征信系统面临的冲击以及消费者的经济生活、金融状况承受的压力将持续较久且影响深远。国内外征信系统都正在根据不同的情况采取相应措施，积极应对疫情带

来的不良影响。因此，从保护消费者、优化消费者服务出发，对国内个人征信体系的建议如下：

一是加强疫情期间的消费者信用教育和征信服务。定期监测信用报告是对消费者金融状况进行控制的重要举措。信用报告可能会影响消费者的房贷利率、信用卡批准、分期付款服务请求，甚至影响消费者的工作申请。查看信用报告还有助于帮助消费者及早发现身份盗用迹象。新冠疫情给全球消费经济带来的巨大冲击的不确定时期，帮助消费者防范信用风险至关重要。国内征信系统每年给消费者提供两次免费查询的机会，建议在疫情期间开放更多的免费查询次数，帮助其及时了解自身金融状况，防范风险，防止身份盗窃问题的发生。

二是国内个人征信系统加强互联网信息安全的研发投入。早日实现互联网平台消费者信用报告即查即得（全球主流征信机构已可提供消费者互联网即查即得服务，但也伴随着信息安全风险）。

三是完善消费者信用修复机制。目前消费者对于信用报告的异议处理机制不够畅通，需要进一步优化处理流程以及更加开放的征信系统。

四是多方举措开展消费者信息保护。疫情期间，数字化服务会进一步加强，消费者信息保护面临更多的挑战，不仅需要进一步推动个人信息保护立法等机制性保障工作，还要从信息安全技术的角度入手。同时，加强消费者自我保护意识以及平衡消费者信息保护和应用之间的关系都是需要关注的内容。

传统上征信体系的主要客户是和消费者相关的信贷机构，近十几年，随着互联网和移动互联技术的发展和成熟，消费者信用服务业务逐渐成为征信机构的收入支柱（约占比 20%以上），并且随着人工智能和大数据的技术进步，份额还在不断增长，创新不断。因此，国内征信系统在消费者信用服务方面的发展空间巨大。

国内个人征信体系从无到有，不足二十年的历史，还缺乏应对危机性和周期性的冲击的经验。与时俱进地推动征信体系建设是为了满足我国经济社会发展对征信需求快速增长、适应全球金融科技快速发展趋势、进一步提升征信服务供给能力的需要。可以借此“抗疫”机会，巩固征信基石，特别是针对受疫情影响严重的消费者，需要提供更多的信用教育和征信服务，更好地抵御未来风险的冲击。（作者刘新海，中国并购公会信用管理专业委员会常务副主任）

（市商务局提供）

会员风采

城市的园丁

——记无锡大地房产管理集团董事长陆奕龙

从古至今，中国人的建筑都讲究以人为本。江南园林最具典型，传统的“能工巧匠”，多指雕梁画栋的技术，而今天本文要展示的是另一种盘活闲置楼盘的运营艺术。

无锡大地房产管理集团有限公司便是一个专门为城市里各类闲置场地做升级改造、空间策划的团队。创始人陆奕龙九十年代起，便以领先一步的理念打造了多个专业市场，这些专业交易市场不仅能把一个行业的资源集中起来，方便买卖双方，更是为许多空闲的建筑注入了新鲜血液。

位于火车站车站路15号的泰山饭店1-3楼，原本是关闭了三年多的泰山商场，2000年前，人们对大型市场和各种房产物业的需求才刚刚开始。陆奕龙看到有一些行业比如装饰装修，已经在做自己的市场了。他当时就想，无锡的工业基础这么好，火车站附近客流量大，对于机电产品的需求量也大，我为什么不做一个自己行业的实体市场呢？陆奕龙说干就干，他一方面联系好泰山大楼的场地，一方面开始

做市场调研，结果发现仅仅三百多个摊位，却有超过一千家商户有明确意向，这一栋大楼的空间根本不足以承下行业内热烈的需求。在别人为陆奕龙捏一把汗的时候，他成功地搞成了无锡的第一个机电五金产品专业市场，陆奕龙不再犹豫，当即转身，走上了商业楼宇的运营盘活之路。

