



依托重点商圈,为期5个月的夏季购物节系列活动开启——

唤醒城市烟火气 点燃消费新活力

商贸活则经济活,实体兴则产业兴。

刚刚过去的“五一”小长假,人气狂飙模式在全市几大商圈显现。我市以“惠聚南通·美好生活”为主题,开启为期5个月的夏季购物节系列活动,依托重点商圈,以一系列有力举措、优惠政策、贴心服务,激发商圈新动能,让夏季消费热潮提前来袭。

党的二十大报告提出,要着力扩大内需,增强消费对经济发展的基础性作用。如何让商圈重现活力,如何助推商业复苏,是推动今年经济商贸向更高质量发展的重要课题。

南通以商圈经济释放消费热情,挖掘消费潜力,精心布局“市集经济”“露营经济”“首发经济”“夜经济”等,聚焦“食、游、购、娱、体、展、演”全要素,提供夜市、集市、音乐节、购物节等有品质、有内涵又便捷的优质消费场景,不断提升城市烟火气,以商圈回暖助力经济复苏。

创新融合,老商圈焕发新活力

“没什么能比南大街更懂‘五一’的热闹。”这是商家的口号,也是今年“五一”假期南大街商圈的真实写照。伫立老城区数十年的南大街商圈,首次变身五彩缤纷的精品市集,咖啡、绿植、文创、非遗……时尚元素与传统文化相得益彰,融合式布景带来新场景、新业态、新体验。

40多家咖啡品牌集聚南大街,让这里成为年轻人的打卡胜地,饮品甜点销售一空,让不少摊位老板措手不及。白蒲茶干、孟家蟹包、景福斋、麦蒂酥等20多家老字号集中亮相,商家争相购买。人气的聚集有力带动周边购物、饮食的消费,文峰大世界、八佰伴等商场里人头攒动,街边简餐店、熟食店外排起了长队。“挺有意思,有吃有喝有玩。”市民沈先生一家在市集逛后,又去商场买了衣服、吃了晚餐。

盘活存量、扩大融合,在创新发展中留住消费之“魂”,是老商圈改革升级的有益尝试。南大街商圈促进日间经济与夜间经济融合,拉长消费战线,增强时空活力;促进文旅与消费融合,全面盘活名城、名人、名街、名号等存量资源,打造商圈文旅聚集区;促进线上与线下融合,把握互联网经济发展机遇,通过发放线上消费券或举办直播等方式,满足消费升级需要;促进服务与场景融合,几大商场提升服务质量,发布全新服务举措,适应市场需求;促进新元素与老字号融合,持续提升新老品牌内涵,提高品牌热度,拓展产品销量。

从形式上的改变到内涵上的蜕变,老商圈正以特色活动的创新融合营造全新的消费场景,带来更丰富的消费体验。

直击热点,新商圈吸引新流量

百人齐聚,中外选手开启环湖欢乐跑;水上竞赛,全国80余名选手扬帆紫琅湖;追风拾野,一波又一波市民相约露营区尽享休闲时光;音乐节、书画展,吸引大小朋友们流连忘返……在紫琅湖活力商圈

各方联动,合力下好一盘棋

近年来,南通始终坚持把扩大消费摆在优先位置,充分发挥消费对经济循环主要引擎作用,把加快推动区域消费中心城市建设作为强化服务国内大循环能力、增强经济发展动能的重要举措,以“四大商圈、两大集群”为抓手,创新消费场景,提升消费层次,打造全市一盘棋、商文旅体融合发展格局。今年一季度,全市社会消费品零售总额1149.1亿元,同比增长12.6%,增幅居全省第二位。

纵观近年来我市成效不错的促消费活动,每一次都离不开多部门、多地域的

合力推动。“省市县、政银企、内外贸、线上线下”四联动,成为今年南通夏季购物节的亮点之一。各县(市、区)积极贯彻落实市委、市政府决策部署,以各自商圈为优质载体,紧扣“五一”、端午、暑假等重要消费节点,全面发动商贸流通企业、平台企业持续开展促消费活动,发放3200万元惠民消费券和数字人民币红包,累计让利预计超亿元,着力打造兼具传统与时尚、展现南通城市底蕴和南通特色的标志性促消费活动品牌。

为激发通城“夜经济”消费活力,南通地铁推出“夏夜出行·地铁免费乘”活动。晚八点后免费坐地铁的优惠政策,有力推动城市夜经济的繁荣。4月28日,南通轨道交通1号线客流再创新高,单日客流达到了13.45万,友谊桥站等通往几大商

