全国百强报刊　江苏十强报刊

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

A　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　星期三　2026年11月11日　丙午年十月初三　总第10476期

“苏”式进博再进阶　开放合作“圈”更大



周凯航 摄

苏式进博　历九弥新

□江苏经济报记者 **周凯航　樊　骏**

11月10日，第九届进博会在“四叶草”——国家会展中心（上海）落下帷幕。作为全球首个以进口为主题的国家级展会，进博会既是“买全球”的窗口，也是“卖全球”的通道。参会期间，江苏交易团一路忙碌：江苏省医保局组织医药商业企业组团与进口药械企业现场签约近70亿元，为健康江苏建设注入新动能；江苏特色产业带（出口）专场对接活动首度亮相，让丹阳汽摩配、丰县电动三轮车、杭集牙刷等“江苏制造”直面全球采购商；跨国公司高管在2026江苏开放创新发展国际咨询会议上共话深耕江苏新愿景……从“链接全球”到“引入本土”，江苏在进博会这一“超级接口”上，再度演绎“鱼米之乡”与全球市场双向奔赴的佳话。

进博“购物车”越装越满

今年进博会，江苏派出超3.4万名“买手”，深度对接源头企业，频频“下单”，为广大消费者引入全球好物，推动从单一采购成交向“采购+投资+贸易合作+消费促进”综合转变，以经贸合作深化江苏与世界的连接。

苏美达国际技术贸易有限公司总经理助理王小敏介绍，本届进博会苏美达累计签约金额约8.43亿美元，签约商品涉及机电及大宗两大领域，包括薄膜生产线、喷气织机、浆纱机、小麦粉、柴油发动机及配件等，从德国、法国、日本、哈萨克斯坦等国引进。

进博会首日，南京市城市建设投资控股（集团）有限责任公司与LG新能源签约战略合作协议，双方将围绕多个新能源方向开展深度合作。据了解，本次合作核心产品——LG新能源方形磷酸铁锂电池系在国内首次亮相，南京江宁滨江开发区100MW/400MWh电网侧独立储能电站项目将成为该产品在国内的首个应用场景。

11月6日，进博会医疗器械及医药保健展区，江苏省医保局组织省内医药商业企业与国际头部进口药械企业举行签约仪式，现场签约金额近70亿元。这是进博会举办以来，首次以省为单位组织医药商业企业组团与进口药品耗材企业签约。江苏省医保局副局长朱丽菁表示：“这既展现了江苏医药市场对进口创新药械的强劲需求，也稳定了外资企业预期，契合了供应配送环节的实际运作流程，增强了供应链韧性，具有需求实、落地稳的特点。”

大单频出也坚定了跨国公司继续加码江苏的信心。进博会期间，阿斯利康投资2亿元的无锡基地新药研发及供应大楼焕新升级项目正式开工。阿斯利康全球执行副总裁、国际业务负责人尹思睿直言，江苏是阿斯利康中国之旅的起点和在华发展的重要战略支点，期待与江苏深化合作伙伴关系，携手将创新转化为对患者有意义的落地成果。

产业“新通道”越走越宽

如果说签约是江苏“买全球”的缩影，那么11月7日举行的江苏特色产业带（出口）专场对接活动，则是江苏“卖全球”的注脚。作为承接、消化、转化、放大进博会溢出效应的“第二现场”，省商务厅组织动力电池及储能装备、汽摩配、电动三轮车、个护产品4条特色产业带重点企业，与进博会展商、海外采购商面对面洽谈，推动“展商变采购商”。

以出口为主题、以特色产业带为主体组织专场对接，在江苏参加进博会的历史上这还是第一次，其背后是江苏蓬勃发展的中间品贸易。数据显示，今年前三季度，江苏中间品出口占比近六成、增长率达42.7%。“进博会是‘买全球’的窗口，也是‘卖全球’的通道。”省商务厅副厅长倪海清表示，江苏愿以产业带为纽带，与全球伙伴结成更紧密的合作关系。