围绕着火车站周边地区，陆奕龙运营了好几栋老旧商业楼宇，他不仅仅在无锡发展，还把经营模式复制到了外省市，最多的时候他同时运营着八家市场，超过五万平方米。在此过程中他发现，需要运营、需要改造的旧楼远不止围绕着火车站这几栋。同时，他考虑到机电行业好的时候，把这些旧楼盘租下来做机电生意，那么这个生意不那么火爆了呢？其他的空闲楼宇呢？陆奕龙发现，随着城市的发展，越来越多的楼宇丧失了本来的功能，湮没在历史里。这些楼宇有的是烂尾楼、有的是旧楼盘，它们的闲置，不仅影响着一个城市的形象，也是对稀缺的城市空间的浪费，同时还隐含着各种不稳定因素。为此，将这些闲置场地改造升级对于一个城市的可持续发展而言，已经到了刻不容缓的关键时候。于是，陆奕龙把眼光放到了整个城市，开始专门研究那些还没有找对方向、没有得到适当的运营、硬件设施很好的大的市场空间概念的一楼宇。从盘活经济搞活经济的思维去考量目前集团的发展思路，也为无锡的经济繁荣添砖加瓦。

2018年，陆奕龙通过无锡市产权交易平台拍租下了吉祥大厦。吉祥大厦原本是一家酒店，因为定位没有跟上市场变化，常年来一直处于关闭状态。盘活这个酒店，陆奕龙运用的是自己创造的酒店模式。他拿到这个大楼后，首先对酒店部分进行了升级改造，引进了符合周边消费的连锁品牌，保证品质和客流。同时，将不同楼层的空间分区出租，一楼部分租给银行网点，二楼至五楼作为各类教育培训机构，六楼至十楼特色公寓，十二楼至十九楼联合办公，二十楼以上品牌精品酒店……这样分区进行招商改造，每一户商家的租金压力都小了很

多，同时这个大楼也有了更加丰富的业态，焕发出了新的生机。与此同时，通过统一管理，规范行为，保证大楼运营的整体协调性。

位于葛埭王甲里的有一片茶田，那是一个很好的休闲场所，然而由于过去经营不善已废弃多年。2019年，陆奕龙根据市场调查，运用他自己创建的公园模式，精准定位、科学规划，将原有废弃场地进行了整合盘活，建立起了一座集多功能为一体的公益性公园——无锡大地中央公园。他先后引进了马术训练、品牌酒店、私人订制餐饮等经营模式，同时围绕中心池塘进行了一些生态改造，于是，在雪浪山半山的茶田之间，又多了一处休闲的好去处。

2020年的春天，中华大地遇到了一场突如其来的疫情，在这样的艰难时刻，陆奕龙又拿下了市中心最繁华的十字路口的新世界珠宝城4-8楼，新世界周围是无锡市内几家最大商业综合体，这栋楼已经很旧了，空闲了很久，就这么放在无锡的心脏位置，每个外地人来了都能一眼看到它。这么多年来，换了很多入，都想不到合适的改造方案。陆奕龙审时度势，将应用他创造的商场模式将它运营起来。

类似这样的房地产市场运营，陆奕龙发明了14种市场商业运营模式，并注册了专利。这14个专利能盘活市场80%—90%的闲置大楼，运用这些市场商业运营模式陆奕龙已盘活无锡近二十栋大楼。针对不同的物业，他会以自己的专业判断和充分的市场调研来做不同的策划升级。无论是酒店、商场、公园、写字楼、市场……陆奕龙都有办法让沉睡的一切苏醒。渐渐地，无锡有越来越多的空闲旧楼，重新换上了招牌、点亮了灯火。这些美好的画面为他的人生追求画上了丰满的一笔。这个无形市场空间巨大，且是无人竞争的一片蓝海。他作为专业市场的老兵，在市场转型升级的过程中拓宽了思路，把有形市场与无形市场空间很好的融合，从传统市场模式中解放出来。

陆奕龙不仅是企业的领头羊，同时也是一名共产党员，他把党的宗旨和他的人生目标相结合：盘活闲置资产，解决更多人的就业问题，

为国家和社会作一点贡献，让企业成为中国国内同行的标杆。

对城市不同闲置场地的改造，就像是园丁在修建、浇灌一方花园中的植物。需要的不仅仅是作为一个工匠的专注和技术，更是呵护一草一木、留恋寸寸故土的深情，陆奕龙和他的企业正是在做这样一件事。他，是城市的园丁、让城市更美！

