



主管主办: 新华报业传媒集团

江苏经济报



江苏经济网



江苏经济报官方微信

今日4版 国内统一连续出版物号:CN 32-0016 代号:27-50 全国发行

星期一 2026年8月31日 丙午年七月十九 总第10430期

聚力提质增效 激活发展动能 江苏30条新政策力促经济持续向新向优向好

□江苏经济报记者 洪捷雄

当前,江苏经济运行保持向新向优的发展态势。上半年,全省实现地区生产总值超7万亿元,同比增长5.2%,增速快于全国0.5个百分点。1—7月,全省规上工业增加值同比增长6.6%,规上工业企业利润(错月)增长9.6%,高技术制造业增加值增长15.1%;规上服务业营收(错月)增长7.6%,其中生产性服务业增长8.7%;实现社会消费品零售总额2.77万亿元,同比增长1.1%。为更好发挥经济大省挑大梁作用,推动经济持续向新向优向好发展,日前,省政府办公厅印发实施了《关于紧抓当前提质增效推动经济持续向新向优发展的若干政策措施》(以下简称《若干政策措施》)。记者发现,《若干政策措施》推出的30条新政可谓“干货满满”。

协同发力扩大内需

扩大内需既是应对复杂环境的当务之急,也是贯穿现代化建设全过程的长远之策。聚焦“突出政策提效,加大扩大内需”,《若干政策措施》从加大财政金融支持力度、挖掘消费潜力等方面打出“组合拳”。

“优化放大财政政策效能”被摆在《若干政策措施》第一条。省财政厅副厅长方立本表示,优化放大财政政策效能既是“组合拳”,也是“接力赛”。省财政将加力提效实施好积极的财政政策,加快债券资金使用进度,全力保障“两新”“两重”项目和“六张网”建设。同时,深化财金联动,并在落实好国家财政金融协同促内需一揽子政策的基础上,统筹加大资金投入力度,扩大省普惠金融发展风险补偿基金规模,全年新增500亿元贷款投放额度;聚焦经济发展关键领域和薄弱环节,优化支出结构和支

方式,更大力度推广“免申即享、直达快享”。

消费是拉动经济增长的主引擎。省商务厅副厅长倪海清说,当前,消费已进入“商品+服务”并重的发展阶段,新增长点和新场景加速涌现,消费市场将持续发展壮大。为此,我省将在商品消费需求提振、服务消费扩容提质、消费业态模式创新上进一步发力。具体而言,江苏将抓紧出台落实国家加力优化离境退税、进一步扩大入境消费的相关政策,支持平台企业开设网上离境退税商店,持续扩大离境退税商店覆盖面,力争年底前数量达到1400家;深化“苏·超级夜”活动,推进50个夜间消费集聚商圈(步行街)建设,打造“一区一IP”特色夜经济品牌;制定出台创新发展特色商业街区推动首发经济提质扩能三年行动方案;等等。

“金融与产业,是血脉与骨内的关系。”省委金融办一级巡视员聂振平表示,接下来,将进一步加强政策和机制引领,研究出台金融支持建筑业、广告业、文旅体商等措施;优化工具,推动产品和服务升级,研究推动组建重点行业共保体,试点开展“保贷联动”“保投联动”等综合服务模式;畅通循环,稳定企业融资环境,在全省推广“四贷联动”融资服务模式。

产业提质筑牢根基

高质量建设现代化产业体系,是构建新发展格局、保障产业链供应链安全、巩固高质量发展成果的必然要求。

传统产业是江苏制造业的“压舱石”,也是构建江苏现代化产业体系的重要基础。“十四五”以来,我省率先启动传统产业焕新工程,不断巩固传统产业领先地位。今年新一轮传统产业焕新工程配套升级“高端跃升、绿色转型、产品提档、融合创新、布局优化”五大行动,将持续推动传统

产业智能化、绿色化、融合化发展。省工业和信息化厅副厅长石晓鹏说,结合此次《若干政策措施》的落实,将围绕推动实施设备更新和技术改造、引导生产模式融合创新、推动绿色制造提质扩面、推动产业集聚集约发展等方面重点推进。