江苏致力打造一流口岸营商环境

促进跨境贸易便利化

据中国江苏网 海关总署日前会同国家发展改革委等六部门,部署动员在12个省份17个城市集中开展为期5个月的2023年促进跨境贸易便利化专项行动。5月6日,省开放型经济工作领导小组、省口岸工作领导小组会议暨跨境贸易便利化专项行动部署动员会在南京举行,对标国际国内先进水平,提升口岸通关效率,全力打造市场化、法治化、国际化一流口岸营商环境。

今年一季度,我省外贸进出口1.2万亿元,呈现外贸外贸开局平稳、逐月向好的态势。全省港口完成货物、外贸和集装箱吞吐量分别为7.8亿吨、1.5亿吨和569万标箱,三大指标全面实现正增长。

今年以来,我省各市多措并举优化服务,激发外贸外

资主体活力,培育外贸外资新增长点,着力推动外贸外资大盘在加快构建新发展格局中实现更大作为。2月初,江苏率先出台推动经济运行率先整体好转“42条”政策,出台“稳外贸稳外资”具体举措,从帮助外贸企业抢订单拓市场,到健全外资外贸企业投融资便利化政策,一套“组合拳”靶向精准,提前发力,及时稳市场、稳信心、稳预期。

下一步,我省将落实落细专项行动,一方面,争取建立进口药品“白名单”制度、按需拓展跨境电商班列路线、促进海外仓规模健康发展;另一方面,将进一步推行进口“船边直提”、出口“抵港直装”等业务模式,加强国际贸易“单一窗口”建设,持续提升企业享惠便利化水平。



图①②:五一期间,南大街商圈首次变身五彩缤纷的精品市集。
图③:五一期间,紫琅新天地吸引众多市民游客前来打卡。
通恒商管供图

开局谱新篇 起步即冲刺

“五一”假期结束后的第一天,在奈奥科技江苏有限公司的生产车间里,自动化生产线正飞速运转着。就在几天前,从第133届中国进出口商品交易会(即广交会)现场带回20多个意向订单和100多个客户的联系方式后,公司的新产品——暖通空调滤芯便全面进入备货模式。

抢订单、跑展会、开拓新市场……这个春天,如皋的外贸业格外忙碌,活力澎湃。

坐落在如皋经济技术开发区的奈奥科技,是去年刚刚投产的新生企业。成立初期便能在广交会露面,这样难得的机会,让企业负责人刘李杰十分珍惜,他的办公桌上摆满了新研发产品的资料。“拿回订单只是第一步,还要加大研发投入,争取赢得更多后续订单。”

近几年,如皋围绕“3232”产业体系,狠抓新材料、汽车及零部件、新型电力装备、高端成套设备及关键零部件、电子信息、生命健康六大优势产业链建设,涌现了不少科技创新能力的新企业。这些企业产品实力在细分领域名列前茅,不缺支撑发展的硬实力,唯独缺少“登台”展示自己的机会。

如何帮助企业解决订单需求,比较直接的解决手段是外出参展抢订单。今年第133届广交会时隔三年重启线下展会,如皋组织33家外贸企业带着各自的拳头产品,携手登上这一众商云集的全球商贸大舞台,寻求外贸新的增长点。

“一次面对面的交流胜过大量电话和邮件交流。”梦百合家居董事长倪张根说,哪怕只是客商的一句建议,也代表了某个市场的需求,能为公司研发新产品提供一定参考价值。

这几年,梦百合家居走出去的拼劲很足:不仅尝试对接跨境电商、开设海外仓,还“解锁”了直播带货、线上引流……

实现外贸高质量发展,既要“有效的市场”,也要“有为的政府”。(下转A2版)

降成本、跑展会、抢订单,如皋打好服务组合拳——
真金白银助企加速『出海』



省五一劳动奖章获得者于维荣:

送餐路上跑出闪光人生

“昨天大家表现不错,没有差评,也没有延误的单子,希望今天再接再厉,合理安排好配送时间。”6日上午,于维荣一如既往地召开送餐前的晨会,细心叮嘱站点的外卖员注意交通安全。这名90后“蓝骑士”,是江苏旌旗物流有限公司南通分公司的送餐员兼站点管理员、省首家“饿了么”外卖小哥工会主席,今年“五一”前夕获得江苏省五一劳动奖章。

