

市 场 通 讯

2025年第6期（总第311期）

无锡市市场指导委办公室

编印

无 锡 市 场 协 会

2025 年 6 月 28 日

目 录

- 协会动态：** 无锡市场协会九届二次常务理事会议暨党建联建工作座谈会圆满召开
一如既往善服务 不忘初心谋创新——无锡市场协会 2025 年上半年工作总结及下半年工作要点
无锡市场协会陪同上海贸促会及华夏经济研究院专家团调研好得家国际食品城
- 会员风采：** 探访全国最大不锈钢集散地的创新之路——无锡硕放不锈钢市场：
打造全国不锈钢产业数字化标杆
长三角“菜篮子”标杆的进阶之路——天鹏食品城以创新筑牢食品安全长城驱动行业新范式
- 会员动态：** 内外联动 跨境出海 | 双面呢服装市场与洪合毛衫派正式签约，开启跨境出海战略合作
广益佳苑集贸市场开展“鲜香端午 ‘益’起口福”活动
- 行业研究：** “双面呢”出海记：一块双面呢背后的全球化突围
【一起思考】： 一场市集里的端午“破圈”实验

无锡市场网：<http://www.wxscxh.com>

无锡市场协会投稿邮箱：2480178758@qq.com

无锡市场协会九届二次常务理事会暨党建联建工作座谈会圆满召开

6月24日，无锡市场协会九届二次常务理事会暨党建联建工作座谈会在江苏港下双面呢服装市场顺利举行。此次会议围绕回顾上半年工作成果，展望下半年发展方向展开，并深入探讨了党建联建工作与市场经营融合发展新思路。

无锡市场协会荣誉会长章永星、市市场监督管理局许磊处长、市商务局袁志海副处长出席会议，协会常务理事代表及秘书处工作人员等25人参加会议。会议由无锡市场协会执行会长安方主持。

总结表彰话未来，协会发展有方向

会议伊始，安方执行会长向与会人员作了《一如既往善服务 不忘初心谋创新——无锡市场协会2025年上半年工作总结和下半年工作要点》的工作报告，详细回顾了协会上半年在会员服务、政府协同、经济社会贡献，以及党建引领、自身建设等方面取得的成果，并对下半年“持续深化会员服务，创新信用建设应用场景”“深化‘村会牵手’乡村振兴项目，打造‘甘露青鱼’产业标杆”

“助推会员单位做好上海进博会工作”“强化对口支援合作，探索数字市场新路径”“优化协会队伍建设，扩大行业影响力”“深化‘党建+业务’融合，激发红色动能”等重点工作进行了规划部署。随后，安方为章永星转授了中国商品交易市场大会组委会颁发的“全国商品交易市场终身贡献奖”，并表示祝贺。

章永星会长在分享获奖感言时，首先对政府有关部门及协会理事会多年来给予的工作支持表示衷心感谢。座谈会上，他深情回顾了在协会13年的工作历程，分享了带领协会从信用修复到信用评估，再到信用创新应用取得的工作成效，用“热心、用心、放心”“三心”对大家提出了殷切希望，鼓励新一届理事会继续发挥桥梁纽带作用，凝心聚力，为无锡商品市场的发展贡献更多力量。

党建引领促发展，业务融合有保障

会议第二阶段为党建联建工作座谈会。协会党建联建工作指导小组组长赵霞敏就上半年党支部工作坚持“党建+业务”融合发展作了简要介绍，并对下半年工作重点进行了说明。她表示，上半年党支部在推动业务发展、服务会员单位等方面发挥了积极作用，下半年将继续深化党建与业务的融合，把方向，凝思想，不断提升党组织的凝聚力和战斗力，促进我市商品市场健康有序发展。

安方执行会长强调，市场协会始终坚持党建引领，在日常开展的各项工作中始终贯穿这一核心理念。始终坚持正确的政治站位和政治导向，不断强化党支部战斗堡垒作用，致力于在无锡商品市场营造风清气正的营商环境，为市场高质量发展提供坚实的政治保障。

“跨境出海”多帮助，创新思路有启发

会前，江苏港下双面呢服装市场董事长戴裕良就市场发展历程、经营现状，以及助力商户“跨境出海”的创新思路和经营策略，向与会代表进行了分享介绍。他指出，随着全球经济一体化的深入发展，跨境出海已成为市场发展的新趋势。港下双面呢服装市场积极探索创新，采用走出去、引进来的方式，加大数字AI应用，为商户“出海”提供全方位的支持和服务，助力商户拓展海外市场。

江苏港下双面呢服装市场党支部书记戴佳梦通过PPT形式全面详尽介绍了市场帮助商户“跨境出海”方案的策划实施情况。从市场调研、平台搭建到营销推广、AI技术应用等，每一个环节都进行了精心设计和安排，为商户提供切实可行的解决方案，也为与会人员带来了新的思路和启发。

领导莅临作指导，协会明天更美好

许磊处长在讲话中首先对章永星会长获得国家级荣誉表示热烈祝贺，对协会2025年上半年工作成绩给予充分肯定，并结合国家政策导向与无锡实践，围绕市监局“以改革创新全面激发经营主体活力、以系统治理切实提升安全保障能力、以集成赋能加快提升市场监管质效、以严实导向持续筑牢防腐共治防线”等工作内容与今后工作安排作了分享。他表示，市监局将继续加强与协会的合作，共同推动无锡商品市场的规范发展和质量提升。同时，对协会未来工作提出了建议，希望协会能够进一步加强自身建设，提高服务水平，为会员单位提供更加优质、高效的服务。

袁志海副处长围绕优化市场环境、提升服务能力、促进创新融合等方面做了分享，指导协会和各市场主体进一步推动商品市场优化升级。同时对市场安全工作提出要求，他强调，市场安全是市场发展的基础，希望协会和各市场主体高度重视市场安全工作，落实安全责任，提高安全意识，加强安全管理，确保商品市场安全稳定运行。

会场上气氛热烈，掌声不断。大家一致通过了市场协会2025年上半年工作报告和界内会员单位增补、调整等事宜。与会代表纷纷表示，协会工作成效显著，未来发展方向明确。江苏港下双面呢服装市场“跨境出海”思路为大家提供了很好的范例和借鉴，会后将结合自身市场特点，研究新的营销策略，推动市场稳健发展。