传统产业提质增效,新的产业动能加速涌现。《若干政策措施》作出详细部署:在新兴支柱产业和未来产业高质量发展方面,围绕“6+6”产业逐一出台配套政策,组建产业联盟,积极营造有利于产业加快发展的良好环境。在加强科技创新和产业创新方面,突出市场导向,注重强化企业科技创新主体地位,进一步整合要素、优化服务,推动企业在技术创新决策、研发投入、科研组织、成果转化等全链条发挥主体作用。在发展人工智能方面,将人工智能产业作为培育新质生产力、塑造未来竞争新优势的关键抓手,强化政策赋能、基础支撑、应用牵引,近期将出台沱元经济高质量发展行动方案、人工智能创新发展激励政策,配套制定Token券(词元券)管理办法、人工智能产业集聚区培育方案等,全年将遴选打造100个“人工智能+”典型应用场景,更好促进人工智能技术推广应用和迭代升级。在推动科技强农方面,坚持毫不放松抓好“三农”工作,更好发挥科技创新对农业现代化的引领力、支撑力,持续加大对农业科技企业的支持力度。

发展生态优化进阶

激发市场活力是经济持续增长的内生动力。《若干政策措施》坚持改革赋能、开放赋能、要素赋能一体推进,条条举措直击经营主体和群众关切。

营商环境是高质量发展的“硬支撑”。省发展改革委主任朱爱勋介绍,《若干政策措施》在深化改革、营造良好营商环境方

面,提出了很多实打实的“干货”举措。比如,持续推进清理拖欠企业账款,推广应收账款保理财政贴息,加快增值税留抵退税审核,推动惠企资金“直达快享”等,将切实减轻企业经营负担;优化“综合查一次”,推出行政处罚简案快办等柔性监管制度,将会更好保障企业正常经营权益;深化信用修复、企业破产重整“一件事”改革,既可以帮助失信经营主体重塑信用,也能够支持困境企业通过重整实现风险化解,最大限度保护经营主体价值;设立江苏省民营企业投资基金,将有效拓宽民营企业参与重大基础设施领域项目的渠道,更好激发民间投资活力;等等。

对外开放是江苏经济的鲜明优势。在人工智能等重点行业相关产品品强力拉动下,全省外贸进出口保持强劲增势,1—7月实现进出口总额4.18万亿元,同比增长26.2%,7月当月增速达39.7%,成为支撑经济增长的重要动力源。为巩固和发展江苏开放型经济优势,《若干政策措施》明确从资金支持、信用保险支持、金融服务、税务服务、知识产权服务等全方位加大对外贸企业的支持力度,赋能企业“出海拓市”。同时,研究制定外资固稳促优具体措施,持续健全完善外商投资服务保障体系,着力塑造吸引外资新优势。

当前,算力已成为促进数字经济发展的基础设施。《若干政策措施》也明确指出要加强算力和数据资源供给。省数据局副局长张旻表示,截至今年7月底,全省在用算力中心超300个,在用总算力规模超250EFlops(FP16),其中,智能算力占比超70%,算力供给能力居全国前列。下一步,将从科学布局、规范供给、共享服务、要素保障四个维度协同发力,持续提升算力资源供给能力和服务水平,力争到2028年底全省在用算力总规模超600EFlops(FP16),智能算力占比不低于75%,筑牢我省算力供给底座。



8月29日,暑假行将结束,南京夫子庙景区依旧热度不减,前来旅游的各地游客络绎不绝。夜幕下的十里秦淮桨声灯影、活力焕发,游客赏秦淮夜景、品特色美食,“夜经济”为游客带来精彩体验。

刘建华 摄(视觉江苏网供图)

南京公交多措并举护航开学季

本报讯(记者 沈玉青)新学期开学临近,学生通勤客流逐步攀升。为保障广大学生安全、便捷出行,南京公交多措并举,通过优化运力配置、开展安全宣教、组织实景研学、排查车辆隐患等方式,全方位守护学子开学出行安全。

针对学生专属通勤线路——X3路求知线客流增长实际,公交工作人员在银城东苑站点开展公交安全宣教活动,现场讲解线路运营、候车乘车规范,普及安全知识。宣讲结束后,现场还组织学生登车开展实景教学,演示灭火器、安全锤应急操作,科普无障碍踏板使用知识,切实提升中小學生避险自救能力。

