



# 重庆专业市场通讯

2025年第05期  
总第191期

主办单位：重庆市商品交易市场协会  
2025年05月30日

## 本期目录

### 政务信息

- ◆ 《民营经济促进法》正式实施：为商品交易市场注入新活力
- ◆ 市市场监管局部署开展2025年民生领域反垄断执法专项行动
- ◆ 与整治滥用行政权力排除、限制竞争专项行动

### 转型升级

- ◆ 从“批发集散地”到“商贸新城” 汉口北国际贸易城升级转型路

### 市场观察

- ◆ 农副产品批发市场的“药食同源”课题
- ◆ 双福国际农贸城布局连心网格点 打通市场服务“最后一公里”
- ◆ 长寿区规划打造渝东三科建材城
- ◆ 华玉路智慧菜市场惠民促销活动圆满落幕
- ◆ 两江新区开展食品安全“你点我检 你送我检”进农贸市场活动

### 市内动态

- ◆ 重庆华南城携商户亮相第十二届重庆国际酒店用品博览会
- ◆ 第七届西洽会圆满落幕
- ◆ 2025重庆援藏消费帮扶专场推介活动在重庆举行
- ◆ 海领集团顺利开展协同工作平台使用培训
- ◆ 酉阳将打造“武陵山片区农产品国际流通中心”

### 会员介绍

- ◆ 重庆金利缘商场

## 《民营经济促进法》正式实施：为商品交易市场注入新活力

2025年5月20日，我国首部专门聚焦民营经济发展的基础性法律——《中华人民共和国民营经济促进法》（以下简称《促进法》）正式施行。这部法律以“法治护航民营经济高质量发展”为核心目标，从市场准入、公平竞争、融资支持、权益保护等维度构建系统性制度框架，为民营经济参与商品交易市场注入强劲动能，标志着我国经济治理向“法治引领”转型迈出关键一步。

### 破除隐性壁垒，激活市场准入动能

长期以来，民营经济在商品交易市场中面临“玻璃门”“弹簧门”等隐性壁垒。《促进法》第十条明确规定“国家实行全国统一的市场准入负面清单制度”，清单以外的领域各类经济组织可依法平等进入，并要求各级政府落实公平竞争审查制度，对招标投标、政府采购等公共资源交易行为进行规范。以浙江省为例，某民营物流企业此前因“行业资质限制”被排除在省级冷链项目招标外，而新法实施后，类似限制将被严格审查，民营企业得以凭借实力公平竞标。

### 融资创新突破，疏通资金血脉

融资难是制约民营经济参与大宗商品交易的关键瓶颈。《促进法》第二十一条至第二十六条提出多项创新举措：支持金融机构开展知识产权质押、数据资产融资等业务，推动建立融资风险分担机制，并要求对小微企业贷款实施差异化监管。此外，法律还明确禁止金融机构单方面提前收贷或增加放贷条件，为民营企业资金链安全提供法律屏障。

### 公平竞争护航，优化交易生态

《促进法》第十五条强调“反垄断和反不正当竞争执法机构应预防制止垄断行为”，并首次将“滥用行政权力排除限制竞争”纳入法律规制范围。江苏省某化工市场曾因地方保护主义导致外地民企无法参与危化品运输招标，新法实施后，此类行为将被依法追责。同时，法律要求公共资源交易“公开透明、公平公正”，某建筑材料交易平台数据显示，新法实施首月民营企业的中标率较去年同期提升18%。

### 权益刚性保护，稳定发展预期

针对执法乱象，《促进法》第七章设立“权益保护”专章，明确“实施限制人身自由强制措施须依法定权限程序”“禁止超权限查封扣押财物”等红线，并建立行政执法投诉举报机制。四川省某食品加工企业因环保纠纷遭遇“一刀切”停产，通过法律途径维权后，地方政府被责令整改并赔偿损失。这种刚性约束使民营企业能“安心经营、放心投资”。

### 法治红利释放，市场活力迸发

国家发改委数据显示，新法实施首周，民营经济在战略性新兴产业领域的投资项目数量环比增长 23%，商品交易市场线上化率提升 15 个百分点。中国物流与采购联合会专家指出：“法律将民营经济定位为‘推进中国式现代化的生力军’，这一制度性赋能将推动商品交易市场向数字化、绿色化、高端化加速转型。”