此次无锡市场协会九届二次常务理事会暨党建联建工作座谈会的成功召开，为协会下半年工作厘清了思路，指明了方向，也为行业间相互学习借鉴提供了新范式。未来，在党建引领下，无锡市场协会将继续携手全体会员单位，守正创新，务实奋进，为无锡商品市场的高质量发展做出更大贡献。

（无锡市场协会秘书处）

一如既往善服务 不忘初心谋创新

——无锡市场协会 2025 年上半年工作总结及下半年工作要点

(无锡市场协会九届二次常务理事会议 报告人：执行会长安方)

各位常务理事：上午好！

2025 年是国家“十五五”规划的开局之年，也是无锡市场协会第九届理事会开启新征程的一年。上半年来，无锡市场协会坚持党建领航，秉持“服务政府、服务会员、服务经济社会”“三服务”宗旨，在政府相关部门指导支持下，在新一届理事会的带领下，积极履行各项职能，在会员服务、政府协同、经济社会贡献以及自身建设等方面取得了积极的成效。

一、聚焦会员需求，服务精准高效

(一) 信息宣传与政策共享

众所周知，信息是决策的前提和基础。半年来，市场协会强化平台服务，及时发布信息，通过无锡市场网、《市场通讯》、微信工作群等渠道，宣传协会工作动态与会员运行情况，做好会员单位业务宣传与推介，提升市场形象和影响力。同时，密切关注政府政策信息，及时将诚信市场建设、信用成果创新场景应用、以旧换新补贴政策等重要信息传达给会员，助力会员企业紧跟政策步伐，把握发展机遇。并且通过协会三平台及时发布和更新协会新一届领导班子最新信息，以及会员增补、调整情况。

截至目前，《市场通讯》总编发 310 期，上半年编发 5 期，其中编写《会员风采》专题报道会员单位 7 篇。“无锡市场网”上半年累计分享各类信息 128 篇，其中《协会动态》45 篇、《通知公告》17 篇、《党建专栏》13 篇、《市场通讯》5 篇、《政策信息》9 篇、《商务诚信》8 篇、《读书分享》11 篇、《数字智创》5 篇、《行业研究》4 篇、《服务直通车》11 篇。网站浏览点击量达 44.06 万人次，同比增长 45%。

(二) 实地走访与会议交流

深入会员单位开展实地走访活动，全面了解市场经营状况，倾听会员心声。上半年共走访会员单位 8 家，为精准服务会员提供了第一手资料。在此基础上，组织召开 6 场行业座谈会，邀请政府有关部门领导莅临指导，共同听取会员诉求与困难，并协调解决，为会员企业发展排忧解难。会议探讨了各行业分会活动召集人议题，得到了大家的一致认同。明确了江苏仁勤律师事务所陆耀忠主任为市场协会要素行业分会活动召集人，主要负责活动策划实施，协会牵头、分会主导、共同推进。

二、加强政企沟通，服务政府决策

（一）工作汇报与合作对接

协会就像桥梁，一头连着市场发展，一头连着政府指导。2025 年上半年，为更好开展协会工作，协会新一届领导带队拜访市委社会工作部、市发改委、市商务局、市市场监督管理局、市工商联、市民政局等相关部门，汇报市场协会工作进展与成果，积极寻求政府在政策、资源等方面的支持与合作，为市场协会与会员单位发展争取有利环境。拜访老会长，就近期工作进展情况及未来工作设想进行汇报，听取老会长意见和建议。

（二）政策配合与调研支持

配合政府有关职能部门做好相关调研工作，是市场协会发挥桥梁作用、畅通信息渠道的一条有效途径。2 月，为响应政府号召，市场协会主动配合市监局做好《市场管理条例》调研填报工作，并形成实践报告，为政府制定科学合理的市场管理政策提供依据，体现了协会作为政府与企业桥梁纽带的作用。5 月，下发《无锡市场协会会员单位太阳能板安装及碳中和达标情况调查表》，摸底会员单位在节能减排、“双碳”经济运行中的实施情况。6 月，协助市工商联下发《关于举办 AI 时代的出海革命暨新加坡江苏商会会长周兆呈出海投资经验无锡分享会的通知》，及时把最新的前沿互动信息分享给会员单位，号召大家参会学习，为政府部门下一步工作开展提供参考。

三、关注经济动态，服务社会发展

（一）市场分析报告分享

撰写并分享 2024 年度商品市场经济运行分析报告，从现状、创新、痛点等方面，全面总结和剖析生产资料、工业品小商品消费品、建材家居、农副批发、农贸市场五大行业当前运行情况，并对行业未来发展给予一些建议和指导，为会员单位、行业同仁以及社会各界了解市场发展趋势、把握市场动态提供详实可靠的研判资料，助力科学决策。

（二）行业交流与合作共融

积极拓展对外交流与合作。市场协会连续十一年作为中国市场学会批发市场发展委员会组织召开的全国市场发展论坛暨评优颁奖大会的协办单位，开展评优争先活动，同时在评优评先活动中作为无锡地区的初审机构。3 月中旬，协会新一届领导班子首次出访，专门赴北京拜访中国市场学会批发市场发展委员会，与学会领导进行了换届情况通报和未来互利共赢合作交流，进一步加强与国内行业权威组织的联系。

4 月下旬，市场协会组织会员单位参加中国市场学会在天津社会山国际会议中心举办的“首届中国服务消费创新大会暨第二十五届中国商品交易市场大会”，搭建全国性展示舞台，拓展国际化发展视野。会上，无锡五洲国际商业运营有限公司等 10 家会员单位；锡山区本白服饰店等 5 家商户；蠡湖集贸市场徐群峰、贯庄金属材料市场王旌等 5 位主要负责人受到荣誉表彰。大会特别授

予无锡市场协会荣誉会长章永星“全国商品交易市场终身贡献奖”，以表彰其多年来对商品交易市场发展作出的突出贡献。这一殊荣不仅是对章永星会长个人成就的肯定，更是对无锡商品市场发展的高度认可。

3月至4月，市场协会先后接待无锡汽车流通行业协会、无锡广电记者、医学会等到访，客我双方围绕当前工作、会员发展、创新合作以及人员架构、5A申报等具体工作展开交流，友好促进了不同行业间的信息共享与资源整合，为无锡商品市场发展营造良好的交流氛围。