南京动态公交联合学仕风华幼儿园开展交通安全研学活动,为孩子们上好交通安全“开学第一课”。志愿者们结合幼儿认知特点,讲解安全锤、灭火器、逃生窗等车载设施,通过趣味问答、现场示范,传授“一停、二看、三通过”的过马路要领,普及文明乘车礼仪。

面对仙林地区返校客流高峰,南京公交提前部署多条公交线路护学保障工作,在上下学高峰时段加密班次,缓解站台候车压力。对车辆制动、消防及车载设备开展全面隐患排查,强化驾驶员安全教育培训;安排志愿者驻守校园周边重点站台,疏导客流,引导文明乘车,以“人防+技防”模式筑牢出行安全屏障。

县域经济进行时

□江苏经济报记者 沈玉青

淮安市洪泽区洪泽湖畔,古镇蒋坝依水而兴。凭借得天独厚的生态禀赋、严苛的养殖标准、深厚的美食底蕴,蒋坝螺蛳斩获国家地理标志证明商标,让“小螺蛳”从寻常湖鲜蜕变为特色富民“大产业”。近年来,蒋坝镇深耕螺蛳全产业链建设,以标准化养殖筑牢产业根基,以精深加工拓宽增值空间,以农文旅融合激活发展动能,为县域经济高质量发展注入源源不断的活力。

标准领航 擦亮螺蛳产业底色

蒋坝坐拥优质原生水环境,河湖交错、水质清冽,自古就有捕捞食用螺蛳的传统。如今,这枚小小的“水中鲜”,已成为蒋坝经济发展的金字招牌。每年春天,在蒋坝镇头河村螺蛳产业示范基地,螺蛳都能在波光粼粼、水质澄澈的连片标准化养殖塘口中享受着科技范儿的“照顾”:水质在线监测、定时调控、水循环处理系统一应俱全。

“自从有了专业的养殖基地,我们螺蛳产量大幅增长。”蒋坝镇头河村党总支支书黄承云介绍,基地占地超2000亩,集育种养殖、加工销售、观光休闲、科普科研于一体。最令人称道的是基地的“生态魔法”——“三池两坝”尾水处理模式,通过沉淀池截留杂质、过滤吸附污染物、微生物分解有机质,再经生态沟渠与湿地涵养区“终极净化”,让养殖尾水实现循环利用或

灌溉农田,打造出“会呼吸”的养殖样板间。

光有基础养殖还不够,头河村还加强与中国水产科学院淡水渔业研究中心科研团队合作推进螺蛳繁育、养殖工作。在专家指导下,村里创新养殖方式,试验“稻螺混养”“鱼螺混养”两种模式,更好地利用种养空间。“比如鱼螺混养,螺蛳养殖在底部,上部养殖鳊鱼、鲫鱼等鱼类。这样螺蛳亩产最低250公斤,销售价超过6元/公斤,鱼还可以另外销售。”黄承云说,目前基地还在探索螺蛳与青虾、水生蔬菜等混养,继续做大增量。此外,基地的养殖户们还掌握了一个“独门绝技”:定时向塘口投放豆浆和豆粕,这不仅让螺蛳外壳更硬、肉质更Q弹,更有效去除了土腥味,还能增添一股淡淡的豆香,品质上佳的“豆浆螺蛳”也因此被外界称作“螺蛳中的劳斯莱斯”。

标准化、生态化的养殖体系,让蒋坝螺蛳的品牌价值持续释放。记者了解到,目前,蒋坝镇已建成占地面积1700平方米的螺蛳繁育研究中心,年产螺蛳1000吨,带动全镇超1000人就业,全镇螺蛳特色餐饮门店超30家,螺蛳活体售卖点遍布南京、上海、杭州等全国大中城市,每年3月至5月销量超1万公斤,产业产值达3亿元。螺蛳产业已成为当地带动乡村振兴、助力集体和群众增收的重点特色产业。

延链破局 拓宽产业增收空间

卖活螺只能赚“辛苦钱”,做好深加工才能提升附加值。蒋坝镇深知,单一的新鲜售卖模式天花板较低,想要撬动县域经济发展,必须延伸产业链条,推动农产品从“原字号”向“制成品”跨越。围绕螺蛳资源,当地引进多家农产品加工企业,搭建精深加工产业链,打破季节局限,拓宽增值空间,实现“一季丰收、全年增收”。