随着《促进法》的深入实施，一个“权利平等、机会平等、规则平等”的商品交易市场新生态正在形成。这场以法治为基石的市场革命，不仅将为民营经济开辟更广阔天地，更将为中国式现代化注入澎湃动能。

## 市市场监管局部署开展 2025 年民生领域反垄断执法专项行动与 整治滥用行政权力排除、限制竞争专项行动

近日，市市场监管局部署开展 2025 年民生领域反垄断执法与整治滥用行政权力排除、限制竞争专项行动。

专项行动聚焦人民群众关切、垄断问题突出的平台经济领域、自然垄断领域、医药领域、殡葬领域、行业协会和其他领域等重点民生领域，以及限制企业自主迁移、阻碍商品要素自由流动、妨碍企业公平参与异地经营、设置地方保护和市场分割隐性门槛等滥用行政权力排除限制、竞争突出问题，通过集中时间、集中力量摸排一批垄断违法线索，深化以案促改、以案促治，依法查处一批垄断违法案件，推动修订废除一批妨碍全国统一市场和公平竞争的政策措施，着力解决人民群众和经营主体关心关切的突出问题，为各类企业成长壮大营造公平竞争的市场环境，服务经济社会高质量发展。

专项行动期间，市区两级市场监管部门将拓宽问题线索收集渠道，深化与企业常态化沟通交流，加强线索闭环管理，严查快处违法案件，综合运用提醒敦促、约谈指导、立案调查等多种方式，强化惩戒约束和警示效果，形成有力的执法震慑，确保专项行动取得实效。

## 从“批发集散地”到“商贸新城” 汉口北国际贸易城升级转型路

乘着数字经济的浪潮，踏着人工智能的东风，汉口北集团用 18 年时间，实现了从荒原之地，到批发商城，再到商贸数智新城的转型，成为国内知名的商贸物流平台。



30 多个市场分列主干道两侧。物流园、客运站、智能仓储中心、数据中心、直播基地、创业孵化基地、电商大厦……不熟悉这里的人，看到这些基础设施，很难想到这里曾是一片在地图上连坐标都模糊不清的荒地。

### “以变促新”，升级沉浸式体验消费场景

进入汉口北国际贸易城，映入眼帘的是其宏大的规模和现代化的建筑。延绵 600 万平方米的国际化批发市场集群，涵盖了鞋业皮具、品牌服装、酒店用品、小商品、床上用品、汽车等 30 大主力专业市场，每一个市场都规划有序，店铺林立，商品琳琅满目。

2006 年，为承接老城区批发市场的外迁需求，汉口北国际贸易城（以下简称“汉口北市场”）项目在黄陂区南部的荒滩上启动。依托于时代与政策红利，在批发时代的蓝海，汉口北市场迅速发展。

但当电商平台、直播带货等新零售模式席卷而来，传统批发行业定位模糊、服务功能缺失、商品同质化严重等诸多挑战，成了批发商城转型的“束缚”。

“成立之初，汉口北市场实际上是一个批发集聚市场，所以在做线上发展时，很多商户很迷茫。”汉口北集团联席总裁宋汉杰说。

2019年，汉口北集团全力推进线上线下融合发展，通过挖掘区块链技术，引入大数据分析工具，预测市场供需动态，辅助商户优化库存与营销策略。

同时，汉口北通过“首店经济引领+产业链龙头带动+新消费品牌集聚+场景升级创新”四维策略，释放商贸集聚效应。

其中，最明显的代表便是汉口北品牌服装城，实现了从“货架陈列”转向“生活方式提案场”。在这里，消费者不仅能购买到心仪的服饰及装备，还能参与各类运动体验活动。比如，在汉口北咖啡街，诚乐咖啡茶饮体验中心打造了可实操的饮品教学空间；星之星酒店用品商户创新性推出了“五分钟采购动线”。

此外，汉口北还积极发展直播电商，建设直播供应链选品中心。宋汉杰介绍，现在汉口北直播基地签约入驻商家已达到2800多家、直播团队200多个，日均超千场直播带货的场景已成常态。宋汉杰介绍，2024年汉口北线上线下总交易额突破2000亿元。