汽摩配专场，丹阳市副市长张源之用“古、丰、精、暖、诚”五个字，向全球客商推介这座拥有2400多年建城史的“智造名城”。他介绍，汽车零部件是丹阳的支柱产业，现有生产企业2300余家、从业人员4.85万人，形成“底盘—车身—内外饰—电子”四大细分链条，全国每10套车灯、每5只铝轮、每3根安全带芯轴中就有1个“丹阳造”，年出口近60亿元，稳定配套特斯拉、蔚来、理想、小鹏、小米等主流整车厂。

像丹阳这样的产业细分领域“巨无霸”，在江苏还有很多：常州动力电池产量占全国约15%，覆盖31个关键环节；丰县电动三轮车全产业链年产值300亿元，整车国内市场占有率超60%，产品销往80多个国家和地区；扬州杭集牙刷全球市场占有率超30%，全球每5支牙刷中就有2支产自杭集……

对接成效如何，企业最有发言权。丹阳市恒诺汽配有限公司外贸部经理汪令莉说：“进博会让我们看到AI技术发展新趋势，制造业企业也要跟上创新节奏。”徐州智博机车有限公司外贸经理赵小红介绍，公司产品年出口超10万辆，正重点突破巴西市场。对接会上，来自印度的采购商表示，春节前可能再赴江苏考察三轮车企业，并讨论合作的可能性。


11月9日，在第九届进博会农食产品展区，一名来自非洲马里的展商即兴打起手鼓，引得人们频频驻足。　新华社供稿


11月9日，在第九届进博会医疗器械及医药保健展区，参观者在美敦力展台了解经导管主动脉瓣膜置换系统。　新华社供稿


11月10日，在第九届进博会国家展白俄罗斯馆，演员在表演白俄罗斯民俗歌舞。　新华社供稿


11月8日，在第九届进博会技术装备展区，一名小观众在了解世航智能展台的一台海洋机器人。　新华社供稿

合作“朋友圈”越扩越大

曲终人不散，友谊永相随。进博会期间，江苏与全球伙伴的合作在展会内外持续升温。借助这一高水平开放合作平台，安百拓和旗下本土品牌盖亚先后与山东驰瑞、中国金域等多家国内行业领军企业签署战略合作协议。“通过进博会，国内矿山客户和产业链伙伴得以当面对话，缩短从需求到产品定义的距离，助力我们跟众多中国标杆客户达成战略合作签约。”盖亚（南京）矿山设备有限公司总经理谷晓坤表示，系列签约不仅拓展了双方在本土市场的合作版图，更折射出客户对安百拓及盖亚技术实力与全生命周期服务能力的高度认可。

在进博会期间召开的2026江苏开放创新发展国际咨询会议上，跨国公司高管畅谈深耕江苏的未来愿景。德勤中国董事会主席蒋颖观察到，外资在华布局已全面迈入“本土深耕、全球赋能”的2.0阶段：近六成美资计划加码在华投资，超九成德企无意撤出、半数以上计划增资。“江苏拥有14个国家级先进制造业集群，专精特新‘小巨人’企业3022家、居全国第一；近4.3万家外资企业以近1%的户数占比，贡献了46.6%的进出口额。”她说。

“罗氏诊断计划2027年在江苏落地全国第一个无人值守的黑灯实验室。”罗氏诊断中国总经理姚国樑说，“罗氏诊断希望依托江苏医教研资源，在现有合作基础上，与本土高校、顶级医院、创新药企深度联手，在前沿标志物和伴随诊断等领域协同创新和商业化方面，共同把产业生态做强。”飞利浦大中华区总裁刘令表示，飞利浦将不忘初心，以投资共赢把握新机遇，以开放创新共赴新征程，为江苏高质量发展和健康中国建设贡献更大力量。

进博会的溢出效应正在江苏持续释放。正如蒋颖所言，外资已进入深耕时代，从“为中国制造”走向“由中国创新”。曲终人不散，江苏与全球伙伴的合作，正从“四叶草”走向更广阔的天地。

