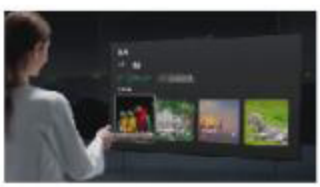

苏州南环桥市场连任中国菜协理事会副会长单位

最近，中国蔬菜流通协会第七届会员代表大会暨换届选举会议在长沙市隆重召开，苏州南环桥市场作为中国蔬菜流通协会副会长单位受邀参加本次会议。大会通过了中国蔬菜流通协会（章程修正案），选举产生了中国蔬菜流通协会第七届理事、常务理事和领导班子成员，董中久当选中国蔬菜流通协会第七届理事会会长。苏州南环桥市场成功连任中国蔬菜流通协会第七届理事会副会长单位。

商务部原副部长姜增伟，商务部流通业发展司司长郝文，商务部流通产业促进中心副主任，中国商业联合会会长姜明，湖南省商务厅一级巡视员，中国蔬菜流通协会名誉会长等领导与中国蔬菜流通协会全国会员代表、行业协会、相关企事业单位的代表共计400余人参会。

作为在我国农产品流通领域极具影响力的批发市场，苏州南环桥市场不忘初心，尤其今年疫情以来，市场在防疫保供、稳定物价、促进产销对接、服务行业发展等方面，充分发挥了平台作用。特别在现代农产品流通体系建设、蔬菜产业扶贫等方面做了大量的探索实践。今后，苏州南环桥市场将在中国蔬菜流通协会的指导下，充分发挥龙头企业的带头作用，充分发挥副会长单位的职责，团结各大农批市场，为搭建农产品流通大数据平台、开展农产品流通领域行业研究，为推进中国蔬菜流通产业发展做出新的贡献。（南宣 永康）

“秋老虎”期间使用富士通将军空调更省电

三伏天总算过去了。不过，想要摆脱高温还为时尚早，因为熬过了出伏，还有凶猛的“秋老虎”需要对付。

8月至9月之间的短期回热天气被称为“秋老虎”，气温可达35℃以上，暑热未消，空调还不能“功成身退”。不过，由于立秋入秋，早晚气温较低，再配合有效的方法，可以缩短空调的使用时间，达到制冷与节能省电兼顾的效果。

方法一：调整空调的出风角度。因冷空气的分子密度比热空气的分子密度小得多，所以当空调吹出冷风时，冷气会往下沉。

“秋老虎”时期，可以调节空调风叶角度，设置出风方向朝上，这样冷气会下沉，加速对流，提高冷气利用率，从而更快地达到全屋制冷的效果。

方法二：善用定时、睡眠等实用功能相比盛夏高温，早晚较凉爽的三伏天，“秋老虎”时期可以根据一天中温度的变化，自主调整空调的温度和使用时长。例如可以巧用定时模式，在正午时间开启空调制冷，定时下午关闭，搭配电风扇和室内“余冷”，就可以享受全天的凉爽。如果晚上觉得有点闷热，可以开启空调睡眠模式，智能调节温度和运行时长，安眠省电一键get。

说到节能省电，富士通将军空调智可力T系列必须推荐给大家！搭载“省电”控制功能，温度调节器的设置会根据室外温度自动变化，以避免不必要的制热和制冷，最大消耗电功率大约为通常的70%以内。

此外还具备24小时定时功能，将关机定时器和开机定时器的操作组合成单一程序使用，可以使空调在人入睡后自动停止，然后在起床时间之前自动启动，兼顾节能和舒适度的需要，使用更加安心。购买请到苏州人民商场家电广场三楼。

（苏利豪 青佳）

华为智慧屏，不仅仅是电视！

华为智慧屏上市至今，短短一年的时间，以其卓越的画质、震撼的音效、独特的AI慧眼等功能俘获了无数用户的心。

其实华为智慧屏的能力远不止于此！今天我们来聊聊华为智慧屏

另一个宝藏功能：分布式图库 大家在外面玩，经常会用手机拍一些漂亮的照片，回来后想和家人朋友一起欣赏，但是手机屏幕一来大小不方便大家一起欣赏，二来画面显示不是很完美，完全体现不出照片的美感……怎么办？

于是针对这个痛点，开发了一个智慧屏的分布式图库。只要将智慧屏和手机配对，通过分布式算法，便可在智慧屏上调用手机的相册信息，实时查看手机的照片而不占用用户的内存，把智慧屏的大屏幕和高清显示优势发挥到极致。

