

# 浙江方林“二手车模式”调查

■ 本报记者 任日莹

在多数消费者眼中,传统的二手车市场应该是环境脏乱的,车辆破旧的。但如果你走进浙江台州的方林二手车市场,之前的一些观念将被颠覆,这里的车辆整齐地排列着,几乎等同全新的各类中高档汽车盘踞于展厅两侧,还有玛莎拉蒂、奥迪 R8、劳斯莱斯、法拉利、兰博基尼等豪车名车,车身靓丽、款式精致,价格却远远低于一手新车,它们吸引着消费者的视线,这是一个全然不同的二手车世界。

事实上,多年新车的高速增长带动了二手车市场的蓬勃发展,不少业内人士分析未来的二手车市场前景广阔。目前,中国的二手车市场仍存在设备陈旧、“尔虞我诈”等行业乱象,没有规范的管理就难以形成规模化的产业。浙江方林二手车市场似乎是个例外,记者在参观方林二手车市场的时候曾惊奇地向工作人员,这些几乎没有“蛛丝马迹”的所谓二手车真的是旧货吗?

## 高市场准入门槛

浙江方林汽车的二手车“新”,不是完全没有道理的。

为了打造让消费者放心的交易市场,管理者对市场内部所有经销商的营业执照等证件严格把关,2010年末,除个别仍在办理中的经销商,市场内持有营业执照商户达到98%以上,打破了传统二手车买卖无序、杂乱的旧貌。“为了保证二手车质量,我们会更加重视‘诚信’二字,很多消费者对二手车持观望态度,觉得二手车是一些事故车、走私车、旧车,因此我们更要把好每一关,切实保障消费者的生命安全。”走进方林二手车市场 A4



整齐华丽的方林二手车市场展厅

二手车行,店主陈斌这样告诉记者。

方崇奇说,方林的“二手车模式”不仅是面上的工作,它更像是一系列的严格把关。确实,2010年,浙江方林二手车市场经销商正式实施“浙江方林二手车市场经营户纪事评定标准”。该标准详细地罗列了经销商日常经营中易发生的违纪行为,对于违反标准的行为将扣除相应的分数,结算时间为一个租赁期。当分数扣至90分限时,经销商来年总租金上浮10%—30%,分数在80分限时,来年总租金上浮30%—50%,分数在70分限时,取消来年续租资格。

## 经销商由“临时工”转正

市场占地面积130亩,固定商铺170余家,“养活”700余名工作人员,把这样规模的市场经营好谈何容易?方林二手车市场也一度处于“混乱”的管理,市场有联合公司的公司户,有夫妻并办的“单干户”,也有从事中介性质的“黄牛”,甚至有未领执照刚涉足商海的“试水户”。一年间,方林二手车市场管理部门在区工商部门的指导下,积极引导经营户在组织形式上向贸易公司转变。通过两年的努力,市场内160多

家商铺全面实现了公司化的改造,并按照公司法的要求,成立“四自”的法人组织,建立规范的现代企业制度。经营户从原来“小本生意”向“大买卖”的长期经营理念转变。理念决定了思路,思路决定了出路,经过公司化改造后商家的创业意识增强。

经销商创业意识增强,不少人就开始动脑进一步“活络市场”。从淘到天猫,电子商务正冲击着传统企业的经营模式、管理模式和经济活动的运作手段,浙江方林二手车市场更是嗅到了互联网可能带来的商机。2009年,方林斥资50多万元建立拥有独立域名的市场网站,并开发相关的服务软件,为经销商提供网上交易的平台,推进了管理和服务的信息化,为经销商提供更多市场机会。

## 方林“独特”的服务平台

采访过程中,最令记者印象深刻的还是浙江方林二手车的办证窗口,人头攒动,但井然有序地排列在各个窗口的队伍中办理相关手续。从复印、审核、录入,到评估、开票,这些市场办证窗口采用“仿车管所等事业单位模式”,集中了二手车交易中的所有程

序,“一站式完成”的模式效率很高。“这样的市场办证模式方便了我们消费者,现在都不用为办理很多东西而跑来跑去了,市场内还提供了最新二手车信息、咨询等增值服务,都很不错,非常喜欢。”一位在窗口办证的徐先生说。

2010年,台州市路桥二手车行业协会正式成立,旨在维护行业整体利益和会员的合法权益,并增进会员间的交流与合作。同年,台州市工商行政管理局路桥分局、路桥区消费者权益保护委员会正式在浙江方林二手车市场成立12315消费维权联络站,给予市场足够的空间自主调解交易纠纷,负责人表示近几年也调解了多起纠纷。几经风雨,种种创新模式初显成效。2010年,浙江方林二手车市场的销售额相比同期增长10%,销售额达39.66亿元,销售数量占整个台州地区的35%;2012年,市场内中高档二手车交易占比达85%,车辆均价达到36万元,高档车的交易比率远远高于上海、广州、杭州等一线城市的同时。