（常务理事单位大地国际集团有限公司办公室供稿）

华夏家居港创意市集

林语堂曾说：“一般人不能领略这个尘世生活的乐趣，那是因为他们不深爱人生，把生活弄得平凡、刻板而无聊。”

在我们的生活中，就有这样一群人。为了体会生活的乐趣，改变刻板而无聊的日常，他们用创新的思维，发现的眼光和灵巧的双手，把繁忙的日子过成诗。他们还会把自己的作品集中亮相，打造城市的“创意市集”，为都市生活增添别样风景。

当我们来到陌生的地方，看到陌生的风景，遇到陌生的人……一切都那么新奇。想要了解一个地方的风土人情，最好的方法就是到当地的市集逛一逛，看看这些“匠人”的独特作品，感受当地的艺术之美、文化之魅。

时尚刮出创意之风

创意市集是一种风靡世界、分享创意文化之美的集会形式，贴近人们的生活，又深受人们的追捧。通过创意市集，我们可以发现一座城市的创意文化之美，感受属于这座城市的态度和质感。

作为一项已火遍伦敦、纽约等国际城市的活动平台，创意市集的时尚风潮也刮到了华夏家居港。

一场“匠”“湖”之约让市民感受创意市集的魅力与美好。匠人们也已早早摆下摊位，顾客们在独具匠心和创意的作品间流连，三步之内必有让人眼前一亮的精品。

据组织活动的华夏家居港工作人员介绍，本次创意市集有 40 余位优秀原创艺人参与。其中有心灵手巧的手工艺人，有追求音乐梦想的音乐人，也有沉浸于各类艺术的创作人，涵盖音乐、美食、皮制、木艺、布艺、手绘、雕刻等二十余个创作领域。

夜幕降临，华灯初上，周围来散步的人越来越多，市集也随着人群越来越热闹。在这里，摊主们售卖的不仅仅是原创手工产品，也售卖自己的思想和生活方式。对于市民来说，市集就是生活，眼含新奇的目光，打量生活之美。

城市创意文化之美

市集就像是魔盒，无论出现什么，都不会让人觉得很奇怪。很多人喜欢在市集上淘些有趣的东西，当做意外收获，点缀生活。也有很多人会觉得这是一种很“乡土”的集会方式，跟小时候的集市一样，充斥着叫卖声，悬挂着“处理”的字样，和“高大上”更是没什么关联。

其实，创意市集是创意文化和本土集会方式的完美结合，它既时尚文艺，也很乡土朴素。多元属性已成为创意文化孕育的沃土，正因为如此，创意市集才风靡全球。尤其是欧洲一些城市，创意市集几乎就是它们的标配。

在创意市集的发源地伦敦，许多老街道里充满不同特色的创意市集，涵盖创意手工艺品、艺术装置、美食、服饰、旧物等等，同样也不乏各种有意思的互动活动，成为游人必至的好去处。

此次活动的主办方华夏家居港的负责人说：“现代人渴望过小而精的生活，那些随处可见可买的商品市场已经饱和，近几年，文艺+创意+文创这种‘慢生活’更能被人们接受，呈现出越来越日常化的趋势。同时，创意新颖、手工制作、限量推出，也有利于在各行各业推行‘工匠精神’。”

（副会长单位无锡华夏家居港建材市场有限公司供稿）

苏州市好得睐食品科技有限公司简介

苏州市好得睐食品科技有限公司，坐落于风景秀美的苏州吴中经济开发区，拥有占地两万平方米的专业食品生产厂房和覆盖江、浙、沪、京、闽、粤的销售网络，为众多大型企事业单位、学校提供优质的原料供应，好得睐近 1000 家专卖店遍及江、浙、沪十多个大中型城市。

好得睐秉承苏帮菜的悠久历史文化底蕴，并以现代中央厨房的管理模式运作，聘请中国专业厨师、营养师主理监制，选用优质原材料及专业调料，用于半成品菜的研制和开发，是国内生产半成品菜的龙头企业。