前三季度江苏文旅消费再居全国第一

本报讯 今年以来，江苏省文旅市场持续稳定向好，前三季度，全省共接待游客人数超5亿人次，旅游总消费突破6300亿元，银联渠道异地文旅消费再度领跑全国。

今年以来，随着国际航线持续加密、入境配套服务不断升级，江苏入境文旅市场增长加速。入境游逐渐告别走马观花式的短途打卡，产品向着深度游、多目的地联游升级。前三季度，江苏全省入境游客达551.77万人次，同比增长12.33%。

跨境游的火热只是江苏文旅市场蓬勃发展的一个注脚。今年以来，江苏文旅部门深耕四季文旅、做足假日文章，持续发放文旅消费券、推出景区惠民政策、丰富节庆供给，不断激活假日消费潜力。前三季度，14天节假日游客人次占比、旅游总消费贡献率分别达到27.92%、29.13%。中秋假期更是精准撬动乡村文旅市场，带动9月全省乡村旅游游客量同比增长10.18%。

从自然风光打卡、人文古迹游览，到沉浸式文化体验，江苏文旅正在从传统观光游向深度体验消费升级。在省级演艺扶持政策的带动下，今年江苏演出市场热度高涨，形成“一场演出带动一城消费”的新格局。前三季度，江苏营业性演出观演人次、票房收入分别增长21.2%、46.5%。

前三季度，江苏全省被纳入监测的文旅场所接待游客5.87亿人次、游客总消费6315.18亿元，同比分别增长7.51%、6.91%；银联渠道异地文旅消费5864.18亿元，同比增长12.59%，占全国的10.27%，保持全国第一。（毕　然　汤安佶）

南京出台银发经济三年行动方案

本报讯 近日，南京市发展改革委、南京市民政局、南京市老龄办联合出台《南京市促进银发经济高质量发展三年行动方案（2026—2028年）》（以下简称《方案》）。记者获悉，到2028年，南京将建成银发产品商店不少于15家，推出康养旅游线路不少于12条，培育老年助医陪诊服务机构不少于15家。

《方案》把“优化养老服务供给”放在重点产业领域的首位。南京将以失能老年人照护为重点持续提升机构认知照护、康复介护、安宁疗护等专业化服务能力，累计改造建设不少于9家全生命周期照护机构；推广“宁享养老”服务券，不断提高助餐、助浴、助洁、助行、助医、助急、助购等服务可及性、便利性、专业性。

独居老人摔倒没人知道，是很多子女的心病。《方案》明确累计为困难老年人安装智能预警设备不少于12000套，逐步搭建居家养老智能预警体系。与此同时，南京还将做强智慧养老产业，聚焦脑机接口、智能交互陪伴机器人、康复训练机器人、可穿戴健康监测设备、生命体征无感监测设备、养老垂直AI大模型等重点领域，实景化验证单位达到15家以上，推动“三首两新”技术突破不少于5项。

《方案》把丰富养老文娱生活单列一条。将智能设备使用、AI技术运用等课程纳入老年教育内容，增加多样化服务供给，累计开办银发教育课程不少于90期，开展银龄学堂活动不少于150场。鼓励旅游平台企业开发面向老年人的专属旅游频道，支持涉农区推出“银龄康养”乡村旅游专线，推出康养旅游线路不少于12条。（闫春旭　解宏亮）

南京公交推出秋假公益研学活动

本报讯（记者 **沈玉青**）为了迎接江苏省中小学生首个秋假，南京公交依托“小蓝鲸”研学IP，推出“‘鲸’彩秋假 巴士有约”2026秋假公益研学主题活动。据悉，此次活动时间为11月14日至18日，活动秉持“坐公交，读南京”的核心理念，以VR公交驾驶体验为核心亮点，策划了一系列丰富的研学内容，把公交车打造成移动文化课堂，让同学们在一张车票中感受科技的进步，读懂南京的历史厚度、城市温度。