蒋坝镇餐饮经营能手石宝梅是这条“突围路”上的探路者。她一头扎进厨房反复试验,研发创新菜品,制定烹饪标准,精心打磨“蒋坝螺蛳宴”特色品牌。“同样是螺蛳,有了标准和品牌,就有了议价权。”石宝梅说。在她的带动下,一批餐饮门店加入品牌共创行列,螺蛳菜品从单一的水煮、十三香,扩展到蒜泥、香辣、蛋黄等20余种口味,蒋坝螺蛳从“论斤卖”走向“论品牌”。

为了拉长产业链,蒋坝镇头河村同步联合恒万食品等4家加工企业推动螺蛳产品深加工,开发预制菜、自嗨锅、螺蛳酱等螺蛳衍生产品,覆盖速食、佐餐及休闲食品赛道,推动螺蛳产业向经济、文化价值多元转化。镇上的酒店创新推出螺蛳面、螺蛳包子、螺蛳粽子等特色产品,头河村作为重要货源地也不断提升产品品质,保障供货。

当前,“蒋坝螺蛳”已成功获得国家地理标志证明商标和有机认证转让,相关产品不仅在线下热销,更已入驻盒马鲜生等平台。记者了解到,自2020年与盒马鲜生签约合作以来,蒋坝螺蛳从22家线下门店起步,逐步打开长三角市场,品牌知名度不断提升。此外,蒋坝还创新推出“螺小妹”文创雪糕、“螺小妹水小圆”吉祥物、螺蛳生态瓶等系列文创产品,不断延伸价值链。一枚枚小小的螺蛳,在蒋坝镇的“匠心”打磨下,完成了从传统食材到高附加值商品的华丽转变。

多元融合 焕发全域经济活力

以美食为媒介、以文化为内核、以旅游为载体,近年来,蒋坝镇持续推动螺蛳特色产业与古镇文旅深度融合,做足“美食+文旅”融合文章,把舌尖流量转化为经济增量,让千年水乡古镇持续焕发新生机。

今年3月至5月,蒋坝螺蛳美食旅游季

顺利进行。记者了解到,今年美食旅游季采用市集形式开展活动,现场集结本地50余家饭店以及近300个特色摊位,并融入非遗展示、主题巡游、乐队表演等年轻化元素,同时依托螺蛳季热度带火鱼灯巡游、打铁花、烟火秀等本土非遗民俗活动,塑造出知名文旅品牌“蒋坝三件套”。“螺蛳季启幕期间,镇上饭店座无虚席,市集摊位前排起长队,整条街都飘着鲜香味。”淮安市洪泽区蒋坝镇蒋坝社区党总支书记王宇昊说起热闹场面,满是自豪。

“活动启幕当日,全镇接待游客超17.2万人次,销售螺蛳超25万公斤。”蒋坝镇党委书记、宣传委员王刚告诉记者,螺蛳季结束后,蒋坝镇持续紧抓流量热度,常态化开办周末市集,联动高校、行业协会植入各类特色主题活动,依靠丰富的文旅活动聚拢人气、催生网红打卡地延长游客停留消费时间,拉动消费增长。此外,蒋坝镇还立足本地文旅底蕴与田园生态禀赋,确立螺蛳特色打造荷花观赏、摸螺捉虾等休闲体验项目,并创新布局“水上+低空+旅游”新式游玩项目,将螺蛳美食IP与观光、沉浸式游玩体验相结合。

特色产业兴则县域经济兴。据了解,未来3至5年,蒋坝将依托螺蛳产业示范基地夯实繁育、养殖、加工等环节根基,向上做强标准化生态养殖,保障全年原料供给;中游壮大螺蛳预制菜、即食产品等深加工产业,扩大产能、增加效益;下游持续深耕“螺蛳+文旅”“螺蛳+消费”模式,开展螺蛳美食旅游季等特色活动。结合蒋坝庭院、水上游乐、低空经济、非遗民俗等特色业态延伸消费链条,推动螺蛳产业与研学、康养、文创跨界融合,依靠全产业链布局带动农户就业、商贸民宿增收,全方位推动蒋坝经济稳步发展,走好特色差异化农文旅融合发展之路。