好得睐拥有优秀的研发与品质团队，联合江南大学成立食品研究院，进行产品的研发创新，与时俱进，不断创新，以最新的技术，最科学的配比，让美味健康便捷的菜品到达您的餐桌。

好得睐通过中国质量认证中心 ISO9001 国际质量管理体系的认证，通过中国检验认证中心 ISO22000 国际食品安全管理体系的认证。作为行业的先进品牌，公司作为方便食品的行业代表，参与 SB/T 10379-2012《速冻调制食品》的起草工作，同时也成为行业内的标杆企业。

(理事单位苏州市好得睐食品科技有限公司供稿)

商务诚信

诚信为本 创新发展

——无锡金桥国际食品城

在烟雨江南，水墨丹青的无锡，有一座深受广大市民喜爱的小城——金桥国际食品城。

金桥国际食品城成立于 2005 年，市场雄踞无锡北大门，紧靠城市快速内环，京沪、沪宁、沪宜、锡澄高速和 342 省道环伺周边，地铁 1 号线庄前站设于正门两侧，交通便捷，区位优势。市场占地 120 亩，营业面积 5 万平方米，仓储 8 万平方米，停车场 3 万平方米，冷库 5000 吨；经营户 500 多家、进口商品涉及国家 70 多个、商品 12 大类、品种 20 万余种，聚集了进口食品、精品水果、糖烟酒、米面油调味品、中西餐料烘焙、南北干货冷冻品、参茸茶叶、日用百货等，形成了国际品牌、国内品牌、自创品牌的商品发展格局。

历经 15 年的风雨洗礼，金桥始终坚持诚信经营，坚持创新发展，带领五百多家商户团结奋进，创造了中国食品行业的奇迹，已成为全国休闲食品风向标。

一、诚信经营是金桥红火的关键之一

俗话说：民以食为天，食以安为先。食品关系到国计民生，关乎民众的健康和生命，其重要性不言而喻。金桥国际食品城作为食品经营批发的大市场，食品的质量、安全以及诚信经营一直是金桥安身立命之本。确保诚信经营已经成为金桥管理方对市场业主入驻的底线，确保食品安全在任何时候都不是金桥的一句口号，通过环环相扣的举措一步步实现。金桥要求每一位业主从心出发，把握道德的底线，恪守诚信的原则，真正树立起以诚信为本的经营理念，让食品更安全，让民众更放心。

（一）贯彻诚信经营的理念

树立“诚信立企、安全至上”的核心价值观，通过多种方式对业主进行广泛地宣传教育，努力营造诚信氛围，弘扬诚信美德，争做诚信商户，让消费者信赖，让社会大众认可。

（二）创建国家级“正版正货”示范市场

金桥一直以来全力推进食品安全示范市场的创建工作，通过“正版正货”管理小组工作推进和完善知识产权管理制度，积极开展“正

版正货”宣传和培训。同时建立“金桥知识产权保护联盟”，把诚信经营条款纳入商铺租赁合同中，形成一个“有信”则立于市场，“无信”则寸步难行的健康有序的市场环境。目前已经获得江苏省“正版正货”示范市场。

（三）规范诚信体系的管控

1、建立规范、系统的诚信管理制度。从2009年开始，市场建立星级评定制度，每年评定星级示范经营户，星级商户已发展到115家，市场四星级以上商户占比59%，经营户诚信意识大大提高，为创建“诚信、平安”市场打下坚实基础，市场也于2020年3月被评为五星级文明市场。

2、金桥国际食品城作为全省商务诚信体系建设重点推进单位，市场于2016年率先对首批经营商户进行了商务诚信评级，经营户通过自愿申请、主动申报评级，截至目前已有200多户评级达A级以上。

诚信管理不仅强化了经营户本身的商务诚信意识，也整体提升了金桥食品向周边市场辐射的能力，市场甚至出现一铺难求的好局面。实行信用评级以前，金桥国际食品城年均成交量在105亿元左右；信用评级后，截至目前成交量已突破130亿元。由此可见推动诚信建设，给金桥带来的经济效益真实可见。