此次研学活动围绕“3+3+N”展开，即三大特色场馆、三条主题线路和N项福利惠享。公交大厦作为研学大本营，可一站式打卡三大公交主题场馆。在VR智趣馆，同学们可以坐上VR模拟驾驶机，体验极具真实感的公交驾驶，还有智能座舱实训台、机械原理展柜能看、能摸、能上手操作，在有趣的体验中学会交通安全知识；百年历史发展文化馆里收藏着南京公交近百年的成长故事，沿着时间线慢慢逛，可以看到各年代的车辆模型、珍贵老物件，在公交的变迁里，读懂南京的发展脚步；全城的公交车怎么调度？高峰期如何保障运力？在智慧指挥控制中心，同学们可以了解“可知、可控、可测、可通”的智能公交体系，解锁城市出行背后的科技力量。

除室内场馆外，南京公交还将同步开放三条趣味读城线路。中山码头线可以搭乘美食巴士，探访百年码头，体验水手结创意玩法，还有魔术表演、公交知识普及等趣味环节；文博读城线直达六朝博物馆，同学们可以近距离观赏文物，参与“六朝思萃·见山书集”活动，在书页与文物间感受历史温度；滨江漫游线配套咖啡电车，同学们可以走进有轨电车基地，体验“小小电车司机”活动，可以参观电车指挥中心，了解轨道交通运行原理，还可以坐上网红咖啡专列，一路打卡滨江地标美景。

据了解，此次活动还联合玄武文旅集团、六朝博物馆，以“复古公交纪念车票”为纽带，打造专属“票根经济”，涵盖出行及吃喝玩乐购，让“一张车票读南京”从线路体验延伸到消费体验。

苏州国际商事法庭发布域外承认与执行“路线图”

本报讯（记者 **潘一嘉**）我国法院的生效判决，如何在境外获得承认与执行？近日，苏州国际商事法庭发布《申请我国民商事判决域外承认与执行程序指引》（以下简称《指引》），系统梳理我国民商事判决在域外各国申请承认与执行的程序要求，为中外当事人兑现胜诉权益提供清晰“路线图”，助力国际商事纠纷解决优选地建设，为苏州“开放兴市”进一步夯实法治根基。

一国法院作出的判决，通常只在本国境内具有效力。我国生效民商事判决所涉及的可供执行财产如在境外，胜诉方须向财产所在地外国法院申请承认与执行，方能通过强制执行实现胜诉权益。然而，这“最后一公里”并不好走。

“我国民事诉讼法为民商事判决的域外承认与执行提供了原则和依据，但各国具体适用的国际条约、国内法律不尽相同，在申请方式、材料清单、程序规则等方面均存在差异，导致实践中当事人申请难度大、成本高。”苏州国际商事法庭庭长蔡燕芳说，针对这一痛点，《指引》对截至目前官方公布的生效国际条约及相关国家司法实践进行了系统梳理，按申请方式分为四类，逐一汇总主要国家承认与执行外国法院判决的方式、适用范围及所需文件等事项，让中外当事人“按图索骥”、一目了然。

《指引》发布后，法庭通过苏州市工商联、苏州市贸促会、苏州市律师协会等渠道，向全市“走出去”企业及律师事务所等专业机构“点对点”推送，为企业出海保驾护航。同时，法庭还将在涉外民商事判决书后附域外承认与执行申请提示，帮助当事人增强跨境维权的意识，提高维权能力。

据悉，苏州国际商事法庭自成立以来，累计受理案件近7500件，审结7034件，标的额超204亿元，涉及71个国家和地区。

新车“跳水”，旧车“缩水”，汽车置换陷入两难

虎踞观察

□江苏经济报记者 **张韩虹**

11月初，南京大明路一家汽车4S店的置换专区，桌上摊着两张单子：一张是新车促销海报，一张是二手车检测评估单。车主陈先生的捷豹已开了8年，评估师绕着车走了两圈，报出的价格是3万元，比他的心理价位低了一大截。他把评估单折起来塞进包里：“不卖了，再开两年再说吧。”