如今它已发展成了台州路桥二手车市场的一块“招牌”,对于浙江方林二手车市场来说,二手车也可以有“春天”。

## 城市观

# 理念创新的“嵊州模式”

■ 董灿娜 本报记者 任日莹

“当好服务企业的助手,建好利于企业的机制,送好优惠企业的政策。”当记者充分解读了《嵊州市工业经济政策汇编》后会体会到,这不仅仅是一个口号,这些“语言文字”都是嵊州市经信局在嵊州工业经济发展中所扮演的角色。在工作报告中有一组数据,2013年1—6月份,嵊州市实现规模以上工业企业总产值170.63亿元,较去年同期增长6.6%;完成工业性投资50.11亿元,增长20.9%,在并不十分理想的宏观大环境下,经济运行维稳中趋升。

## 多项举措,促企业“开足马力”

如何当好助手?记者了解到,在2012年间,计划总投资35亿元的雅戈尔新兴产业园建设、计划总投资14.6亿元的木工机器建设等项目均已落户嵊州,同年,嵊州共引进浙商回归项目32个,协议总投资84.4亿元。而先后出台的《加快发展战略性新兴产业推动工业转型升级的政策意见》、《嵊州市“工业企业30强”和“成长型企业30优”评选办法》、《2013年度嵊州市工业经济专项考核办法》等一系列政策突出了企业培育育强的重点,提高了其针对性和有效性。

嵊州市经信委建立了一套完善的工业行业综合绩效评价体系,并有了“提质增效”工程引导机制、行政强制推进机制以及优化完善产业准入和项目评价机制。“绿、黄、红”牌季度通报制算是较典型的一个考评办法,企业按档次划分为绿牌企业、黄牌企业、红牌企业,绿牌企业是指年度(季度)用能、用地、排放绩效高于企业所属行业平均绩效的企业,黄牌企业指年度(季度)用能、用地、排放绩效低于企业所属行业平均绩效,但高于企业所属行业平均绩效1/3的企业,而红牌企业则是指上述指标均低于企业所属行业平均绩效1/3的企业。

如何送好政策?打开《嵊州市工业经济政策汇编》,厚厚一本书详细地罗列了包括鼓励企业上市、“提质增效”专项奖励、加大政策支持稳定外贸增长、推进市区工业企业转型发展第三产业等积极的政策,以期加速嵊州工业经济发展,让企业看到政府产生的实际效果。嵊州经信委将全市所有工业政策汇编成册,并送到企业手中,尤其是对一些重点扶持政策,充分做好政策的宣传指导工作,分层次组织开展政策宣传活动,使更多企业了解政策、用足、用好政策。同时,为企业送去一些宏观经济形势、政策导向方面的资料,定期交流市场供求、行业发展,帮助企业解决实际困难,努力打造“重工、兴工、扶工”的氛围。

## 把稳风向标,破解企业难题

长期以来嵊州市领导和相关部门深入走访各个企业,对全市工业企业进行调查摸底。据记者随机了解,在一次调查中,其走访企业800多家,梳理248家企业提出的446个问题,分别落实到36个乡镇部门,并建立“半月一督察,一月一通报”制度,使得很多问题迎刃而解。

不少企业反映,政策的风向标把得稳,为企业添了不少光。这些举措初见成效,嵊州的优秀企业发展得以稳步推进,强势产业例如厨具产业、服装产业,在大企业的拉动下保持良好的增长势头,仅1—6月领带服装、机械电机和电器厨具三大主导产业实现总产值131.32亿元。在企业发展的道路上,新兴产业异军突起,成为嵊州经济发展新亮点,其中电声行业和医药行业发展迅速,引人注目。发展优势的同时,一批落后企业被淘汰,2012年,完成淘汰落后产能企业数30家,通过这一举措鼓励企业通过技术改革实现节能降耗。

## 行业协会为发展“添砖加瓦”

“第九届全国丝品花型设计大赛、成立嵊州市电子商务行业协会”等等,浙江嵊州领带行业协会已列出了接下来要抓好的几项重点工作。“论产业我们最小,是服装的配件,男士的饰品。但是,我们领带的生产总量占全球的60%,全国的90%,小小一条领带可以叫板国际。”嵊州市领带行业协会专职副会长周庆余说。为促进企业更好地发展,嵊州市经信局每年定期为下属的领带协会拨款,帮助领带协会组建融资有限公司,先是为20多家中小企业牵线搭桥,通过联保的形式,向平安银行获贷8000多万元,并由常务副会长牵头集资3亿元,组建“嵊州市领带产业小额贷款股份有限公司”,目前正在报批中,协会还与电声、厨具协会联动,组建“嵊州市电子商务产业园”。