汉口北咖啡街街拍

## “以链为核”，构建多条产业新生态

“湖北省是纺织服装大省，拥有丰富的产业资源，但也存在产业链分散、供应链效率低下等问题。”华纺链公共管理部李学俊说。

如何让庞大的产业和人口，搭上数字化、信息化发展的快车，提升产业竞争力？一个覆盖全省的纺织服装供应链平台——湖北华纺供应链有限公司（以下简称“华纺链”），依托汉口北平台应运而生。

李学俊介绍，华纺链以“平台+供应链服务”作为切入，通过大数据、区块链、人工智能等技术，围绕“原料+面料+辅料+成衣”等业务场景，实现资源共享与对接，帮助企业降低成本、提升效率。

他举例说：“湖北作为纺织服装大省，以潜江、天门、武汉、黄石、十堰等地为代表的纺织服装产业基地汇聚了大量的羽绒服生产企业和相关配套企业。基于该产业特点，华纺链在羽绒原产地——河南台前县，设立中国羽绒交易中心，搭建仓储物流中心、羽绒检测中心和综合服务中心，通过豫鄂两省产业基础互补、供应链协同优化，共同推动纺织服装产业的高质量发展。”

打开华纺联小程序能看到，平台涵盖了服装企业政务服务、前沿市场资讯服务、新型原辅料贸易、服装版权交易、新技术推广、物流信息匹配等模块。“原料集采、集运和集销统一化，实现原料的闭环。”李学俊表示，未来平台将升级为“产业决策云脑”，通过数据分析为企业精准匹配的订单、数字化升级改造方向和未来趋势。



华纺链小程序

除了华纺链，汉口北相继建成“鲜花链”“海鲜链”“辣交所”等6大数字化供应链，“鲜花链”与云南斗南花卉城合作，引入厄瓜多尔、荷兰等15国花卉，年交易额超10亿元；“海鲜链”签约泰国正大集团等12家东盟供应商，年供应链规模达20亿元；“辣交所”整合印度、越南等24个辣椒产区，年交易量占全国辣椒进出口18%。

### “让利育企”，培育国际化商贸新模式

除了建构系统化的数字发展模式和供应链体系，汉口北集团转型成功的另一大原因，在其“商户青山常在，市场川流不息”的运营理念。

酒店用品城的王莹在接受采访时表示：“汉口北不仅仅是提供一个经营场所，更是为商户提供了全方位的支持和服务。”她说，汉口北通过举办行业展会、提供电商培训等方式，帮助商户提升竞争力，找到新的增长点。

在宋汉杰看来，汉口北集团从一片荒滩发展到如今的商贸新城，靠的不仅仅是地理优势，更是对商户的深度服务和对市场的精准把握。“汉口北集团构建起了‘商户成长-产业升级-市场繁荣’的良性循环，形成了产业‘共生体’。”

政府、企业、商户的“互利共生”的发展底色，也让集团的国际化视野更加清晰。

宋汉杰介绍，一方面，依托跨境贸易市场试点和跨境电商平台，集团重点发展婚纱、消费品等跨境业务；另一方面，加强前置仓和外贸监管仓建设，提升跨境物流服务能力，解决跨境物流时间成本问题，支持跨境贸易发展。

2021年，汉口北跨境电商产业园获批“湖北省省级跨境电商产业园”，上线GSP全球货源平台，实现168个国家采购需求对接，日均撮合跨境订单超5000笔，全年进出口额突破50亿美元。

宋汉杰表示：“汉口北集团的转型历程是一个不断探索和创新的过程。我们希望通过我们的努力，能够为传统商贸模式的革新提供一些有益的借鉴，同时为武汉乃至全国的经济的发展，以及国际供应链枢纽建设贡献一份力量。”

来源：新华网

## 农副产品批发市场的“药食同源”课题

**导言：**自古以来，民以食为天。在 2025 年的两会上，大健康产业成为众多代表和委员们积极建言献策的焦点领域，涵盖了从银发经济到慢性病数字化管理，从药食同源、新质食品资源挖掘到功能食品创新等多个方面。中国工程院院士张伯礼等代表们的提案，不仅反映了大健康行业发展的迫切需求，更揭示了政策导向与市场趋势的重大变革。面对这样的课题，作为农副产品批发市场的参与者，我们应该如何解答呢？作为涉农从业者，我们需要立足当前，着眼长远，统筹兼顾，综合谋划，将“药食同源”视为一个“新产品”来解题。