（四）严格的安全检查机制

金桥与梁溪区黄巷街道设立了“食品快速检测中心”，不仅对市场内部经营户提供检测服务，协助经营户们对自己的产品进行预检。促进商户企业自律、为监管部门提供线索，确保“舌尖上的安全”。很大程度地保障了流通环节食品安全问题。同时快检中心也涵盖了整个黄巷街道重点食品安全监管单位，其中包括30家养老院、小学幼儿园食堂抽检服务，社会意义重大。

（五）建立投诉举报渠道，规范处罚机制，完善知识产权维权

金桥与梁溪区市管局无缝对接，在市场专设“市管局办公室”，

定期开展食品安全检查，并建立投诉平台，及时做好各种客户投诉的处理，追踪不合格产品的源头，严格落实食品安全事故追究责任制，自觉接受政府、社会和媒体的监督，真诚维护消费者的合法权益。

二、创新经营是金桥发展的不竭动力

金桥以打造中国食品批发一流市场为目标，制定和实施了一系列创新措施，加快食品产业的发展。通过建立四大创新服务平台，以营造创新氛围，推进产品创新、销售创新为主战略，力求把现有食品产业资源、品牌资源、政策资源、人才与服务资源有效对接，集中整合与发展，积极吸纳国内外优质食品产业技术创新资源，为食品城商户们提供多方位、多层次的高效优质创新服务，促进食品产业聚集、品牌聚集和效益聚集发展。

（一）品牌创新服务平台

金桥最初只有不足百家的经营户销售门面，2012年金桥率先开辟食品精品区。2015年设立自贸区国际食品展销中心，吸引国内一流食品品牌入驻，开始实施品牌化战略。2017年以品牌建设促进转型升级，培育著名商标、驰名商标，大力推广金桥国际食品城的品牌知名度和市场占有率，加大本地品牌的培育与整合力度，发挥知名品牌的带动和示范作用，提高企业生产经营能力。目前，市场既有引进的例如德国嘉云、韩国乐天、日本悠哈、意大利费列罗、俄罗斯KDV、法国瑞士莲、韩国汤姆农场、越南巴沙哇等上千种国际性的大品牌，也有土生土长的知名民营品牌，市场先后培育出“锦隆”等江苏省著名商标，“鲜吉多”、“发财娃”等无锡市知名商标，涌现出蜗牛队长、曼兹、格丽丝、锦隆以及“四海一家”、“菜坛子”、“胖子”等占有率较高的经营户自有品牌。

（二）销售创新服务平台

金桥带领商户建立市场互联网+电子销售管理平台，以互联网+的APP电商服务为核心，打造移动终端APP平台。2015年金桥联合

拥有顶级开发团队研发 ERP 经验超过 7 年以上的多多购公司投入 300 万元开发 APP 平台，开发在线订货 APP。APP 平台目前日峰值已达 80 万元，平均 20 万元，年总交易额可达 7000 多万元。2018 年又开启保鲜食品结合 APP 预订交易模式、微信结合 APP 订制交易模式，方便快捷的订购模式为广大业主和客商带来极大的便利。

（三）管理创新服务平台

金桥强化党建组织，组建金桥商户党支部，同时带领优秀青年商户，成立“新英汇”，鼓励、帮助商户自主创新，做大做强。金桥的党支部和“新英汇”，本着“致力经营企业发展，勇于担当社会责任，促进帮扶团队协作，积极践行爱心使命”的基本原则，将热衷社会公益事业新阶层社会人士凝聚起来，成立金桥的两支爱心会，促进各成员事业的进步。同时也是更好的响应习主席“一带一路”的新时期号召，团结身边的力量，通过自身的实际行动，影响更多的社会阶层人士投入到承担社会责任的活动中的。

（四）互联网+直播服务平台

为了适应互联网时代的消费模式转型，金桥主动探索新的销售渠道，成立了米吉米吉直播基地，以积极的心态和发展的眼光建设了无锡第一个网红直播带货服务平台。该平台以金桥为核心的供应链基地，搭建一个以“货”为中心的“网红直播货源展示基地”，即为金桥商家们寻找销售新出路，帮助他们解决品牌推广和销售的难题，同时也聚拢了商户们丰富的品类资源，发挥和挖掘产地、原产地、集散地的优势，形成了食品供应链基地，布局金桥新基地，开创服务新格局，也带动了无锡市专业市场的消费转型，对无锡市消费促进和电商发展产生重大而深远的影响。