2016年,于维荣辞去数控机床操作的工作,成为一名外卖员。起初,他的工作地点在通州区金沙镇,整个金沙站点有四五个外卖送餐员,每天的送餐量加起来才100单左右。

“干得久了,总结出不少心得,比如哪家餐厅出餐快,怎么规划路线最省时间。”喜欢琢磨的于维荣,利用休息时间把配送区域内的道路全部跑一遍,一年下来,哪些配送路线有小道,近道,他都摸得一清二楚。有的老小区楼号不清晰,他便绘制小区楼号位置图,提高配送效率。不仅如此,他还帮助商家对数据、打包,送完餐后顺手把顾客的垃圾扔掉……这些暖心的小事,让于维荣七年来送餐几乎“零差评”。接单量也从一天十几单到五六六十单。2019年,他被公司领导看中,成为京扬站站长。交到于维荣手里的不仅是一个站点,更是一份沉甸甸的责任。

新时代 新征程 新伟业

我市建成23个全国“一村一品”示范村镇,总数全省领先——

围绕“土特产”念好产业经

A6



越来越多的年轻摊主尝试上门配送、档口直播——

能吃苦有点子,智慧菜场新生代

“您昨天买的就是这种外地蚕豆,米粒大,更甜更饱满,今天可以再买点回去,试试另一种做法。”5日上午九点半,记者来到城市之光菜市场,“90后”青年苗新智正热情招呼顾客。

在主城区的菜市场内活跃着很多“苗新智”这样的青年创业者。他们能承受起早贪黑的辛苦,也有线上+线下等经营理念,为传统菜场的转型升级提供了不少新思路。

“菜市场一半以上的经营者是年轻人,他们能吃苦,有点子,之前有姑娘直播卖鱼,好多人大老远跑过来买鱼。”城市之光菜市场负责人季栋梁介绍。

从坐商到行商,“菜二代”的新生意经

对苗新智来说,“菜二代”子承父业,继承的不仅是一种职业、一个摊位,更是一份

的辛苦、一种改变。

31岁的苗新智是山东临沂人,三年前,从父母手里接过蔬菜经营的生意。

数年前,苗新智带着爱人来通工作。“我父母十多年前就在南通卖菜,我寒暑假也会过来帮他们。”苗新智对于菜摊上的事务驾轻就熟。

每天,苗新智要从早上六点忙到晚上九点。为了保证菜品的新鲜,一家人每天早上、中午两次进菜。清晨五点,苗新智的父亲开着电动三轮车或小面包车先进第一批次,苗新智六点出摊、理菜。中午十二点,苗新智再去进货。进货、理货、卖菜、配菜……这是苗新智家一日生活的主旋律。

“常常赶不上饭点就随意吃两口。”苗新智粗大的双手上因理菜而留下的泥垢和细小的伤口,诉说着这份职业的不易。

“以前父母卖菜等顾客上门,现在是等不来顾客的,我们要主动为顾客做服务。”一家都守着菜摊子过日子,苗新智有自己

的压力和抱负,要想方设法吸引回头客、增加跑货量。

苗新智先后开通了美团、饿了么等线上平台,为老主顾进行配菜、送菜等服务。

“顾客信任我们,我们也在菜场刷个脸熟,为他们挑选更好品质的菜品。近的客户我们会亲自上门送货,远的就找骑手。”时间久了,苗新智对许多老主顾的习惯了然于心,配菜、送菜服务受到越来越多顾客的青睐。除此之外,苗新智还定期给食堂和餐饮店送菜,增加跑货量。

苗新智的菜摊一天最多能卖出两千斤蔬菜。“每个月平均下来有万把块钱,跟上班一样,就是更苦更累,也需要动脑子。”

附送尝鲜菜谱,把各地时令海鲜带到南通

“90后”夫妻陈海娟和卞保涛分别来自温州和连云港,2021年底在亲戚的带动

下,在城市之光菜市场开起一家“鲜活海鲜”档口,除本土吕四海鲜外,还主营俄罗斯的帝王蟹、大连的鲍鱼、乳山的生蚝等20余种各地时令海鲜。

“现在顾客愿意为品质、品种买单。”陈海娟说自己的生意经是差异化经营。夫妻俩的老家都盛产海鲜,同时还在沿海各地寻觅特色海产品,利用日趋发达的物流把它们带到南通人的餐桌上。

卞保涛话不多,低头处理着顾客在微信上下单的生蚝。一般菜市场只负责给生蚝冲洗,但在他们会对应顾客的烹调方法给出“解决方案”,如蒜蓉生蚝会帮忙撬开口,最近夫妻俩还打算张贴外埠海鲜的做法供顾客购买时参考。

“忙并快乐着,很充实。”陈海娟毕业于山东省一所知名的高职业院校,在医药行业做了四五年,丈夫卞保涛之前做汽车维修工作。菜市场的出摊时间是早六点到晚六点,全年仅休息过年两天。(下转A2版)