

临沂迈入进出口百亿美元俱乐部

临工机械、临沂跨国采购中心、绿茵工贸位列出口额前三位

14日下午,临沂市进出口突破100亿美元新闻发布会召开。记者从会上获悉,2014年临沂市进出口达到107.9亿美元,其中出口56.9亿美元,进口51亿美元,分别增长14.7%、22.6%和6.9%,成功迈入进出口“百亿美元俱乐部”,成为我省第7个进出口过百亿美元的城市。临工机械、临沂跨国采购中心、绿茵工贸出口额超过均1亿美元,位列出口额前三位,其中跨采中心今年出口额首次突破1亿美元。



国际贸易服务大厅内,工作人员正为申请者办理业务,审批程序的简化,激发了外贸商的热情。(资料图片)



接轨“一带一路”

临沂陆海空

通道初步形成

2006年,临沂商户上官士玲商铺搬到了千里之外的新疆霍尔果斯市,成为进驻中哈霍尔果斯国际边境合作中心的第一批临沂商户。她说,因为物美价廉,来自临沂商城的各种小家电、服装、床上用品等在当地热销,并通过霍尔果斯口岸源源不断地出口中亚五国。“一带一路”战略的提出,让她对前景充满了期望。

2014年,临沂市积极对接“一带一路”,打通对外贸易的国际通道,构筑了国际贸易发展“新格局”。临沂与新疆霍尔果斯等口岸签订了战略合作协议,开通了国内市首条临沂至广州铁路快速货运班列,拟开通至乌鲁木齐的货运专列,国家口岸办正式批复临沂机场开放临时国际口岸,新开通了临沂至中国和东盟合作枢纽城市南宁、中国和俄罗斯合作口岸城市哈尔滨等8条航线,开通国际航线已进入倒计时,海陆空铁国际贸易通道体系初步形成。

本报记者 邵琳 通讯员 吴起龙

平均每天成立

1.4家外贸公司

临沂迈入进出口“百亿美元俱乐部”,是临沂市大力实施商城国际化战略、深入开展省级国际贸易综合改革试点的重大成就,也是临沂市大力推进“1332”计划,建设国际商贸名城的有力回报。

“以前注册外贸公司,光跑手续就要花一两个月,现在国际贸易服务大厅实行‘一站式’服务,工商、质监、商务都在一个大厅内,只要备齐材料,一周多时间就能办好。”14日,临沂浩泽进出口有限公司总经理丁相鑫说,他的公司在去年刚刚成立。

注册外贸公司是开展外贸业务的基础,临沂市通过简化审批手续,压缩办理时限,组织涉外部门、中介服务机构集中办公,使得外贸公司注册登记审批时限由27个工作日压缩到7个工作日内办结,外贸便利化水平明显提升,外贸经营主体数量快速增长。2014年,全市新增有外贸资质企业522家,平均每天有1.4家外贸企业成立,累计达到4000多家。

临沂港操作量,从月均100箱到日均100箱

临沂不靠海,但是临沂可以把码头“搬”到家门口。内陆无水港——临沂港位于临沂商城核心区域,是临沂商城国际化战略的重要基础设施之一,它不但搭建了临沂货物通关达海的快速通道,还凭借报关、报检、船务、货代、拼箱、查验“一站式服务”等优势,带动了全市的对外贸易。

在“旅游购物”模式、“市场采购”商检模式双重作用下,目前临沂港集装箱操作

量由年初的月均不足100个标箱,发展到目前的日均100多标箱。年初月集装箱操作量只有470多标箱,而到了2014年12月攀升至4393标箱,增长了几乎10倍。

电子商务飞跃,交易额高达826亿元

“与传统销售渠道相比,网络销售打破了空间、地域的限制。”临沂金湖彩涂铝业有限公司总经理刘金光这样评价电子商务给企业带来的活力。2014年,金湖彩涂对外出口额达到9千万美元,成为临沂出口额排行第四的

出口大户,其中通过网络的销售额就占到了4千万美元。

2014年对于临沂电子商务来说是飞速发展的一年,我市通过实施“万家跨境电商”培育工程,全方位推进跨境电商发展,按照“垂

直平台+跨境电商+电商服务商”的模式,构建电子商务生态链,培育形成了20家示范企业;同时出台24条政策措施,连续三年每年拿出1亿元资金,支持电子商务发展。2014年实现电子商务交易额826亿元,增长50.1%。