（三）信用建设再拓展

信用体系建设作为市场协会长期以来主抓力推的重点工作之一，从信用修复到信用评估，再到去年的信用场景创新应用，历经13年，不断纵深推进，不断创新发展，得到了政府有关部门的高度肯定。今年上半年以来，协会再次发挥平台优势，先后7次联系盛阳食品城、天鹏食品城、好得家国际食品城等专业市场拓展货源渠道，安排专人对接无锡对口支援城市陕西延安、青海海东、辽宁盘锦等地，力图把信用建设延伸到更远更基层的田间地头，把信用建在产业链的源头，减少中间环节成本，助力农民增收，助推乡村振兴。目前，对接工作正在进行中。

5月下旬，市场协会携好得家国际食品城拜访上海贸促会，就上海进博会延展至无锡商品市场，特别是入驻好得家国际食品城的战略合作及落地方案进行接洽商议。6月上旬，上海贸促会及华夏经济研究院专家团莅临无锡，专题调研好得家国际食品城，对好得家国际食品城立足无锡、辐射全国、拥抱世界的国际视野和定位给予指导，对立足信用建设，融入“一带一路”建设、打造“5+360”进博会溢出效应平台、实现“买世界·卖世界”全球贸易愿景提出战略性建议，对延展供应侧市场端，推动数字化、智能化市场建设提出期望。会上，华夏经济发展研究院正式聘任无锡市场协会执行会长安方为特聘研究员，为未来共同推进区域商贸经济研究与实践提供了新的渠道和平台。

四、强化党建引领，凝聚发展合力

2025年上半年以来，无锡市场协会党支部深入贯彻中央八项规定精神学习教育，通过微信工作群、无锡市场网等渠道，及时转发、分享中央八项规定精神学习教育资料，并按照规定动作落实协会党支部年度工作计划。

（一）文件下发与学习指导

3月底，无锡市场协会党支部按照总商会党委要求，下发《2025年党支部工作要点》《关于2025年无锡市场协会党建联建工作要点的通知》《关于无锡市场协会党建联建近期理论学习参考篇目的通知》《关于2025年无锡市场协会党建联建活动安排的通知》等4个通知，为党建联建各支部提供明确的工作方向与参考依据，推动各支部党建工作规范化、标准化发展。

（二）结对帮扶与社会关爱

3月下旬，市场协会受邀与属地社区百岁坊巷开展结对帮扶活动；端午节前夕，市场协会党支部指导员赵霞敏亲自带队上门慰问结对帮扶老人，为老人送去节日礼物和祝福，以实际行动践行社会责任，弘扬尊老敬老的传统美德。

（三）主题活动与党性教育

5月中旬，市场协会党支部组织党建联建各支部党员、入党积极分子参观无锡大数据集团“数心引力空间”，让大家亲身感受数字科技智能更新城市的新体验，激发党员的创新思维与奋斗精神。

五、完善协会治理，提升服务水平

（一）换届工作有序推进

协会换届工作是组织建设中的关键环节，对于推动协会持续健康发展、实现治理体系现代化具有重大战略意义，不仅关系到领导班子新老交替，更是协会总结经验、谋划未来、凝聚共识的重要契机，能够为协会注入新的活力，确保组织运行的连续性和稳定性，对协会的长远发展起着决定性作用。

经过前期精心筹备，市场协会第八届会员代表暨换届大会于2月25日如期举行。大会选举产生了新一届理事会负责人：无锡五洲丰茂商业管理有限公司总经理舒策张为协会第九届会长；江阴市贯庄金属材料市场有限公司总经理王旌、无锡市南方不锈钢市场董事长黄一峰等13人为九届副会长；无锡广益商城有限公司总经理尤驰副会长兼任秘书长等，为协会发展注入新的活力。大会通过了无锡市场协会章程、无锡市场协会会费收缴及使用管理办法、无锡市场协会各项制度等。同时，召开协会党支部换届会议、协会监事会换届会议，分别成立党建联建工作指导小组与新的监事会，并通报相关人员名单，进一步优化了协会组织架构，提升了协会治理能力。大会最后一致通过《无锡市场协会会员代表大会决议》，为第九届理事会启航新征程奠定坚实基础。

换届大会后，协会秘书处又马不停蹄地按照换届流程要求，及时进行了材料上报、网上备案、手续变更等一系列后续工作。经过两个多月的奋战，目前协会换届工作已全部完成。

（二）积极参与专项活动

参与政府专项活动，是市场协会多年来一项常规工作，一方面向政府和社会展示协会近期工作成果和经验，另一方面为协会未来更好发展争取政府支持。经过一年来的信用体系建设工作，市场协会先后7次与市发改委、信用信息中心、企业征信公司以及滨湖区委组织部、蠡湖街道就在湖滨商业街“一街一路一市场一社区”开展“诚信小区”建设进行沟通和研究。并且在下半年将信用建设应用创新推进到锡山区鹅湖镇，与镇属国企金荡实业、盛阳食品城、潮立供应链等单位共同以国家级地理标志“甘露青鱼”品牌推进为切入点，开展

“信用+区块链”建设，推进“村会牵手助推乡村振兴”专项行动落实增效。5月中旬，经过资料整理、汇编、财务审计等一项项扎实工作，协会的“信用+街

区+区块链”创新实践迎来了大检——参加 2025 年信用建设专项资金申报评审会，为协会今后信用建设工作寻求资金支持与发展机遇争取到了更多可能。

以项目强服务，以实践赢未来。继 2024 年 12 月四方签约开展“信用+区块链”助力“甘露青鱼”品牌发展、共同推进乡村振兴签约活动后，市场协会在 2025 年元旦刚过就再次组织“甘露青鱼”养殖基地沉浸式亲子游体验活动，创新探索“市场+信用+文旅”新路径。5 月，市委社会工作部组织召开“村会牵手助推乡村振兴”专项行动推进会，协会新一届执行会长安方在会上全面介绍了市场协会参与专项行动、落实推进“甘露青鱼”精深加工供应链产业链高质量发展项目的进展、成效以及未来设想，得到了与会领导的充分肯定。项目被列入市重点项目，并作为精品工程向省里推荐。

（三）助力会员单位创新“破圈”

今年上半年以来，针对会员单位遇到的消费方式和观念的转变，受到网商冲击，扩大国际贸易等新情况新问题，市场协会立足平台优势，多渠道了解、多方式指导，帮助会员单位宣传推介典型经验、典型案例。

盛阳食品城在“两鱼”质量问题处置中，主动推动农业农村局口的出塘检测、市监局派驻在盛阳食品城的第三方专业检测、盛阳食品城的市场自检等三个标准相统一，通过严格溯源、闭环管理、完善机制等举措，化危为机，一举赢得了省农业农村厅督察组领导的高度评价，成为全市乃至全国同行业考察学习的典范。