虎踞财经

诚信经营方能行稳致远

○时文山

经常在手机上看到这样的推销说辞:“我要是骗你,天打雷劈”“有半句假话,出门就出事。”如今一些广告营销更是变本加厉,不仅靠赌咒发誓博取信任,还借助AI技术生成虚假画面,把不实内容做得极具迷惑性;还有的商品明明是小包装,却刻意运用视觉放大效应,让消费者产生错觉。而标注“广告”“内容仅供参考,并非真实”的提示文字却缩得极小,不仔细分辨难以察觉。这类营销手段看似直白恳切,实则是投机取巧的套路,潜藏消费误导甚至欺诈的风险。市场交易以诚立身,岂能靠赌咒发誓、视觉套路、AI造假的方式骗取顾客信任。

消费者选购商品,核心考量本应是实物质量、规格参数、检测资质、售后条款,交易信任应当建立在清晰的产品说明、规范的交易凭证、明确的质保约定之上。可在现实场景中,一些经营者面对顾客的疑问,不愿客观说明产品优劣,如标注规格,不主动出示相关证明材料,一方面急于用狠话、毒誓增强说服力,另一方面利用AI技术与以镜头、构图刻意美化产品效果、夸大分量优势。这类话术与视觉、技术手段相互配合,刻意渲染情绪、制造认知错觉,掩盖产品短板、隐瞒规格差异等关键隐患。消费者收到实物后一旦出现质量问题,履约纠纷、维权取证难度大,极易蒙受不必要的损失。此类不良营销风气,不仅直接损害

消费者切身利益,更会不断侵蚀整个市场的信用根基。

深究这一现象背后的成因,一方面是少数经营者法治意识淡薄,轻视虚假宣传、误导性营销的后果,把话术技巧、视觉包装、AI制作素材置于诚信底线之上;另一方面,部分消费者也容易被感性话术、精美直观的画面裹挟,从而忽略阅读小字提示、核对规格参数、核验资质、留存交易证据。

净化市场环境,需要监管、经营者与消费者多方协同发力。对商家而言,最有分量的承诺从来都是货真价实的产品、透明真实的规格标注、可靠完备的售后。与其空口立誓,不如如实披露产品信息,把权责约定落到书面凭证上。对广大消费者来说,在消费过程中应保持理性和警惕,不要被情绪和视觉效果带动,导致冲动消费。要主动留存票据、聊天记录、宣传截图等证据,遭遇虚假宣传及时依法维权。市场监管也需持续发力,完善监管细则,及时整治虚假宣传、消费误导等行为,畅通投诉举报渠道,让不实营销承担相应代价,形成有力震慑。

市场经济的根基是诚信,长久生意依靠的是口碑。市场经营者应当清醒认识到,依靠赌咒发誓、视觉套路、AI造假忽悠顾客,或许能够赚取一时利益,但绝不可能行稳致远。唯有坚守诚信经营准则,以真实立足、以品质立业,才能收获长久、稳固的市场信任。

以赛促创 以赛促转 新老品牌点燃江苏特色消费新活力

本报讯(记者 周凯航)8月28日,2026江苏省新消费创新创业大赛第二场复赛在徐州拉开帷幕。30个特色消费项目在同台路演,从老字号的匠心坚守到新消费品牌的破圈生长,生动展现了特色消费赛道上真实可感的商业活力。

作为本次大赛“特色消费”赛道复赛的举办地,徐州是淮海经济区的消费重镇,老字号的匠人传承、非遗技艺的当代创新、地标美食的品牌再造,在这里形成了特色消费的独特生态。从百年老店的坚守到新消费品牌的破土而出,特色消费正在这座城市完成从“老味道”到“新品牌”的跃迁。

本次复赛路演项目覆盖宠物经济、新国货与悦己消费、老字号创新、银发消费等多元方向,一批已跑通商业闭环、具备规模化潜力的标杆项目集中亮相。品牌出海标杆义园(苏州)科技有限公司在过去5年累计营收超5亿元,产品进入全球20多个国家;消费科技领域典型代表江苏宁增建材科技有限公司以超高速3D打印技术实现批量化柔性制造,已完成超2亿元B轮融资;线下消费场景创新代表苏州超级毛球公园有限公司以“人宠共生体验”模式在长三角落地9家门店,复购率超60%。