比起用一个中央处理器完成所有任务，分布式系统有几个比较明显的优势：1.减轻中央处理器的计算量；2.让专业处理器做专业的事情，提升效率；3.最大化的利用和发挥外部设备的各个优势；4.可以更加方便的实现one for all和all for one形式的资源共享，减少内存的重复消耗；5.分布式优势很多，但是百分百实现仍有诸多困难需要克服。

华为智慧屏已经开发和支持分布式的部分能力，分布式图库只是分布式计算的一个开端，相信以后会有越来越多的分布式新功能被开发出来，让我们拭目以待吧！购买体验请到苏州人民商场家电广场四楼！（陈锐）

苏州人民商场
电话 0512-82581252
网址 www.szrmsc.net

“冰感”的夏衣

夏日炎炎上衣贴身，出门前穿上衣服的那一刻有时会感觉热得很想脱掉。但是如果能穿上一件有“冰感”的衣服，那多么舒服啊。

这种“冰感”的夏衣，在苏州一百四楼的“九牧王”旗舰店就有销售。一种是冰感T恤，这是采用天然材质及几十道杂质工艺面料制作，这种面料易于水分子扩散，衣物上身即可迅速散热，让人产生冰凉触感。冰感T恤系列，清爽透气，柔韧细腻提花设计，版型精致，撞色简约袖子，商务、休闲皆宜。另一种冰感夏衣是牛仔丝衬衫。这种衬衫精选纤维加弹工艺天丝面料制作，面料柔顺垂坠、天然抗菌、舒适有型，一天穿下来“衣”然如新，适合职场工作者穿着。

“雅戈尔”的冰凉棉T恤已申请发明专利，也是一种不错的选择。这种T恤面料平整光滑，回弹性良好，拥有婴儿皮肤般柔滑细腻感，体感清凉不粘腻，设计简洁，纯色易搭配，无论单穿或打底，都是不错的选择。（罗宇凡）

南环桥市场“冰工厂”日销冰块5000条

“秋老虎”持续发威，南环桥市场卖冰的档口，不时有人前来买冰。“现在基本都是24小时都有电话预定，这几天每天都能销售5000条，”市场冰站的工作人员说到。

从目前市场冰站的销售数据上看，进入8月份以来，市场上日均销售冰块约5000条，以每块冰50公斤计算，日均销售冰块250吨左右。其中，蔬菜日均用冰量在1000条左右，水产用冰4000条以上。特别是8月中旬以来，持续高温下，用于蔬菜、水产等农产品的冰块需求量激增。苏州南环桥市场订购冰块的电话不断，每天从早到晚，几乎都有人来市场冰站买冰，在高温期间的关键时候，苏州南环桥市场基本做到了满足供应。

为了确保高温季的市场用冰需求，南环桥市场冷库在年初就开始周密部署。由前期的制冰池单日制冰量约1200条，增加至1600条左右。若市场用冰需求增多，制冰车间还可实行24小时满负荷运转，可以确保日均2400条的供应需求。作为生产不足的补充，市场冷库还在用冰淡季储存了近8万条冰块，在用冰高峰期逐步增加投放，补充市场。（南宣 永康）

AHKAH发布全新珠宝系列“twilight moon”

日本珠宝品牌AHKAH 2020春夏系列“twilight moon”珠宝于2020年6月在其六家中国精品店发售：AHKAH北京国贸店、AHKAH上海静安嘉里中心店、AHKAH上海徐汇国际广场店、AHKAH北京三里屯店、AHKAH成都IFS店、AHKAH上海环贸广场店。

本季新系列以黄昏时分呈现梦幻般变色的天空为灵感来源。夜幕初垂，微微泛红的日光逐渐消退，若隐若现的月色浮于渐暗的天空。无[illegible]迷人的珍珠与柔和温润的珍珠母贝都能带给人一个浪漫而柔美的珠宝世界。

作为AHKAH的代表作之一，备受好评的“tina”系列于新作中得到了延续与创新。本系列新登场的“tina moon”设计，灵感来源于自新月开始第26夜的月亮（在日本，这夜的月亮有时也被称为爱之月），以璀璨钻石勾勒出月牙轮廓，珍珠母贝透出温润的光彩，正如夜色中的一弯皎洁月光。