上半年来，在市场协会精心指导下，广益佳苑集贸市场策划开展了“鲜香端午 ‘益’起口福”特色主题活动。通过这样一场联合街道社区、融合老人孩子需求开展的创意活动，构筑起新的消费关系，在传统节日寓意基础上注入年轻人的玩梗幽默，既提升了消费黏性，又擦亮了文化底色，为农贸市场提振人气、增加成交打开了新的窗口。

港下双面呢服装交易市场，作为出租率百分百的一级批发市场，在国内供不应求的情况下，他们又布局海外，谋划更远，主动联合洪合毛衫派拥抱国际贸易，通过强强联合，帮助市场商户走向国际市场，开辟更加广阔的发展前景。

今后，市场协会还将收集、报道更多亮点特色，帮助会员单位树典型、打品牌，为同行业带去更多经验分享和学习借鉴，助力共赢共荣。

六、下半年工作要点

各位同仁，2025 年下半年，市场协会将按照年度工作计划，在九届理事会带领下，立足新起点，发挥新优势，打造新气象，不遗余力，再接再厉。

1. 持续深化会员服务，创新信用建设应用场景

联合市发改委、商务局、市场监管局、大数据集团、信用信息中心等部门，举办“信用赋能产业发展”专题研讨会，聚焦跨境电商、供应链金融、绿色经济等领域，邀请金融机构、征信机构、龙头企业共同探讨信用数据共享机制，

探索信用建设创新应用新场景、新成效。配合商务局、江苏银联打造无锡市官方的“促销费”平台（即：消费券发放平台），助力做强“无锡大消费”朋友圈。

2. 深化“村会牵手”乡村振兴项目，打造“甘露青鱼”标杆

深入推进“村会牵手助推乡村振兴”——“甘露青鱼”精深加工供应链产业链高质量发展项目，推动“甘露青鱼”养殖基地规模化、标准化发展，进一步拓宽服务范围，提升品牌影响力；联合策划“甘露青鱼文化节”，通过抖音、直播、体验式沉浸式活动提升“甘露青鱼”知名度，力争品牌价值再创新高。

3. 助推会员单位做好上海进博会工作

指导好得家国际食品城做好进博会申报、报名等工作，密切与上海贸促会、进博会一促论坛联系，加强沟通，为后续相关工作做好准备。落实“5+360”5天在上海进博会，其余360天在好得家国际食品城的“展会+展销”运营方案，助力提升好得家乃至无锡商品市场的全国影响力和世界展销中心形象。

4. 强化对口支援合作，探索数字市场新路径

加强对接无锡对口支援城市，推动跨区域、跨行业交流合作，探索一二三产业融合高效发展、数字市场建设新路径。对接陕西延安、青海海东、辽宁盘锦等对口地区，通过协会资源和优势，助推好得家国际食品城、天鹏食品城、盛阳食品城等实力会员单位建设“特色产品展销区”，数字赋能，特色经销，为全面乡村振兴贡献新的力量。

5. 优化协会队伍建设，扩大行业影响力

继续做好协会九届内会员增补、调整工作，积极吸纳跨境电商、智慧物流、生物农业等新兴领域企业，作为市场协会新的会员，为协会多元化发展引入更多行业精英，注入新的发展活力。

6. 深化“党建+业务”融合，激发红色动能

按照市场协会党支部2025年工作计划，继续开展好党建联建活动，组织一场大党课，开展一次红色基地参观学习，完成一场党建与市场的互动活动等。发挥党建领航作用，推动市场融合发展，以党建力量营造风清气正的经营氛围。

一如既往善服务，不忘初心谋创新。未来，无锡市场协会将继续以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，团结会员、加强服务、创新实干，为无锡经济社会高质量发展贡献更大力量！谢谢！

无锡市场协会
2025年6月23日

无锡市场协会陪同上海贸促会及华夏经济研究院专家团调研好得家国际食品城 ——共商“一带一路”新机遇，助力进博会溢出效应落地

2025年6月5日，上海国际贸易促进委员会原会长杨建荣、复旦大学国际金融学院智库中心主任兼华夏经济发展研究院创院院长李清娟、进博溢出效应论坛秘书处执行秘书长杨燕英、华夏研究院行政主管汪培等一行四人，莅临无锡好得家国际食品城开展专题调研。专家团围绕好得家融入“一带一路”建设、打造“5+360”进博会溢出效应平台、实现“买世界·卖世界”全球贸易愿景提出战略性建议。

无锡市场协会执行会长安方等陪同调研，好得家国际食品城总经理李经久携管理团队热情接待。惠山区领导杨丹出席活动。

共谋发展：聚焦“一带一路”与进博会溢出效应

调研座谈会上，专家团充分肯定好得家国际食品城的区位优势与产业潜力，并就如何对接“一带一路”倡议、承接进博会资源溢出展开深入探讨。杨建荣指出，好得家国际食品城可依托长三角一体化战略，搭建跨境食品贸易枢纽，通过数字化赋能提升供应链效率，成为链接国际国内市场的重要节点。李清娟建议，食品城应结合华夏经济研究院的智库资源，探索“展贸联动”新模式，打造永不落幕的进博会分会场。杨燕英表示，好得家国际食品城要提高站位，做大格局，在全球视野下，构建“买世界·卖世界”体系，谋划更大发展。

无锡市场协会执行会长安方从进博会平台实践角度提出，好得家可借鉴“5+360”模式（即5天上海展会+360天常年市场展销），引入国际优质食品品牌，构建常态化展销体系，同时加强与国际商协会合作，扩大全球采购网络。

赋能升级：聘任专家助力产研融合

会上，华夏经济发展研究院正式聘任无锡市场协会执行会长安方为特聘研究员，未来将共同推进区域商贸经济研究与实践。安方表示，无锡市场协会将全力支持好得家国际食品城整合资源，推动食品城向国际化、专业化、品牌化方向发展。

惠山区领导杨丹强调，区政府将持续优化营商环境，支持好得家抢抓“一带一路”与进博会机遇，助力无锡打造对外开放新高地。

倾听商户：共话市场未来新蓝图

专家团还与食品城商户代表进行交流，详细了解经营现状与发展诉求。李经久总经理表示，好得家将以此次调研为契机，加速升级硬件设施、优化服务体系，引入跨境电商配套，为商户拓展全球市场提供全方位支持。

