

拓展体验销售 建立质保体系 创新金融服务

嘉定专业市场开启转型路

经营管理落后、市场环境较差、产出效益低下等曾是传统专业市场存在的一些弊端,但随着城市化进程的推进,嘉定的专业市场也在谋求转型。

一元钱就能买地板,你敢相信吗?这是最近东华环球木业市场推出的拍卖活动,吸引了众多消费者的眼球。引入“奥特莱斯”式零售业态——品牌加折扣厂家直营,在建材市场整体萎靡,周遭钢材、五金市场门可罗雀的交易淡季,这一转型举措让“东华”逆势而上,半年交易量突破5亿元,同比增长48.5%。

名叫“木业市场”,但是“东华”已

逐步发展成为包括石材集散中心、石材精品体验中心、木材展销中心、木材电子交易中心、品牌建材折扣中心等多功能于一体的综合性现代化建材交易市场。董事长尹安泰告诉记者:“现在是眼球经济时代,卖建材就和卖衣服一样,顾客要看‘上身’效果再做选择。”于是,“东华”请设计师、厂家,对石材、木料进行“量体裁衣”,然后把最好的效果展示给消费者。目前“东华”已经推出石库、金(属)库、灯库、瓷库等多个精品体验中心,消费者在这里可以直观感受家装效果。

今年年底,来自深圳的“澳康达”

将在嘉定开出一家主打中高端二手车的名车广场,其全新的销售模式有望突破目前二手车交易面临的诚信困局,二手车超市不同品牌间群雄逐鹿的格局开始显现。面对竞争,江桥上海车王二手车超市不甘被鱼肉,正通过转型巩固自身地盘。

在不少人的印象中,由于担心遭遇“事故车”等问题,二手车买卖仍然是一件需要托熟人才能放心的交易门类。与传统二手车市场内“卖完就不管了”不同,在江桥车王二手车超市,最新推出二手车“身份证”认定服务,建立包括维修、事故记录在内的一整

套信息档案以保证车辆的可追溯,并对所销售的二手车提供3个月或5000公里以上的免费质保服务。“服务升级,才能牢牢抓住客户的心。”车王认证二手车超市董事长李海超表示,目前江桥店单月300多台的销量中,一半消费者是来自于老客户的推荐。

“十万件,整单要,马上交易!”8月14日,在上海东方汽配城里,卢方俊三两分钟就跟供货商谈妥了一桩生意。在这之前,他通过汽配城新设立的金融融资业务,获得20万元贷款,免去了自身的流动资金压力。这是现在在东方汽配城内常规交易场景。这样

一来,在过去的常规交易外,东方汽配城多出一项金融服务,买家和卖家都可以在市场内直接进行融资、信贷,对于符合条件的优质诚信企业,市场还可增加融资授信额度,刺激市场交易量,为市场发展注入“催化剂”。

年交易额超过90亿元,入驻企业3500家,常年展示企业1万家、会员企业10万个……正是由于转型蜕变,进行金融创新,建立行业价格信息数据库、汽车配件溯源平台、质量纠纷专家鉴定站,今天的东方汽配城已成为汽车零部件行业发展的一个风向标。

记者 潘庆云

虚开发票 淘宝店主遭殃

本想拉拢大客户,帮他们多开些增值税发票,却没想到已经触犯法律,直到稽查人员找上门,年轻的淘宝店店主小陈还没明白,自己明明做“好事”,为什么还有可能蹲班房?

2006年,来自西安的小伙小陈在淘宝网开了家网店,专营电子产品。“刚开始的时候,根本别指望赚钱,一天能得到10个好评,哪怕一分钱不赚,我都开心得要命。”小陈的淘宝店出售的商品都是从“京东商城”购进的,由于进货量大,折扣也大,而且满额还有返点券和返利,这使小陈的商品很具价格优势。慢慢地,小陈的生意越来越好,不仅为个人消费者代购,甚至有一些专营电子产品的实体企业,也会委托他采购商品。每次代购,他都从“京东商城”为这些企业开出增值税专用发票。为了维持好这几家客户,他主动把其他个人消费者的代购业务也以这几家企业的名义要求“京

东商城”开具专用发票,提供给企业抵扣进项税金。如此操作了两年,正当业务蒸蒸日上之际,嘉定的税务稽查人员却找上门来。

原来,今年嘉定税务稽查开展了电子商务企业专项检查,在第一轮行动涉及的10家企业中,小陈代购的两家企业均牵涉在内。稽查人员顺藤摸瓜,找上了小陈。“不是吧,我又没收他们开票费,不过是举手之劳,送个人情而已,这也不行?”