最近两年买车的人，应该都有明显感受。不管是燃油车还是新能源车，优惠力度一年比一年大，新车刚上市没多久就降价，老款车型清仓的时候，价格直接跌破预期，导致像陈先生这样想置换新车的消费者陷入两难。当前，燃油车销量仍在慢慢往下走，但拉长时间看，无休止、不断加码的价格战，才是整个汽车行业要面对的更大难题。

被重新定义的“金九银十”

按往年经验，9月和10月是汽车销售的传统旺季。今年，这一惯例有了新变化。

降温后的南京有些微凉，冷风把几家4S店门口的彩旗吹得猎猎作响。一家豪华品牌4S店展厅里，销售顾问小李打开一台白色SUV的车门，报完价特意强调：“这是本周的价。”

客户王先生低头看了眼手机屏幕，上面是其他门店的报价单，还有一条从外地转来的截图，同等配置价格便宜4000元。看着仍在犹豫的客户，小李从口袋里掏出上个月的报价海报，两张纸并排一放，价差赫然在目。就在他们旁边，一台燃油版展车的玻璃上贴着一张手写小卡片，边角已经卷起，上面写着“跳水价”，价格比半年前低了将近10万元。

“这就是今年车市最真实的写照。”小李介绍，曾经需要加价提车的传统豪华燃油车，正集体进入“以价换量”通道。记者了解到，今年1—6月，常规燃油车降价车型均价22.5万元，平均降价3.2万元，降幅达14.1%；新能源车降价车型均价24.7万元，平均降价3万元，降幅12%。中高档车降幅更大，一些新车的终端价已逼近同款老车的二手报价。

当前，高油价叠加产品迭代，油电替代正在加速。价格大幅“跳水”，销量却不尽如人意。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会的数据显示，9月全国乘用车零售161.8万辆，同比下降28.0%，创年内同比跌幅新高；据初步统计，10月零售169.3万辆，同比下降25%，其中新能源车零售114.8万辆，同比下降10%，零售渗透率67.8%。乘联分会预计，全年乘用车零售约1850万辆，同比下降22%，较2025年减少500余万辆。

小李坦言，往年的“金九银十”今年没有出现，但也没有消失，只是含义变了。小李的说法与数据相互印证。9月，新能源乘用车零售108.4万辆，同比下降16.7%，零售渗透率67.0%，创历史新高；常规燃油乘用车零售53.4万辆，同比下降43%，其中纯燃油车下降49%。“燃油加速萎缩、新能源韧性领跑”成为汽车销售市场的主线。与此同时，随着置换洪峰的到来，大量老旧燃油车涌入二手市场。

“量增价跌”背后的成本账

新车那头是“以价换量”，二手车这头却是“量增价跌”。

中国汽车流通协会数据显示，今年上半年全国二手车交易量971.32万辆，同比增长1.5%；到9月末，累计交易量1436.38万辆，同比下降2.5%，三季度明显转冷。不少二手车经纪人坦言：“市场规模还在，钱却不好赚了。”

一直以来，二手车定价锚定同款新车的成交价。新车价格一动，整条价格链跟着下跌。业内经验是，新车官方降1万元，二手车残值往往跟跌1.5万元，二手车价格跌幅成了新车价格战的“放大器”。“更麻烦的是时滞。”二手车经理人李牧坦言，新车价格由厂家政策统一切换，全国门店一夜之间就能改价；二手车却散在成千上万家车商手里，收车参照的往往是上个月的行情。

“上个月从外地发个板车回来，车还在路上就降价了。”与3月相比，当地二手燃油豪车普遍降价两成左右。李牧扫视周边几家相邻门店，叹了口气：行业正常毛利率已从5%降到3%，店里约三分之二库存车处于亏损状态。行业机构的调研也印证了这一感受：今年二手车经销商亏损面超过一半，平均利润率都出现了下降。

在南京江宁一处二手车卖场，几十辆车排在场地里，车顶落着一层薄灰。负责人指着角落一辆车说：“这辆车已停放了半年，价格一直在往下跌。”“以前是车不够卖，现在是车位不够放。我们现在的活，一半是卖车，一半是处理库存。”