此次调研以协会为平台，有效促进了政府资源和市场发展的对接、深化，为好得家国际食品城高质量发展指明了路径。

（无锡市场协会秘书处）

会员风采

【编者按】 随着无锡市场协会第八届理事会圆满换届，新的征程必定带来新的气象。为更好展示会员形象与风采，推介优秀经营服务理念，市场协会秘书处将自本期开始，围绕市场特色、经营理念等，每期报道2个会员单位，敬请期待。同时欢迎大家踊跃投稿、积极投稿（投稿邮箱：2480178758@qq.com）。

探访全国最大不锈钢集散地的创新之路——

无锡硕放不锈钢市场打造全国不锈钢产业数字化标杆

在江苏无锡，一座占地广阔、企业云集的市场正悄然改写中国不锈钢产业的格局。这里是无锡硕放不锈钢市场——全国最大的不锈钢集散地，年销售额超400亿元，汇聚宝武太、青山控股、德龙镍业等龙头企业，更以数字化创新引领行业变革。

从传统交易到智慧供应链，从加工基地到国家级示范项目，这座市场如何成为推动大宗商品领域“数字经济化”的先锋？让我们来一探究竟。

深耕廿六载，铸就行业“旗舰”地位

硕放不锈钢市场成立于1999年，占地面积300亩，是无锡南方不锈钢市场迁建及转型升级工程。作为商贸流通行业内的旗舰市场，受到地方政府重点扶持。经过26年发展，这里已形成覆盖不锈钢全产业链的生态圈：1500余家商户入驻，提供电子交易、现货贸易、加工配套等一站式服务，成为商务部“百亿重点联系市场”和工信部“电子商务集成创新试点”标杆。

“我们的目标不仅是规模最大，更要效率最高。”市场负责人沈稚辉介绍，通过引进大功率激光切割、精密表面处理等先进设备，市场已建成华东地区重要的不锈钢深加工基地，年加工能力超百万吨。无锡不锈钢平台交易价格屡屡被央视财经频道、汤森路透采集，作为价格指数定时向全世界公布。

数字赋能：从“钢铁丛林”到“智慧平台”

在硕放不锈钢市场，数字化不是口号，而是融入血脉的基因。市场内，无锡市不锈钢电子交易中心、中联金电子商务等平台企业构建起“交易+金融+物流”的数字生态。通过线上电子交易系统，客户可实时完成定价、结算、物流跟踪，效率较传统模式提升60%以上。

2021年，市场凭借“物流业与制造业深度融合”案例入选国家发改委创新示范项目；2024年，中央政府网站头版头条点赞其“为经济运行回升向好‘扎好马步’”。荣誉背后，是市场率先将物联网、大数据技术应用于仓储物流和

供应链管理，实现货物周转周期缩短 30%，库存成本降低 20%。

“双业融合”领跑，擦亮国家级“金名片”

作为江苏省“先进制造业与现代服务业深度融合”龙头企业，硕放不锈钢市场的创新实践屡获认可：商务部“商品市场优化升级示范基地”、全国商品交易市场百强第 29 位、智慧江苏建设重点工程……其成功密码在于“三新”驱动：

新业态：引入上海钢蜂物流等企业，打造智慧物流网络；

新模式：联合金融机构开发供应链金融产品，年服务企业超 500 家；

新产业：拓展新能源材料领域，形成不锈钢与新兴产业的协同效应。

展望未来：锚定全球供应链核心节点

站在新起点，硕放不锈钢市场正谋划更宏大的蓝图。

“我们将深化与‘一带一路’沿线国家的合作，推动中国不锈钢标准与国际接轨。”市场管理层透露，下一步将进一步延链补链，加快企业核心业务和关键设备上云上平台，围绕“国家急需、世界一流”总要求，建立产学研深度融合协同创新体系，形成“联合开发、优势互补、成功共享、奉献共担”的长效创新机制，深入探索碳足迹追踪技术，助力行业绿色转型升级。

从传统集散地到数字化高地，无锡硕放不锈钢市场的蜕变印证了一个道理：唯有将产业根基与创新浪潮深度融合，方能立于不败之地。在这里，钢铁的厚重与数据的灵动交织匹配，书写起中国大宗商品市场高质量发展的新篇章。

（无锡市场协会秘书处）

长三角“菜篮子”标杆的进阶之路

——天鹏食品城以创新筑牢食品安全长城驱动行业新范式

在 2025 年长三角行业研讨会上，一座承载七十余年历史的老牌食品城再度成为焦点。作为无锡市场协会副会长单位，天鹏食品城凭借“数字化赋能+全链条安全”的创新实践，被全国城市农贸中心联合会列为行业研学基地。其打造的“田间—仓储—餐桌”安全体系，不仅成为长三角民生保障的“压舱石”，更以团体标准输出为行业树立新标杆。

多维防控：构建食品安全立体化屏障

在天鹏食品城的交易场景中，生猪检疫证明、瘦肉精检测等核心数据通过扫码即可实时接入猪肉交易市场追溯系统。这种严苛的准入机制，折射出“源头把控—过程检测—动态监管”三级防线的严密逻辑。市场通过实施“批批检”制度与分级惩戒机制，形成质量监督闭环，切实压实商户主体责任。2024 年，天鹏

食品安全监督管理中心完成数十万项次检测任务，开展专项检查与食品安全培训，持续完善风险防控体系，天鹏放心肉品牌已成为消费者信赖的品质标杆。

智慧转型：打造传统市场的数字化样本

"过去人工缴费需排队，现在手机端即可完成全流程操作。"商户李先生的感慨，道出天鹏"智慧市场"建设的核心价值。自主研发的"天鹏智慧市场"APP上线以来，市场内1000多商户通过该平台实现在线缴费、水电表充值、智能消防报警、智慧导购等功能，冷库客户还能预约出库“零等待”。

“智慧市场”的运用突破了时间与空间限制，提升了市场服务的效率和质量，并获得国家版权局软件著作权认证（软著登字第E0001513号）。通过整合电子结算、追溯系统、智慧市场等数据资源，构建市场大数据驾驶舱，深度挖掘交易数据价值：2024年市场总成交额突破历史峰值，彰显出数据赋能供应链优化的乘数效应。

冷链革命：从“保鲜链”到“价值链”