### 一、政策支持与市场驱动

#### （一）当前，国家政策积极扶持药膳行业的发展

《中医药法》、《食品安全法》明确了药食同源产品的合法地位，而《健康中国 2030 规划纲要》等政策文件也为该行业提供了坚实的法律保障。地方政府通过设立专项资金、实施税收减免等举措，大力支持药膳产业的蓬勃发展。如，北京、上海、黑龙江等地专门设立了中医药发展基金，旨在鼓励药膳的研发与推广。

#### （二）2025 年两会进一步为健康发展创造机遇

2025 年两会期间，释放出诸多有利于健康产业发展的政策信号，这些信号围绕“预防、治疗、康复、养老、肥胖”等国民健康问题的全链条展开。大健康产业作为兼具民生和经济双重属性的领域，屡次被提及，成为此次两会政策支持的重点方向，这无疑预示着药食同源产业未来的光明前景。

#### （三）市场需求与技术创新

1. 健康意识的增强。随着老龄化社会的到来以及亚健康人群比例的上升，药膳食品的需求不断增长，预计 2025 年市场规模将达数千亿元。

2. 消费升级的趋势。年轻消费者越来越倾向于选择那些兼具功能性与文化内涵的产品，药膳食品也逐渐从传统滋补向日常化、个性化方向发展，如美容养颜、免疫调节类产品应运而生。

3. 技术创新的推动。市场对于个性化和便捷化的需求日益增长，这促使传统药膳与现代工艺相互融合。例如超微粉碎、纳米技术等先进技术的应用，不仅提升了产品的功效，还改善了其适口性。

## 二、农副产品批发市场的规划策略

在规划和发展“药食同源”产品时，农副产品批发市场需要综合考虑市场需求、政策导向、产业链协同以及消费者认知的提升，构建一个集生产、流通、销售、服务于一体的综合体系。

### （一）市场定位的明确

1. 特色化的市场定位。将药食同源产品作为市场的专业细分领域，与普通农产品形成差异化竞争，强调“健康与养生”的主题。对产品类别进行细分，如按功能（滋补、祛湿、养颜等）或药材类型（根茎类、花果类、菌类等）分区展示，方便采购商和消费者识别与选择。

2. 推行产品标准化与认证。引入国家卫健委发布的《既是食品又是药品的物品名单》等药食同源目录，严格区分普通农产品、中药材和药食同源产品。鼓励供应商获得有机认证、地理标志认证（如宁夏枸杞、云南三七）等，提升产品的附加值和市场竞争力。

3. 科技研发企业的引入。以建立“产学研销”平台为导向，吸引科研机构与企业入驻，定期举行高校、科研机构、企业与行业人士的联合座谈会，及时了解市场动态，满足不同人群的个性化健康需求，指导科技研发方向，加快科技成果的市场转化。

### （二）强化质量监管与溯源体系

1. 建立专业检测中心。确保产品质量，建议在市场内设立药食同源产品检测实验室，进行农药残留、重金属、有效成分含量的快速检测。同时，与第三方权威检测机构合作，定期抽检并公示结果，提升市场的公信力。

2. 全链条的溯源管理。构建从生产到销售的全程可追溯系统，利用区块链等技术推广“一物一码”溯源，增强数据的透明度，提升消费者对产品的信任度。市场可扶持并鼓励供应商与产地合作，建立“基地+市场”直供模式，减少中间环节的风险，并将其纳入全链条管理。

3. 推动产品的多元认证。鼓励获取绿色、有机认证及地理标志认证（如宁夏枸杞、云南三七）等，突出产品的品质、地域特色和营养价值，提升产品的市场认知度和附加值。

（三）推动产业链协同发展之策在私有制、混合所有制或国有市场（可通过特殊目的实体 SPV 实施）的背景下，可通过市场主导或参与运营等方式，规范、引导并推动产业链的协同发展。