记者了解到，二手车行业讲究“快进快出”，库存一般不超过15天，超过就要调价，第45天不论盈亏都得平仓。而今年行业平均库存周期已从往年的30天左右拉长到92天，远超这条传统的平仓线。周转一慢，资金成本、场地成本、贬值损失同时叠加，利润随之变薄。

然而，降价并未换来大幅度成交。价格一路下行，消费者宁可再等等，车商怕再跌、宁可少收，成交周期越拉越长。“以前买车看品牌、看保值，现在先算使用成本。”一名在看车的南京市民说，他手机里存着三辆同款车的报价，“同样的预算，电车每月省下的油钱，够还一笔贷款。”

从价格“内卷”到价值重构

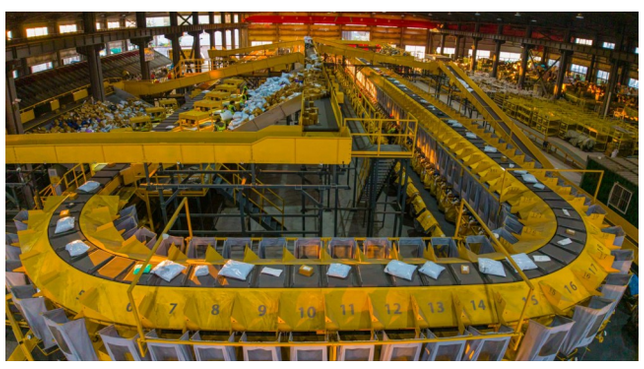
面对市场“寒潮”，汽车市场是否都在“下沉”？作为经济大省，江苏又该如何激活汽车消费？

在二手车市场，豪华车和老龄大排量车销量跌得最狠；10万元以下的小排量代步车，却是车商的“保命粮”。李牧介绍，这个价位的车占用资金少、周转快，即使价格持续下跌，亏损也有限。有车商把10万元以下车源的占比提高到三分之一，靠辆次、金融和保险返点维持现金流。

“二手车的价格，本质上是新车价格体系的一面镜子。”有专家认为，近年来新车价格持续波动，风险一路传导到二手车领域，最终由车商扛住了库存与价格的双重压力。今年，行业正处于“价值重构”阶段。他解释，重构是从“跟新车打折”转向“核算使用价值”。一辆车还能用多久、每年养车要花多少钱、限行与排放政策是否收紧、出手时好不好卖等，这些变量正在取代品牌溢价，成为定价的主要依据。

与此同时，江苏也出台了相关政策托底。江苏2026年汽车置换更新补贴明确：购买新能源乘用车按新车售价8%补贴、最高1.5万元，购买2.0升及以下排量燃油乘用车按6%、最高1.3万元；报废更新分别为12%（最高2万元）和10%（最高1.5万元）。今年3月起，江苏全省统一开展汽车购新促消费活动，按购车发票含税价分档补贴，新能源车最高7000元、燃油车最高6000元，可与经销商优惠叠加。补贴申报截止时间为2027年1月10日，年度资金用完即止。

燃油车销量下滑，是时代更迭；无休止的价格“内卷”，是行业需要主动调整的难题。汽车行业最终的出路，不是不断压低售价，而是做出别人替代不了的技术和产品。只有有合理利润，车企才能持续投入研发，供应链企业才有动力升级技术，消费者才能买到品质稳定、售后有保障的车子，形成良性循环。


11月9日，宿迁经济技术开发区黄河街道韵达速递分拣中心，工作人员在智能分拣流水线上分拣快递包裹，一片繁忙景象。连日来，宿迁经济技术开发区各家快递企业通过调配人员、增加分拣时长、加大投送力度，全力迎战“双11”。　徐江海 摄（视觉江苏网供图）

值班编委/杜颖梅　责任编辑/汤学平　版面编辑/孙　敏　校对/丁　丁