凌晨四时的天鹏智能冷库内，制冷系统正根据预设参数自动调节库温。依托智能仓储与冷链物流技术，货损率显著下降，帝王蟹等高端生鲜得以抢占长三角市场份额。通过推行循环托盘与智能调度系统，物流成本大幅降低，保障无锡市区80%荤冻食品稳定供应。2024年，天鹏冷链网络成功拓展至中西部产区，与阿合奇县签订生态牛羊肉特约经销协议，将原产地优质原料引入长三角消费市场，生动诠释“保鲜即增值”的产业逻辑。

创新共同体：产学研破局与标准输出

天鹏集团聚焦传统食品产业的升级，与江南大学食品学院紧密合作，成立天鹏集团-江南大学食品学院联合研究中心，挂牌江南大学食品学院教学实习基地，并启动研究中心一期两个研发项目的落地实施，用“软实力”助推食品产业转型升级。同时，坚持发挥标准在公司发展中的规范、引领和支撑作用，不断加快标准更新升级，牵头制定团体标准5项和国家标准1项，有效推进全域标准化深度发展，提升标准化发展水平，以标准引领公司高质量发展，让标准高标准成为企业发展的“硬支撑”。

社会责任与行业引领：践行使命担当 驱动产业升级

“单打独斗不如共建生态。”研讨会上，全国城市农贸中心联合会副会长陈敏指出，天鹏通过制定行业相关标准、创新管理模式及履行社会责任，为行业树立了标杆，期待其持续引领农批市场高质量发展。也正如集团董事长季欣所言：今年天鹏提出“品质天鹏、数字天鹏、枢纽天鹏、产业天鹏”战略愿景，天鹏始终以开放姿态与同行共同探索技术创新与管理模式优化路径，共同应对全球化竞争与消费升级挑战，助力全行业食品安全水平提升。”

在数字化与绿色化浪潮发展的今天，天鹏的进阶之路证明：传统农批市场的转型，不仅需要技术赋能，更需将“食品工业是道德工业，食品工程是良心工程”理念根植于心，外化于行。天鹏“菜篮子”的革新，正为行业提供可复制的长三角方案。

（无锡市场协会秘书处）

会员动态

内外联动 跨境出海 | 双面呢服装市场与洪合毛衫派正式签约，开启跨境出海战略合作

4月18日上午，江苏省双面呢服装交易市场与洪合毛衫派平台战略合作协议签约仪式在嘉兴众创毛衫精品市场中厅盛大举行，此次战略合作旨在整合双方优势，实现资源共享、产业互补，并最终达成合作共赢的目标。本次合作也是双面呢服装市场“借船出海”，以数智化方式接入全球贸易链的重要突破。

江苏省双面呢服装交易市场作为国内唯一的双面呢服装专业批发市场，拥有完善的产业链和丰富的产业资源。市场内汇聚了众多优质厂商，产品涵盖了各种风格和档次的双面呢服装，深受国内消费者的喜爱，在国内双面呢服装领域市场占有率成绩显著。在稳固国内市场优势的基础上，今年，市场以实施

“内外联动，跨境出海”战略为首要发展目标，本次战略合作协议的签署，标志着市场正式开启跨境出海的第一步。

毛衫派是全球毛衫一站式跨境采购平台，嘉兴洪合毛衫近40年积累的丰富外贸资源，是“毛衫派”平台坚实的根基，在此基础上，平台借助数字化、科技化以及AI技术，为众多中小微企业赋能，自上线以来，已有入驻企业100余家，累计接待采购商2000+，销售额超6800万美元，成功帮助洪合镇众多毛衫企业打开海外市场。

“毛衫派”平台优势众多，凭借专业的外贸出口服务体系，从报关、报检到运输，每一个环节都处理得高效且专业；其拥有的海外市场、商协会资源，为平台内的企业搭建起与国际市场沟通的桥梁；海外展销中心和海外仓的布局，更是缩短了产品与国际消费者的距离，提高了物流配送效率。双面呢大衣作为毛衫配套产品，平台的一系列优势同样适用于双面呢大衣的推广销售。

开启战略合作后，双面呢服装市场将享受一系列全方位的优质服务。

1、入驻平台，体验数智营销，“毛衫派”平台将设立双面呢服装市场专区，为加入的商户提供一站式解决方案。从网店开设，帮助商户搭建起线上销售的

阵地，负责产品拍摄、AI 设计、社媒推广、数字人直播等，借助先进的技术手段和专业的服务，提升市场在数字营销领域的竞争力，帮助市场内商户更好地展示产品和品牌形象，吸引更多的客户资源。

2、共享资源，拓展海外渠道，平台将利用海外展会资源，组织双面呢服装市场商户抱团参展，同时考察海外市场，了解产品差异，提升产品竞争力。并帮助建立与海外市场、商协会的友好关系，加强两地经贸往来，提升贸易机会。

3、建立体系，掌握专业运营，平台将协助市场建立外贸出口服务体系，提供外贸出口服务，开展关汇税培训，提升市场商户的合规意识。在复杂多变的国际贸易环境中，确保市场内商户在开展业务时能够遵循相关法律法规和国际规则，降低经营风险，为可持续发展奠定坚实基础。

4、赋能市场，打响世界品牌，平台将以经营销售为驱动，助力市场和商户成长。重点聚焦迪拜、韩国、俄罗斯等“一带一路”沿线国家，每年组织 1 - 2 次海外出访活动。带领市场和商户走出国门参加海外展会，亲身参与国际市场的竞争与交流，拓展国际业务，进而提升市场在海外的影响力和市场份额。

在全球贸易新格局下的挑战与机遇论坛上，董事长戴裕良向领导、嘉宾及各国贸易代表介绍东港双面呢服装市场的发展情况，他表示：“我们将充分利用毛衫派平台的优势，加快跨境出海步伐，推动东港双面呢服装走向世界。”

为确保合作的顺利推进，市场已专门组建国际事业部，将做好全方位的准备，全力对接海外市场。

此次与洪合毛衫派平台的跨境出海战略合作签约，不仅为东港双面呢服装市场和洪合毛衫派平台带来了新的发展机遇，也为两地的产业合作树立了新的典范。相信在双方的共同努力下，东港双面呢服装产业将在跨境出海的道路上取得丰硕成果，实现新的跨越。

（来源：江苏省双面呢服装交易市场微信公众号）

无锡广益佳苑集贸市场开展“鲜香端午 ‘益’ 起口福”活动

为弘扬和传承端午传统文化，展示农贸市场产品品质，促进市场的人气和消费，同时展现市场烟火气和生活魅力，广益佳苑集贸市场近日开展了“鲜香端午 ‘益’ 起口福”特色主题活动，吸引了居民前来打卡参与。