1. 整合上游资源。携手中药材种植基地及农业合作社，实施定向采购策略，确保优质药食同源原料的供应。支持产地开展初加工工作，如清洗、干燥及切片等，以提升产品的标准化水平，夯实产业链上游基础。

2. 拓展深加工领域。引入食品加工企业，开发多样化的即食产品，如山药粉、茯苓饼干，以及养生茶饮和预制药膳包等具有高附加值的商品。此举不仅能丰富产品线，还能提升产业链的整体价值。

3. 区域品牌营销。打造强有力的区域公共品牌，例如“XX 市场养生食材”，通过统一的包装和认证标识，提升品牌的辨识度和信任度。结合线上线下融合营销策略，以及借助直播带货和短视频平台（如“药材鉴别小课堂”）进行创新推广，进一步扩大市场的辐射范围，提升品牌影响力。

### 三、跨界合作拓展场景：药膳链接万家，构建全链条健康生态

通过文化教育、精准营销、文旅融合与数字化创新，药膳产业可突破传统局限，形成“教育-体验-消费-健康管理”的闭环生态，实现从单品销售到健康生活方式输出的升级。

#### （一）药食同源文化展区：多维传播，深度教育

1. 直播互动：邀请中医专家、药膳大师进行“溯源直播”，带观众探访药材原产地（如云南三七基地、长白山人参园），实时讲解药材特性与炮制工艺。

2. 图文/短视频科普：制作“一分钟药膳课堂”系列，用动画演示食材配伍原理（如“黄芪+当归”补气活血机制），结合节气养生（如冬至药膳套餐推荐）。

3. 沉浸式体验区：设置 VR/AR 互动屏，模拟药膳制作过程，消费者可“虚拟烹饪”并生成个性化食疗方案。

#### （二）药膳营销推广：精准场景渗透，定制化服务闭环

1. B 端合作深化。医疗机构联动，与中医院共建“药膳调理门诊”，为患者提供术后康复、慢性病管理配套药膳包（如糖尿病低 GI 药膳套餐）；养生机构增值服务，为养生会所、SPA 馆开发“药膳+理疗”套餐，如艾灸后搭配疏肝理气茶饮，提升客户黏性。

2. C端渠道创新。电商平台策略，在京东健康、天猫医药开设“药食同源旗舰店”，结合AI健康诊断工具，为消费者推荐适配药膳产品（如熬夜族护肝茶、白领抗疲劳粥）；社区团购下沉，与团长合作推出“邻里药膳共享计划”，提供小包装试吃组合，定期举办社区养生沙龙。

3. 数据驱动优化。通过用户购买数据与健康问卷，建立“体质-药膳”数据库，动态调整产品组合（如湿寒体质用户推送姜枣茶优惠）。

### （三）康养沉浸体验：文旅融合，场景化消费升级

1. 旅游路线开发。推出“药膳养生之旅”（如安徽亳州药材市场→药膳文化馆→古法炮制工坊→药膳主题餐厅），配套导览手册与药材采摘体验券；季节限定活动，例如夏季举办“清凉药膳节”，设置解暑凉茶市集；冬季推出“暖冬药膳温泉套餐”，结合温泉疗养与药膳调理。例如安徽亳州中药材市场在原有“药食同源专区+电商直播+药膳文化节”基础上，新增“药膳创业孵化器”，为药农提供品牌包装与电商培训，年交易额突破1500亿元。

2. 康养空间打造。药膳主题民宿，在康养小镇植入“药香客房”（如房内配备药枕、养生茶包），提供晨间药膳早餐与睡前药浴服务；互动体验工坊，设“古法药膳炮制课”，游客可亲手制作药酒、药蜜，成品支持邮寄到家。例如重庆联合本地高校研发“药膳分子料理”，将传统药膳与现代烹饪技术结合（如低温萃取药材精华），提升市场吸引力。其中，重庆开州建设三峡药博园、木香民宿等药文旅地标，年产值近10亿元。