三、高质量发展的新金桥

金桥 15 年来的发展，赢得了广大市民的信任，也获得了无锡市政府的高度认可。2020 年，金桥国际食品城迎来了高质量发展的新

时期，下一个“十四五”发展目标，金桥将建立“8+1”模式的新市场，打造长三角一体的副食品+快消品供应链平台。创建国家级“正版正货”示范市场，形成省级重点培育（领军）市场。同时与江南大学食品学院共建金桥食品研发中心，扩大食品检测中心，以达到第三方检测标准。未来的金桥，将会成为无锡北大门新型商贸经济圈。

金桥发展的15年来，时刻谨记“产品质量就是企业的生命，食品安全就是市场生存之本”的发展理念，不断地完善和提升质量管理水平。未来，金桥也会始终坚持给广大消费者提供品质安全放心的食品而不遗余力的努力着。

坚持为百姓提供更优、更廉、更美好的食品，这是金桥人的担当，也是金桥人的初心。金桥将一如既往地秉承“诚信为本，创新经营”的企业精神，把自己放在更高的“坐标系”，勇于新担当，展现新作为，把人民对美好食品的向往作为金桥永远的奋斗目标，在攀登新高峰中书写金桥“高质量发展的新篇章”，从“食品的世界”，向“世界的食品”迈进。

（副会长单位无锡金桥国际食品城供稿）

党建引领

新米市组织参加“学习强国”知识竞赛

为掀起“学习强国”学习平台学习热潮，使“学习强国”学习平台深入人心，检验运用“学习强国”学习平台的学习效果，近日，新米市组织党员干部职工参加梁友联合党支部开展的“学习强国”知识竞赛活动，共有21名优秀选手在比赛中展开了激烈角逐，此次活动进一步巩固学习内容，激发党员干部、入党积极分子的学习热情。

知识竞赛在“学习强国”学习平台里的“每周答题”“挑战答题”“争上游答题”等选取题目，涉及党建理论、时事政治、历史人文、安全生产等应知应会基本知识进行现场答题比赛。

活动过程精彩纷呈，现场气氛热烈、紧张有序，各参赛选手凭借自身理论知识储备，以强劲的实力展现了新米市党员干部职工丰富的理论素养和良好的精神风貌。

(副会长单位无锡新米市有限责任公司提供)

行业研究

市场管理误区

不要让管理者的思维误区，阻碍农贸市场向上生长的道路。随着城市化的不断推进，农民进城集市、外来商贩进入城市集贸的越来越多，一方面，这彰显出国家经济繁荣的好景象，但另一方面，城市农贸市场存在的问题也日益凸显。传统的农贸市场运营模式已跟不上形势，满足不了消费者日益增长的品质生活要求。对于农贸市场管理方而言，市场的管理分散、标准化程度低、不具规模化等都是日常管理工作中接触到的问题。

在与多家农贸市场管理部门沟通后，无锡市场协会了解到，在市场管理人员的实际工作中，管理方对市场管理存在一些误区，经常会采用一些错误的思维方式去剖析问题。殊不知，**农贸市场管理者的认知半径，决定了其治下的农贸市场未来发展前景。**

以下，无锡市场协会秘书处就从四个方面对这些误区进行简单阐述。

01 重“市场”，轻“公益”

问题：过去农贸市场的建设大多是商贸部门，其他部分开发商投资农贸市场也仅仅是出于小区配套需要，建设资金有限，投资

概算和布局没有充分论证，就这样仓促上马，普遍会出现“以街为市”、“以路为市”的结果。最关键的一点是，众多市场建成以后，“一建了事”，在后续追加投资和设施维护、管理方面投资甚少，造成农贸市场低水平建设、档次不高。想实现可持续发展？难上加难。