老无锡心目中的味道记忆莫过于一道道锡帮风味，无锡本帮菜讲究一个“鲜”，即食材新鲜、味道鲜香，本次活动特邀了从事厨师行业 40 余年、擅长无锡本帮菜的何大厨。何大厨精选四道适合端午节时令的家常无锡本帮菜。大厨现身示范，从挑选食材、备菜、烹饪的步骤抽丝剥茧，耐心解答居民的疑问。食材经过何大厨的精湛技艺的烹饪，变成一道道美食色香味俱全的美食，居民在学习菜谱之余细细品味属于锡帮菜的鲜甜，一位路过的阿姨说：“这道四喜

面筋的味道正宗，今天正好遇到这个机会学习，现在就买菜，今天就照着这个师傅教的做法做一道。”

身穿小龙舟的孩子们在现场学习包粽子的原料糯米、红枣、粽叶、棉线等，现场的老年党员志愿者耐心地向孩子们演示包粽子的步骤：先将粽叶卷成小漏斗，再放入糯米和红枣，最后用棉线仔细缠绕捆绑。孩子们跃跃欲试，他们小心翼翼地装糯米，仔细缠绕棉线，一老一小围坐一起包粽子其乐融融，制作的小小粽子不仅是传统技艺的传承，更是对家庭情感的寄托和对传统文化的坚守，让下一代可以更好领会到其中蕴含的文化内涵和精神价值。

广益佳苑集贸市场联动市场内商户，增加了与居民的互动体验环节，居民购物即可凭小票参与抽奖，增加市场购物的乐趣，也为居民提供了实惠与便利。艾草香囊味道清香自然，具有提神醒脑驱虫防蚊功效，也承载着对生活的美好祝愿。市场工作人员在活动中为居民送上香包，为居民带来了欢度端午传统节日的幸福感，广益佳苑集贸市场以“平凡市井 动人集市”为理念，打造便民、惠民的品质市场，让居民、商户在祥和欢乐中共享节日温情。

（来源：交汇点新闻微信公众号）

服务下沉、畅通渠道，精准“浇灌”中小企业——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 情况简介

无锡市中小企业发展服务中心是依据《中华人民共和国中小企业促进法》、《江苏省中小企业促进条例》等法律法规的要求于2004年由市政府批准成立的全额拨款公益性事业单位，隶属于无锡市工业和信息化局。中心承担的主要职责是：贯彻执行国家和省、市支持发展中小企业的法律法规和方针政策，推进中小企业发展服务体系建设，为本市中小企业提供金融、信息、人才、技术、培训等方面的服务。

优化完善中小企业服务体系

积极推进省市县（区）中小企业三级服务体系建设，持续发挥政策“扩声器”和服务“放大器”作用，成立企业服务工作组，及时帮助解决企业急难愁盼问题，推动服务力量和服务资源下沉，切实畅通服务企业“最后一公里”。加强工信条线上下工作联动，承接国家、省市多项专题活动。

统筹打造线上线下服务平台

线上依托网站、微信公众号和小程序构建企业数据库、服务机构库、服务专家库和服务信息库。提供惠企政策汇编、检索，涉企业务在线办理，信息推送等服务。

线下除配合工信局相关业务处室工作外，自主开展多种形式的公益惠企活

动和特色金融服务。涵盖政策汇编及宣讲、企业调研、企业家主题沙龙、直播课堂、企业巡诊等多形式。年均超过 30 场。同时，综合运用“市中小企业转贷应急资金”、“小额票据贴现”和“创投无锡”太湖人才金融路演等多种融资渠道，缓解企业“融资难、融资贵”，为企业发展高效赋能。其中，年均办理转贷应急资金超 110 亿元，10 年间，累计办理转贷应急资金超 1100 亿元。

积极构筑社会化服务网络

牵头组建“无锡市中小企业发展服务联盟”，开展市级中小企业公共服务星级平台认定，完善产学研合作机制和资源共建共享机制，与各特色产业园区、行业协会、星级平台及高校会等机构深度合作，汇集优质专业服务机构和专家资源，加强政府、企业、机构三方信息互通，促进精准服务进园区，专业服务进企业。如，与无锡日报报业集团共建中小企业融媒体中心；与无锡学院合作共建“专精特新产业学院”项目；与宁波银行“波波知了”企服平台深度合作等。

近年来，中心紧紧围绕无锡市工信重点工作，以“贴近企业、服务发展”为宗旨，致力于为我市中小企业全生命周期提供公共性、公益性和综合性服务，获得广大企业和上级部门一致好评。2010 年，中心被评为我省首批五星级中小企业公共服务平台（全省仅二家）；2018 年，中心被工信部授牌升级为国家中小企业公共服务示范平台；2024 年初，中心被工信部中小企业发展促进中心评为优秀基层中小企业公共服务机构。

无锡市中小企业发展服务中心将持续发挥政企间桥梁和纽带作用，竭诚为广大中小企业提供服务与支持。

办公地址：无锡市经开区金融一街国联大厦 10 号楼 601

综合部：0510-85617360 **创新服务部：**0510-85617391

信息服务部：0510-85617395 **融资服务部：**0510-85617367

转贷应急资金、小额票据贴现业务：0510-85617365、85617367

网 址：www.wuxisme.com



微信公众号二维码：

【题记】：构建国内国际双循环相互促进的新发展格局是中国经济高质量发展的内在要求和重大发展战略。港下双面呢市场积极响应这一战略导向，坚持“内外兼修、双轮驱动”的发展路径：一方面深耕国内市场，巩固产业优势；另一方面紧贴国际需求，勇于开拓海外市场，守正创新、数智赋能，探索出一条具有行业特色的跨境发展之路。

“双面呢”出海记：一块双面呢背后的全球化突围

在无锡市锡山区东港镇，一个占地10万平方米的双面呢服装批发市场正悄然书写中国中小微企业“出海”的新范式。

这里没有跨国巨头的资本加持，却有一群商户经营者以突破寻觅的韧劲，在市场方的穿针引线下，将中国制造的双面呢大衣主动融入全球贸易的版图。这场由港下双面呢服装市场主导的跨境突围，既是区域经济转型升级的微观样本，更折射出中国产业带“蚂蚁雄兵”式出海的现实路径。