3. 数字化赋能。开发“药膳文旅小程序”，集成景点导览、食疗问诊、药材购买功能，用户可生成个人健康报告并兑换药膳优惠券。此外，构建跨区域药食同源产业联盟，实现资源与技术共享；积极参与国际食品展览会及中医药博览会，以提升品牌影响力；深入研究国际市场对药食同源产品的需求，推动符合国际标准（如FDA、EU有机认证）的产品出口。最后，在规划农副产品批发市场的药食同源产品时，必须紧紧围绕“安全、专业、便捷、体验”这四大核心理念。通过实施标准化运作、推动品牌化发展、利用数字化技术以及促进跨界融合，将传统的农批市场提升为健康食材的集散中心以及文化传播的优质平台。最终，在保障市场繁荣与活力的同时，实现经济效益与社会效益的双赢局面。

来源：知性运营管理

## 双福国际农贸城布局连心网格点 打通市场服务“最后一公里”

为提升党建引领基层治理效能，为客商提供更优质高效的服务，双福国际农贸城全面推行网格化管理，新设立 12 个“连心网格服务中心”，以党建为引领推动基层治理服务功能实现全方位升级。



各网格点以党建为核心，将党的组织优势转化为服务效能，充分发挥党员先锋模范作用，组建由党员骨干、业务骨干构成的服务团队。

一是强化服务功能。聚焦市场客商实际需求，实行 24 小时轮班值守制度，网格点集成多项服务功能，涵盖经营秩序规范、咨询解答、业务办理、纠纷协调、合同管理、费用收缴等全流程服务，同时还提供消防设施巡检、清洁卫生保洁、交通疏导、物流咨询等配套服务，力争有效解决客商经营过程中的各类难题。

二是数智赋能网格管理。每个网格点配备客商自助服务机，用于客商自助查询、自助缴费、打印票据等，实现业务办理“零跑腿”。目前，已完成 12 个连心网格服务中心基础网络建设、安防设备安装，通过“一站式”服务模式，让客商办事更省心、经营更安心。

三是畅通诉求渠道。为推动中央八项规定学习教育走深走实，切实解决实际问题，连心网格服务中心提供监督服务热线，并开通线上“清廉共建”二维码，实现“线上+线下”全渠道受理。

网格化管理模式的推行，为实现市场精准服务与高效运营夯实了基础。

## 长寿区规划打造渝东三科建材城

近日，长寿区规划启动渝东三科建材城建设，市场主体位于北部新城专业市场群内部，是长寿区“十五五”重点项目。

据了解，长寿渝东三科建材城是政府主导，国有平台参与，三科公司市场化运营的典范项目，将以长寿区优越的交通优势，产业优势，市场物业优势，整合全区资源要素、政策要素，精心谋划市场发展。以辐射重庆主城区北部、东部区域、渝东、川北市场为主体目标，打造现代化，国际化的建材市场。

市场的建设将加速长寿城市形象的提升，提供众多便民、惠民的商业机遇和工作岗位。同时，从政策配套、招商入驻、物业服务、市场管理、企业服务等实现“一站式服务”，将极大地降低商户入驻成本，提高商户的体验价值。

据悉，当前是长寿渝东三科建材城的启动、建设、招商初期，长寿区有关负责人表示，要利用政府大的宏观调控机遇，做好区内、区外的招商统筹工作，优先照顾长寿本地建材家居商家，为当地经营户提供更好的入驻条件，创造更好的营商环境。同时，对于长寿以外的商家，从招商，落地要联合政府实现项目全流程服务，让国内外投资商来长寿体会到投资价值，感受到“人到长寿人长寿、事业长寿、财富长寿”。

## 华玉路智慧菜市场惠民促销活动圆满落幕

近日，重庆九龙坡区华玉路智慧菜市场以“惠民促销”为主题，成功举办了一场融合传统民俗与现代科技的特色活动。活动通过创新形式激发市民消费热情，以公益服务回馈社区，展现了智慧化菜市场的民生担当。

活动期间，菜市场推出“购物满10元抽红包”优惠举措，参与者无需门槛即可参与抽奖，100%中奖率直接带动消费热潮。

与此同时，“粽子免费包”活动成为另一大亮点。菜市场开放免费材料包，吸引市民现场体验传统包粽技艺。活动不限参与条件，市民可根据自身技能自由发挥，现场包制的粽子可直接带回家。活动当天，市民赵阿姨以5分钟包制11个粽子的高效表现成为“最快包粽手”。