“lunar eclipse”系列以多种材质演绎月食光影。珍珠、珍珠母贝、镶嵌精致的18K黄金以及细密镶嵌的钻石，都被赋予了神秘的宇宙力量。珍珠母贝如满月般清辉摇曳，18K黄金与钻石再现月亮圆缺，三者交织正如月相变化，光影流转间，耳畔如月光流淌。精致优雅的设计结合AHKAH的匠心工艺，诠释任何造型和场合，为佩戴者增添动人心弦的光彩。

（金刚）

达芙妮国际宣布彻底退出实体零售

达芙妮国际宣布，彻底退出实体零售。最新数据显示，从2012年巅峰时期的6881家门店，减少至如今的不到300家，去年日均关店6家。

一代“鞋王”达芙妮国际再次交出亏损成绩单。8月25日晚，达芙妮国际发布截至2020年6月30日的6个月业绩。营业额同比减少85%至2.12亿港元；股东应占亏损同比增长63.77%，但仍亏损1.41亿港元。与此同时，达芙妮国际在公告中宣布，将彻底退出中高档品牌的实体零售业务（包括大陆及台湾）。

对于业绩表现，达芙妮国际在公告中表示，这主要是由于销售点由2019年6月30日的2208家大幅缩减至2020年6月30日的293家，以及新冠肺炎疫情对店铺营运和消费市场的影响。

在2012年业绩达到巅峰后，达芙妮国际便走上了下坡路，股价也是一泻千里，从历史高点11.17港元/股，至今已经跌去98%！

达芙妮国际从2012年巅峰时期的6881家门店，减少至如今的不到300家。其中，仅2019年，达芙妮国际门店总数就从2820家锐减至425家，日均关店6家。（金刚）

苏式月饼『重磅出击』甜咸口味齐头并进

“买5只鲜肉榨菜月饼，再来10只肉月饼，5只豆沙蛋黄月饼。”8月25日，在苏州观前采芝斋总店，一位老苏州一口气采购了好几个品种的苏式月饼。采芝斋董事长介绍，从上个周六起，采芝斋举办的第三届苏式月饼节“重磅出击”，苏式鲜肉月饼、现烤咸味月饼、甜月饼都齐聚登场，吸引不少市民慕名前来品尝。

苏式鲜肉月饼上市十几天，销量突破1.1万只。[illegible]表示，月饼节启动10多天来，苏式月饼各类轮番上场，“好戏连台”。在苏式“大师系列”咸味现烤月饼开始后，从上个周末推出的苏式鲜肉月饼、现烤甜月饼，引发市民“甜中带咸，咸中带香”的尝新热潮，在采芝斋总店的人流中，鲜肉月饼首天上市突破5000只，第二天“尝新热度”继续升高，销售突破6000只。

观前采芝斋总店的店经理于佳介绍，上周六是鲜肉月饼上市第一天，考虑到正值高温天，店内首批投放400只苏式鲜肉月饼“试水”，没想到在市民的“尝新热情”中，当天下午就销售一空，店内营销人员补货较急，忙得不亦乐乎，不得不开始“限量预订”。

在市民甜咸“一帮品尝”的“好胃口”中，苏式现烤月饼也“齐头并进”，今年首次上市的苏式豆沙蛋黄月饼、大师黑毛猪肉月饼，获得市民尝新热捧，“苏帮糕点老法师”表示，从春节过后就开始研发培养苏式咸味系列月饼。8月15日苏式月饼节启动当天，6个品种现烤月饼隆重上市主打“苏式咸味”，这两天销量不断上升，“这几天苏式咸味系列月饼日销售达到近3000只，比刚开始时增长一倍。”[illegible]，苏式豆沙蛋黄月饼脱颖而出，成为咸味系列中增长最快的“黑马”，日销售比刚开始时翻增了三倍。

于佳介绍，观前采芝斋总店推出大师黑毛猪肉月饼“买三送一”优惠措施，市民买满3只肉月饼，可以在豆沙蛋黄、蛋黄、肉松3款月饼中任选一款“免费品尝”，有不少市民就是在免费品尝后，成为咸味月饼的“新粉丝”，这几天来苏式鲜肉月饼下单增加，豆沙蛋黄月饼日销售超过200只。

“鲜肉月饼即将冲刺登场”，[illegible]表示，随着天气转凉，苏式月饼将迎来新一轮销售高峰。预计到13个品种鲜肉月饼将全面上市，市民买鲜肉月饼，还将推出8只装礼盒的惠民优惠措施。（金刚）