一、从“国内经济”到“国际贸易”：红色引领下的破圈实践

江苏省港下双面呢服装交易市场的特殊性在于其鲜明的性别标签——900名女性从业者撑起了产业链的半边天。为此，市场成立妇联组织，由市场党支部书记戴佳梦兼任市场妇联主席，在开展权益维护与文化活动的同时，完成了一次角色跃迁：它既是思想引领的“红色课堂”，更是商业赋能的“战略参谋”。当她们带领团队深入商户调研时，敏锐捕捉到的不仅是缝纫机旁的民生诉求，更是藏在针线里的全球化机遇。

这种“党建+妇联+产业”的创新融合，打破了社会组织与商业运营的界限。通过组织国际贸易培训、对接跨境电商平台，妇联将政治引领力转化为市场开拓力。正如当地一位女商户所言：“以前觉得妇联是发福利的，现在发现还能帮我们找订单。”这种转变背后，是中国基层治理体系在产业变革中的适应性进化。

二、中小微企业出海的“借船哲学”

面对语言壁垒、贸易摩擦等现实障碍，单个商户独立闯荡海外市场无异困难重重。港下双面呢服装市场的智慧在于选择“借船出海”——与洪合毛衫派平台的战略合作，本质上是一次产业带资源的精准嫁接。后者多年积累的外贸渠道、数字化供应链和海外仓资源，恰好补足了传统批发市场“强生产、弱流通”的短板。

这种模式值得深究：中国2800多个县域产业中，大量中小微企业困于“有

产品无品牌，有产能无渠道”的窘境。而“毛衫派”提供的从AI设计到海外展销的一站式服务，恰似一套现成的全球化“工具包”。当双面呢商户通过平台接入数字贸易链时，他们购买的不仅是技术服务，更是一张降低试错成本的“风险保单”。这提示我们：产业互联网时代，垂直类B2B平台或将成为中小制造企业出海的新基建。

三、双面呢背后的中国制造升级密码

值得玩味的是，合作双方都选择了“毛衫配套产品”这一定位。双面呢大衣放弃单打独斗，转而嵌入成熟的毛衫出口体系，暗合了中国制造“集群作战”的生存哲学。在迪拜、东亚、韩国等目标市场，这种“主品+配套”的组合拳既能降低采购商供应链管理成本，又能通过品类协同提升溢价空间。

但真正的挑战在于文化适配性。北欧消费者偏好极简风格，中东市场热衷华丽元素，这对以国内审美为主导的生产体系提出严峻考验。市场计划组织的海外考察，本质上是一场“产品人类学”的田野调查——只有理解不同文明对“保暖”与“美观”的定义差异，才能让中国双面呢真正成为世界衣橱的选项。

四、觉醒中的“数智赋能”商业文明

这场出海行动最动人的细节藏于数智赋能。当跨境电商、B2B线上外贸、独立站、短视频直播带货成为新的增长引擎，市场里的从业者们主动从手工缝合走向国际贸易谈判桌时，既有对数智化应用的自信和认同，也有着对未来的探索和进取。这种“数智赋能+文明共融”的双重效应，或许正是中国式现代化的生动注脚。

戴佳梦在构建国际国内双循环发展体系时，不仅用妇联的“引领、联系、服务”六字重塑赋能，更用实际行动证明：服务从来不是一句空话，而是脚踏实地地调研、培训和帮助。就在写下此文的同时，戴佳梦正带领着市场国际贸易事业部的团队，忙碌在完善商户出海产品信息和线上运营方案的桌前。

或许，站在更宏阔的维度看，东港镇的“双面呢大衣”出海记不过是中国高质量发展路径中绽放的一朵浪花。但正是这些“小而美”的实践，拼凑出中国经济韧性生长的真实图景。

当产业带的毛细血管与全球贸易的主动脉相连，当党建力量变身商业文明的助推器，一场静水流深的变革正悄然而来——它不仅关乎几件大衣的远行，更关乎中国中小企业如何以集群智慧穿越风浪，关乎新发展时期传统行业如何在新商业文明中找到自己的坐标。

（无锡市场协会秘书处）

【一起思考】：一场市集里的端午“破圈”实验

端午前夕，广益佳苑集贸市场的烟火气里混入了艾草香。这场名为“鲜香端午，益起口福”的活动，乍看只是节令市集，细品却像一场精心设计的社区治理“微服务”——街道、社区、商户、老幼群体被巧妙“融”进同一场景，而粘合剂就是粽叶的清香与年轻人的“玩梗”幽默。

“混搭”背后的精准切口

活动当天，市民朋友们可以在市场跟名厨学做菜，可以参与套圈小游戏，还可以带萌娃包粽子。社区阿姨教孩子包粽子的笑声与网红摊主“粽然爱你”的谐音梗招牌更是相互应和。这种看似随意的排列，实则是组织者对“需求错位”的敏锐捕捉：活动内容需要接地气的场景，传统文化渴求年轻化表达，而市集商户则期盼流量反哺。当“尊老爱幼”被具象化为祖孙合作包粽子的直播画面，当家庭亲情流淌在用心的一日三餐采购里，传统技艺便有了传承和希望，也有了时代的质感和内涵。

流量密码藏在“人情账本”里

水果区：“甜过初恋，酸过单身”；蔬菜区：“爪爪带着土，天生接地气”；鲜肉区：“人生十有八九不如意，总有吃肉的小欢喜”；水产区：“迎着心中的光，我们终将上岸”……每一个玩梗幽默里都蕴藏着人们对美好生活的向往，更是让年轻的心态跃然纸上。市场管理方这种来源于生活的创意布景，让活动跳出了“摆拍式惠民”的窠臼。更值得一提的是，主办方联动市场商户“购物抽奖”，增加互动体验，提升消费需求和意愿，无形中增加了客情好感，也增加了客流黏性——这或许比其他“智慧商圈”数据模型更懂小本生意的人情算法。

一场非典型活动的典型启示

当其他市场还在纠结“促销还是做公益”时，广益佳苑集贸市场的实践给出了“第三种答案”：用节庆作为社会关系的溶剂，让不同主体在参与中自然形成价值交换。街道部门收获了社情民意，年轻人因“端午盲盒”主动走进菜场，而市场管理方则从“收租者”变身为“资源枢纽”。这场活动最珍贵的或许不是当天的人头攒动，而是验证了“市集”作为城市最小公共单元，所能承载的社会创新可能性。

各美其美，美美与共。商品市场未来的生机和发展，想来大抵如此。您觉得呢？

（无锡市场协会秘书处）