此次惠民促销活动不仅为市民提供了便捷实惠的购物体验，更以传统民俗互动强化了社区凝聚力，彰显了智慧菜市场服务民生、回馈社会的责任担当。

## 两江新区开展食品安全“你点我检 你送我检”进农贸市场活动

近日，两江新区市场监管局在民心佳园惠民农贸市场开展食品安全“你点我检 你送我检”活动，让消费者“零距离”参与食品安全监管。

此次活动，对消费者随机“点”选的猪肉、鸡蛋、大米、菜籽油、牛肉等5个批次的食品进行了食品监督抽检，后续检测结果将通过两江新区官网向社会公布，确保检测过程和结果的公开透明。对消费者现场选“送”的葱、油麦菜、平菇、辣椒等20个批次的食品进行了现场快速检测，检测结果均呈阴性。

在活动咨询台，工作人员向消费者科普了食品安全基本常识。此外，还收集群众关心的食品种类信息，了解了大家对食品安全的需求和关注点。

食品安全需要政府监管与社会监督同频共振。今年以来，已开展“你点我检”31批次，抽检结果公示率达100%。

接下来，两江新区市场监管局将持续开展此类食品安全惠民服务活动，提升社会各界对活动的知晓率和参与度，扎实推进食品安全社会共治、成果共享，增强人民群众获得感、幸福感、安全感。

## 重庆华南城携商户亮相第十二届重庆国际酒店用品博览会

5月7日，第十二届重庆国际酒店用品博览会暨良之隆中餐连锁供应链发展大会在重庆国际博览中心隆重开幕。作为西南地区酒店及餐饮行业的重要盛会，本次展会吸引了众多行业领军企业参与。重庆华南城运营总监范华带领百余家核心商户组团观展，通过多维度品牌宣传、资源对接及行业交流，进一步巩固华南城在产业链中的枢纽地位，践行“稳商、扶商、富商”的发展理念。

为提升项目曝光度，重庆华南城在展会期间精心布局了道旗、墙体广告、走廊包柱等立体化宣传矩阵，覆盖会场核心区域。同时，通过各主题峰会宣讲及项目推介，向参会客商全面展示华南城的商贸物流优势、产业集聚成果及扶持政策，吸引众多专业观众与合作伙伴驻足咨询。

重庆华南城组织酒店用品百余家优质商户共同观展，为商户提供对接行业前沿技术、市场趋势及采购资源的平台。通过展会契机，华南城进一步帮助商户拓展销售渠道、降低采购成本，推动产业链上下游协同发展，彰显其作为西南商贸龙头平台的责任担当。

## 第七届西洽会圆满落幕

5月25日，第七届中国西部国际投资贸易洽谈会在重庆国际博览中心圆满落幕。本次西洽会以“新西部、新制造、新服务”为主题，来自全球各地的商界精英、政府代表以及众多企业积极参与，为新时代西部大开发注入了强劲动能。

本次西洽会期间，由各大商协会、商超、专业市场、贸易公司等70余家采购商组成的外贸优品采购团，与重庆及部分兄弟省市的外贸企业开展了深入的产销对接。据统计，共签约重大项目247个，其中集中签约项目124个，金额超过2000亿元，各区县签约项目金额超过1000亿元。这些项目涵盖了能源、交通、科技等多个领域，将为西部地区的基础设施建设和经济发展提供有力支持。

重庆市商务委员会负责人表示，第八届西洽会计划于明年5月举行。

## 2025重庆援藏消费帮扶专场推介活动在重庆举行

5月23日，“2025重庆援藏消费帮扶‘五进’专场推介活动”在重庆市九龙坡区杨家坪步行街举行。

活动现场展销产品300余种，吸引超5万人次市民参与品鉴和采购。累计开展线上直播10余场次，重点推介达美拥葡萄酒、青稞制品、高原牦牛肉等昌都特色商品，观看量突破50万人次，带动线上销售额超百万元。

重庆市商务委相关负责人表示，下一步将深化产销对接，引导重庆大型商超、电商平台与昌都建立长期直供关系，推动昌都产品进入重庆社区团购体系。同时，积极强化品牌赋能，支持昌都企业提升包装设计、质量认证水平，着力打造“藏东优品”区域公共品牌，促进渝昌两地经济文化深度交融。