新规破除维修配件渠道垄断

4S店谋变:拼技术拼服务

新年看新规

1月1日起开始实施的《关于促进汽车维修业转型升级提升服务质量的指导意见》中明确宣布要“破除维修配件渠道垄断”。这就意味着,该规定将对汽车4S店的售后业务造成不小的冲击

记者 左肖 孙飞霞

消费者: 价格贵还是得去

在4S店修车,最受诟病的就是价格太贵。即便如此,不少车主还是不得不去4S店维修保养。一方面是厂家规定,汽车在质保期内必须在授权经销商那里维修保养,否则不能享受质保。另一方面,除4S店外,原厂配件很难买到。

2012年时,刚买了新车的常女士经常到4S店保养和维修,虽然价格很贵,但是因为刚买了新车,常女士觉得到私人汽修公司修车不放心,但是4S店高昂的维修价格也让她一直很犯愁。

“蹭掉一点漆,喷个漆就得260元,一点都不给优惠。一次保养加上换个空调滤芯和过滤片就花了700多,这钱到底花在哪里了?”常女士觉得她钱花得不值,而在私人汽车维修中心,维修费用要比4S店便宜近一半,虽然便宜,但是有时喷漆的颜色跟原车还是有色差,无奈之下,常女士还是回到4S店保养维修。

在临沂九路经营一家小型汽车维修厂的胡老板曾经是汽车4S店的维修工。他介绍,车主比较信赖4S店,但不知道有些4S店其实也从汽配城拿零配件,尤其是灯、杠等外观件。“一辆帕萨特被撞了,4S店定价8万元,修理厂也就4万到5万元,他们的利润空间比我们大多了。”胡老板说。

4S店: 新规让他们“压力山大”

“规定还没发布的时候,从老板到员工,都非常关注,觉得压力很大,特别是公开汽车维修技术和配件渠道,将对4S店的售后业务造成不小的冲击。”临沂金华汽车销售服务有限公司服务总监魏超介绍。

“对于深层次的技术厂家都有技术保护,比如车上变速箱的一些构造,国内至今还修不了。对于4S店来讲,对外宣传的噱头就是原装备件、质保、技术高,服务水平好。”魏超说,突然不能以原装备件对外宣传,心理上的优势没有了,4S店在汽车销售方面的利润率压缩,售后和维修成为4S店的主要营收方式,魏超表示,今后4S店生存下去,将要拼的就是服务和技术。

此次新规出台后,下一步4S店该何去何从?临沂齐鲁阳光别克4S店总经理刘伟表示,4S店作为厂家品牌的一个形象的载体,此次新规的调整,对4S店的利润肯定会有冲击。

“2014年,70%的中国汽车经销商都是在亏损,所以2015年的汽车行业没有‘黑马’只有生死。”刘伟说,“新规实施后,竞争加剧,一旦这家4S店的口碑或者资金链出现问题,这家店很快就失去了生存的基础。4S店只能更加注重客户服务体验,并通过这种口碑传播增加客户对4S店的信赖。”

预测: 4S店价格将更“亲民”

“新规的出台对于4S店的发展也是一个推动力,会让4S店零配件市场的价格更加亲民,市民养车用车的费用越来越低,汽车零配件市场竞争更加充分。”刘伟表示。

不过他也担忧,由于目前我国在汽车零配件及精品延伸业务,如导航、汽车装饰美容等监管还不是特别到位,一旦放开,零配件假冒伪劣产品可能会充斥市场,小作坊式的生产商趁机进入市场,不仅扰乱原先已经建立的市场秩序,还会导致汽车配件市场上的鱼龙混杂。

“如果你在市场上买到假的ADS泵、发动机等专业性较强的配件,驾驶员的危险系数则大大增加。”刘伟说。

魏超也认为,虽然汽配城什么配件都能买到,但安装使用过程中,4S店的维修服务更有保障。拿一款机油滤芯来说,更换机芯的扭力在25至35牛之间,但在外面的修理厂没有这种专业的工具测量扭力,一旦用力过大,必定造成开裂和裂缝,降低机器使用寿命。

“4S店拥有独特的优势,人员都是受过专业培训,专业维修技能比较强,经过初期的混乱后,客户便会发现还是4S店可以信赖。”魏超表示。