事实上,作为嵊州企业与经济发展不可分割的一部分,包括领带行业协会、服装行业协会、厨具行业协会等在内的各行业协会,确实也为企业搭建好的服务平台贡献不小力量。印染是领带产业的前道工序和关键部位,而在嵊州的10家印染企业现状是规模较小、设备陈旧、排污处理欠佳,因此领带协会下到企业调查摸底,引导企业强强联合、兼并重组,在市环保局和经信委相关部门的领导下,初步实施转型方案。初具规模的产业、区域经济和产业集群的形成,这些不是一蹴而就的,协会一直以自己的方式创新以思维,打造生产服务平台。

如今,记者看到的是在这片土地上,一家家企业在国内乃至国际迅速崛起,也看到了为经济发展不断付出努力、汗水的政府部门,更看到用创新理念走出一条新路子的“嵊州模式”。

# 苍南:两岸“闽南情”奠定经贸合作基础

■ 林阿英 本报记者 任日莹

作为台风“菲特”受灾地区之一的温州苍南又一次经受住了风雨的煎熬。两年前,苍南县被设立为浙台(苍南)经贸合作区。两年后的今天,我们看到两岸的经贸交流日益频繁,作为其中一员的浙台(苍南)经贸合作区也已取得了阶段性成果。

## 以文化交流带动经贸合作

苍南是一个土地面积相当于台湾1/28的小县城,而就在这个小县城里,有70多万人讲着闽南语,占了苍南县总人口的2/3,接近于台湾闽南语系人口比例。文化认同从远古蔓延至今,2012年,苍南县举办了首届“中国·苍南海峡两岸妈祖文化交流节”,活动后不少参加的两岸同胞传递出“两岸同宗同祖”的文化认同感,而由两岸共同投资、占地面积达150亩的

妈祖文化园则成为了妈祖文化的新景观。

作为浙江的“南大门”,苍南县坐落于其最南端,是长三角经济区与海峡西岸经济区的交汇处,与台湾隔海相望,霞关港到达台湾基隆仅120海里,比厦门至高雄的路程更短。早前曾有业内人士解读过苍南未来的发展:过去,浙江唯一一个开通对海上客货运直航的台州市玉环县大麦屿港开通之初曾3个月发送旅客10322人;“因而在苍南与台湾之间开通海上客货运直航,发挥苍南霞关港作为浙江距离台湾最近的深水港口优势”。这个提议有其存在的合理性,让台湾农民和农产品通过水路直接登岸,苍南的台湾农民创业园前景似乎会更广阔,而温州乃至整个浙江的赴台需求以期获得最大程度的满足,用海上通航活跃苍南和台湾两地的经济贸易文化交流,以“一处之通带动各处均通”的合作,更具前瞻性。

## 台商投资热情高

也许是共同的文化底蕴连接了海峡两岸全然不同的两座“城”。从台商一直以来的投资热情多少可以折射出浙台(苍南)经贸合作区建设已初见成效。2012年一年,台湾嘉农农业发展基金会、台南大亿企业集团、远雄集团、台湾台肥集团、力氏国际海运集团、台湾商圈总会等一批台湾集团投资者踏入了“苍南”,台湾采风美容医学集团与苍南县正式签订了6亿元的投资意向书,将进驻大陆市场的第一步落在了苍南。2013年,苍南迎来一批“重量级”商户,海峡两岸17家企业参与的13个投资项目,签约金额达36亿元。与此同时,苍南主动走进台湾,进行招商推介,2012年5月的温州党政代表团赴台考察,苍南在此次考察中重点包装了包括现代农业、风景旅游、公共服务、高新技术等54个重点项目随团招商,并接待

了有投资意愿的台湾农训协会、力氏海运集团等台商16批次。

为了更好地促进苍南与台湾地区的交流合作,苍南县十分重视招商并引进一批大项目,强化各项配套服务,出台了苍南县鼓励台商投资的优惠政策文件,建立了招商引资责任制和台资项目落地领导全程负责制及绿色通道制度。“走出去,请进来”招商模式也颇具看点,苍南积极组团参与浙洽会、厦洽会、西洽会等各种两岸经贸交流展会活动,组团赴台湾进行交流对接活动,并邀请国内台商协会、台企负责人和台湾本岛的企业、团体、个人来苍南考察交流,增进了解。

## 发展要“谋”创新路

2011年3月,国家发改委公布的《浙江省海洋经济发展示范区规划》中,明确把“温州都市圈”建设成为“海峡西岸经济区北翼中心城市”,苍南县从浙江省对接长三角经济区的末梢一跃成为对接海峡西岸经济区的“桥头堡”。在已经拥有霞关对台小额贸易、国家级台湾农民创业园等对台经贸合作平台的基础上,苍南县设立浙台(苍南)经贸合作区作为浙江省对接海峡西岸经济区建设、推动浙台经贸交流合作的重要平台,并列入省级开发区管理序列。这是一个新的起点,也是新的一步跨越,改革开放以来,发展模式的探索始终是区域经济的重点,更好的苍南需要创新发展道路。



设立在苍南经贸合作区的浙闽副食品商城