分析：作为国家重点关注的民生工程之一，农贸市场不仅仅是起到保障供给、平抑物价的作用，也是展示政府公共事业管理水平和文明城市形象的重要窗口。作为农贸市场管理方，需正确把握农贸市场的社会定位，才好对未来的管理工作进行部署和规划。诚然，农贸市场走市场化建设之路，确实能够解决资金来源、经营活力等难题，但作为本质上是公共产品、公共服务，农贸市场随着市场化程度的加深，盲目“与国际接轨”，市场往往出现失灵现象，进而带来更多影响百姓利益的后果。实践已经证明，在民生保障方面，市场管理方仍需以公益性为根本，逐步实现农贸市场由盈利性商业业态向非盈利性的社会公益基础设施转变。

02 农贸市场改造，常常半途而废

问题：“智慧农贸”是当下传统农贸市场进行大刀阔斧改造的目标，再加上政府相关政策的扶持，可谓农贸市场改造提升工程的最佳时机。但据了解，依然有很多市场无法顺利推进，或中断或停止或效果不佳。

分析：对农贸市场进行改造提升整体功能，必须坚持一定的原则，即保质、保量、按期完成。市场管理方是农贸市场的“一家之主”，应重视农贸市场的软、硬件设施更新升级，抓住政府推动农贸市场改造提升的契机，积极主动参与标准化改造，提升购物环境。特别是当下还处于疫情后时代中，食品安全问题成为人们关注的焦点，农贸市场与居民每天的饮食息息相关，是食品安全工作的

重点关注对象。市场管理方应加强食品安全工作，增设食品安全检测室，配备完善的检测设备和追溯电子秤，实现食品追根溯源。

03 固守传统，不愿创新

问题：部分农贸市场管理方仍固守传统的粗放型管理运营模式，“野蛮”生长的菜场不仅仅环境上“脏乱差”，更在食品安全、诚信经营、社会治理方面潜伏着诸多隐患。管理都不高效，长效管理的落地也就更无从谈起。

分析：随着科技的发展，人们购物的方式发生了巨大改变，市场管理方也需与时俱进，积极转变思路，寻求改变。不要让管理者的思维误区，阻碍农贸市场向上生长的道路。

面临当前各类新兴的生鲜电商对农贸市场造成的竞争局面，市场管理方可考虑开通线上购物平台，这样做不仅能保证自身是市场管理者，更是场内经营者，用线上的销售份额弥补生鲜超市等各种因素对市场带来的冲击。

其次，无锡市场协会农贸市场分会还建议，市场管理方可实施品牌化战略。促进农贸市场品牌化发展、形象化营销，管理方可为农贸市场引入品牌化经营业户、品牌化产品，打造消费者满意、放心的精品农贸市场。

所谓创新，是不愿止步于当下。以**模式创新**激活发展“原动力”，基于此，农贸市场的未来方可向长效管理发展。

04 制度管人，也需文化治心

问题：谈到对农贸市场的管理，众多管理方大概都会认同“靠严格的制度来管理市场”的观点。诚然，依照制度管理，基本上是对市场的员工和经营户的负责，但有一点却是经常被人忽视的——**制度本身就存在着先天的不足**。任何制度都有其时效、局限和缺陷，对于农贸市场而言，市场商品、商户数量变化，类型多样，进行统一管理将无从下手。

分析：在无锡市场协会看来，**农贸市场管理分为三种，“人治”、“法治”和“德治”。**“人治”就是由人来管理人，“法治”就是用制度来管理人，“德治”就是用文化来管理人。

市场文化，往往是管理方疏于建设的一项工作。市场文化不仅仅是市场内部凝聚力和创造力的重要源泉，还是促进农贸市场可持续发展的内在推动力，因此，无锡市场协会农贸市场分会建议，**市场管理方应大力推进农贸市场文化建设，打造和谐、欢乐、轻松、有序的市场文化，树立“以市场为家，服务大家”理念。**

在实践操作中，分会的一些农贸市场管理方，充分利用端午、中秋、春节等重大节假日，在市场内开展活动，鼓励市场管理人员、经营户和消费者积极参与，营造欢乐、和谐的氛围；开展关爱活动，从思想和物质两个层面上帮助市场内有困难的经营户，让他们感觉到市场的温暖，形成以市场为家的观念。我们的农贸市场也可以通过各种活动的开展，提高市场的文化气息，以文化治人心，将有利于加快农贸市场长效管理的建设落地。

(无锡市场协会农贸市场分会秘书处参考网络文摘修改)