在创业组之外,一批科研驱动的创新项目也闯入复赛。洋河股份“小绵羊”以时尚小酒切入年轻消费场景,是老字号年轻化破圈的创新尝试;“大肠道观”

精准营养体系依托西北农林科技大学畜牧生物学国家重点实验室,以机制驱动科学喂养,重塑国产宠物功能食品行业标准。新生代消费需求由新生代创业者来回答,正在成为这场赛事最生动的注脚。经专家评审,超级毛球公园、宠物健康监测SoC模组、AI雷达碳纤维代步车方案等6个项目脱颖而出,晋级总决赛。

自6月8日启动以来,2026江苏省新消费创新创业大赛四大赛道累计征集有效项目1100余个,呈现“覆盖广、结构优、质量高”的特点。其中特色消费赛道项目320个,占比近三成,数量居四大赛道之首,宠物经济、老字号焕新、银发消费等新兴消费业态尽显市场活力。地域分布上,省内13个设区市实现全覆盖,省外及海外项目占比超两成。项目来源上,高校青年群体占比超四成,清华大学、香港大学、新加坡国立大学等知名院校项目占比近10%,大赛正加速汇聚高成长潜力项目与高层次人才团队。

与此同时,大赛将依托平台联动各部门,加力引培,推动优质项目落地转化。现场政、协、企、资、学、研多方代表齐聚,地方核心招引团队同步对接,促进跨区域产业合作与资源导入,以赛促创、以赛促转,助力优质项目在江苏扎根生长,切实把赛事资源转化为消费增长新动能。

根据赛事安排,9月4日,大赛“健康消费”复赛将在镇江举行。

从“融资支持”到“参与转型” 江苏银行探索转型金融新角色

本报讯 近日,江苏银行依托自身转型金融专业能力,在中国人民银行江苏省分行指导下,为省内某化纤制造企业开展低碳转型诊断,编制企业转型方案,并配套提供专项融资支持。该笔业务将金融服务触角进一步前移至企业转型规划环节,以行内专业服务替代外部第三方机构,标志着江苏银行在服务传统产业低碳转型中,实现了从单纯“资金供给方”向深度“转型参与者”的角色升级,金融服务能力与产业协同效能进一步凸显。

传统产业低碳转型涉及生产、能源使用、碳排放管理等多项专业环节,企业自行制定转型方案往往面临专业能力不足的限制,引入第三方机构又存在成本较高、转型方案与融资脱节等问题。江苏银行此次服务的企业深耕功能性化纤领域,拥有多项核心专利,具备明确的绿色低碳转型需求。该行组建一支一支专业团队,严格对照纺织行业转型金融标准,系统梳理企业生产经营、能源消耗、碳排放及技术改造情况,逐一识别低碳转型中的重点环节,结合

企业发展规划制定分阶段转型路径和目标,在既有转型金融框架和专业研究基础上,独立完成企业低碳转型方案编制,配套提供专项信贷支持,实现转型方案与融资方案同步设计、协同落地。

此次业务落地,是江苏银行深耕转型金融领域、锻造自主专业服务能力的又一次创新实践。一方面,通过开展转型诊断和方案编制,降低企业聘请第三方服务机构的成本,让更多具备转型意愿的企业“转得起、转得动”;另一方面,将企业转型路径、减排目标与融资安排深度挂钩,提升金融资源与转型需求的匹配精度。银行不再只是“站在企业身后提供资金”,而是“走到企业身前参与规划”。

下一步,江苏银行将持续完善转型金融专业服务体系,围绕建材、纺织、水上运输等重点行业,加快推广“转型诊断+方案编制+融资支持”一体化服务模式,为更多传统产业企业提供可落地、可融资、可持续的低碳转型解决方案,助力传统产业跑出绿色低碳转型“加速度”。

(苏寅轩)



8月30日,淮安市洪泽区东双沟镇沿河村红菱种植基地,种植户组织工人采摘红菱,线上线下销往各地城乡市场。

刘彬 摄(视觉江苏网供图)