## 海领集团顺利开展协同工作平台使用培训

5月7日，海领集团开展“协同办公平台使用技巧培训”。此次培训采用线上线下同步直播，十分详细的讲解了飞书应用功能与操作技巧。

此次培训内容兼具系统性与实用性，深度覆盖公司协同办公平台全场景应用。从个人信息个性化配置，到审批流程等基础功能的高效运用，再到视频会议全流程操作规范，均进行了深入讲解。培训过程中，讲师灵活采用“理论精讲+实操演练”双轨并行模式，通过分步骤演示与现场答疑，助力员工迅速熟悉核心功能，确保培训成果有效转化为工作效能。

## 酉阳将打造“武陵山片区农产品国际流通中心”

5月23日至24日，红星实业集团党委书记一行赴重庆市酉阳土家族苗族自治县考察，与酉阳县委、县政府及华渝产业集团就农批市场建设、产业协同发展等议题深入交流。

在酉期间，调研组一行先后前往桃花源新城规划展览馆、城北农贸市场、桑竹农副产品批发市场，了解酉阳城市规划和农产品流通体系建设情况。在华渝产业集团相关产业点位，调研组实地考察了“800源”水厂、综合物流市场、油茶加工厂等项目，深入了解企业在水资源开发、物流体系搭建、油茶全产业链发展等方面的成效与潜力。

座谈会上，双方围绕“武陵山片区农产品国际流通中心”建设展开深入交流。华渝产业集团党委书记、董事长彭琦介绍了华渝产业集团在工业园区开发、水资源开发、现代物流、油茶全产业链等方面的业务布局和发展优势。

红星实业集团从行业经验出发，提出在功能定位、运营模式、政策支持等方面的系统性建议，并围绕市场建设提出五条路径举措。表示将聚焦打造区域农产品国际流通中心，重点发展生鲜产业链，借助展会等形式引流聚势，加快推进市场体系构建。下一步，集团将召开董事会专题研究，细化实施方案，争取7月启动落地，并希望酉阳土家族苗族自治县组建工作专班协同推动项目加快落地。

酉阳土家族苗族自治县政府副县长高胜表示，酉阳县委、县政府将全力做好要素保障、政策支持、资源整合等服务工作，推动项目加快进入实质性阶段。

此次调研内容紧凑、务实高效，进一步加深了政企双方的交流互信，明确了合作方向和重点任务。接下来，双方将以板溪物流市场为载体，推进集“贸易+仓储+加工+会展”于一体的现代化产业园区建设，着力打造辐射渝、鄂、湘、黔的区域农产品流通枢纽。

依托红星实业集团在农批市场建设和供应链管理等方面的成熟经验，酉阳将加快构建全链条服务体系，推动农产品流通网络提质扩能。

此次考察调研为酉阳拓展外部合作渠道、加快产业升级发展注入了新动能。酉阳将以此为契机，紧扣全市“三攻坚一盘活”改革部署，主动融入西部陆海新通道等国家战略，持续推进武陵山片区农产品国际流通中心建设，助力县域经济实现更高质量发展。

## 重庆金利缘商场

重庆金利缘投资有限公司于 2011 年自筹 4000 多万资金，将搁置多年的烂尾楼—菜袁路 26 号《东泰·城市派》大楼打造成金利缘商城，并于 2012 年开业至今，该项目处于渝中区菜园坝商圈的核心地段，东接朝天门，西连大坪，北经隧道可达上清寺，无缝连接两路口轻轨地铁换乘点和菜园坝公交汽车站，交通便利，物流顺畅，使得货物配送更加方便，一站式送货上门变为现实。

金利缘商场目前经营面积 2 万多平方，其中 1-3 楼经营渔具休闲用品，4-6 楼经营婚纱喜糖，提供 200 个摊位，解决了上千人的就业问题。

欢迎扫描下方二维码关注我微信公众号【重庆市场协会】



欢迎各行业市场踊跃来稿，来稿请传送至协会邮箱：[cqspsc@163.com](mailto:cqspsc@163.com)

欢迎访问协会网站并请提宝贵意见：<http://www.cqscxh.cn>

协会地址：重庆市江北区红旗河沟（南）世纪英皇南塔 14-05 号

重庆市商品交易市场协会秘书处 电话：67726727 联系人：王璇 杨艳