当然不行。《刑法》第二百零五条规定,虚开增值税专用发票或者虚开用于骗取出口退税、抵扣税款的其他发票的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处二万元以上二十万元以下罚金。这里的虚开,包括了为他人虚开、为自己虚开、让他人虚开、介绍他人虚开。小陈根本没想到,他的“好心之举”,使得多年打拼全成泡影。

记者 潘庆云



日前,嘉定工业区农耕博物馆进入陈列室布置阶段,即将向市民免费开放。该馆总面积800多平方米,分为“农耕文化”和“姜塘文化”两个展示区,将展出石磨、织布机、筛谷机等体现传统农业文明的百余件实物和展品。

图为博物馆里的农作物、石磨等。

记者 管文飞/摄

“双拥果”来嘉销售

本报讯 日前,区“双拥办”组织志愿者,赴驻嘉某部战士张承志的老家——山东省平阴县,指导其家人栽培果树,并将他家种植的成熟苹果运来嘉定销售。这是嘉定区双拥工作——“军地两用人才果树种植培训实践基地”的一项新举措。

在张承志家中,区“双拥办”的同志仔细询问了张承志父亲张守德的

生活情况及其他家的主要收入来源、果园收成情况等。区民政志愿服务中心与张守德签订了《苹果收购协议》,并送上由区双拥服务中心和区农业技术推广服务中心编写的《果树栽培实用技能》一书。在张承志家的苹果园,志愿者们忙着采摘苹果、装箱,张守德老人连声道谢:“谢谢嘉定的同志,这下不愁销路了。”

通讯员 陈晓红

增氧换水消毒 鱼儿度夏有保障

本报讯 每年6月至9月是鱼类生长的黄金季节,随着持续的高温天气,位于外冈镇的望新鱼苗场正做好一系列防暑措施,确保鱼苗健康生长。

8月13日上午,笔者来到望新鱼苗场,看到鱼塘中不少个头较大的草鱼、花鲢因天热而露出水面。

鱼苗场工作人员陆小弟见状后立即打开增氧泵,为鱼塘加氧。他介绍,天热温度上升后,水中氧气的溶解度下降,会造成水底氧气浓度降低,这时若不及时为鱼塘增加氧气,鱼很有可能缺氧而死。

高温天,鱼的摄食量也有所减少,为了避免残余饲料变质导致池塘水质

下降,鱼苗场每天投料控制在2次,半小时后捞净残留的饲料,确保水质清洁。同时,针对夏季水温高、水质多变这一情况,鱼苗场将平时7至10天换一次水的频率改变为3天更换一次水,每15-20天还会对水体进行消毒,防止病害发生。

通讯员 王啸东

宁波脆瓜上市

本报讯 近日,在浙江农家园里,清脆爽口的“宁波脆瓜”受到游客的啧啧称赞。果园负责人介绍,“宁波脆瓜”是去年从浙江引进,今年首次对外销售,成熟的“宁波脆瓜”瓜皮薄、汁水多、口感爽脆,由于含糖量低,可以作为糖尿病患者的夏令水果。

通讯员 周炳项 吴玉辉/文
记者 潘庆云/摄



记者 潘庆云

曹久青的蔬菜“保卫战”

本报讯 持续的高温,被晒伤的不仅是人,还有田间地头的蔬菜。位于外冈镇钱公路旁的上海绿望果蔬专业合作社,415亩种植面积多种植本地绿叶菜,是嘉定重要的“菜篮子”供应基地之一,面对连续创造历史记录的高温天气,这里的蔬菜减产几近一半。8月13日,站在田埂上,阳光晒得人无处躲,这时候,从大棚里钻出一个男人,满头大汗,他就是曹久青。大棚里,工人正在忙着撒鸡毛菜种子,曹久青的表情看上去很严肃,他明白,撒下去的种子多数不能成活,高温已经完全打乱了绿叶菜的正常生长。

“鸡毛菜是嘉定市民喜爱的一种叶菜,但它也是一种比较娇贵的菜,对温度、湿度都有要求,正常情况下35℃上下最有利于它的生产,但现在外面40℃,大棚里面更是热得不行,撒下去的种子比平时多好几

倍,但成活率没平时的一半……”

为了对付烈日炙烤,曹久青从各处借来了100多个黑色遮阳网,给大棚蔬菜撑起一层保护伞。“但能享受遮阳网的大棚,只占总量三分之一,远远不够。”待出苗后,工人们立即揭去遮阳网,再覆盖在另一块刚播种的田块上,反复循环利用。

虽然很多地面晒得干裂,但记者注意到,大棚四周的沟渠里,都可以看到水流,蔬菜减产并非是缺水,而是高温让它们“中暑”了——“体质”好一点的从菜心开始腐烂,“体质”差一点的从菜心开始腐烂。“蔬菜不同于其他植物,它的根茎非常少,高温下浇到地面的水,会直接烫死菜根,我们只能利用沟渠尽可能使菜地的土壤潮湿,但即使这样也受不了这么热的炙烤。”合作社往年7、8月叶菜一天的收成最少4吨,而今年一天的产量不到2吨。

连续40℃的高温,种子刚发芽就

“烧”死,但即使这样,曹久青仍要求工人每天播种。“绿叶菜的生长周期为一个月,等天凉再种就来不及了。”曹久青说,“只要气温降下来,两个多礼拜时间就能恢复正常供应。”

种不出菜,但又不能不卖菜。这是减产后,曹久青不得不面对的难题。“吉祥馄饨”是合作社长期客户,每天要购进2吨青菜,但现在,每天根本达不到要求。为留住客户,曹久青做出一个决定:从北方以每公斤6元的价格购入青菜,再用自家的货车送货给“吉祥馄饨”,要知道,曹久青自己大棚里种出的菜,卖给“吉祥馄饨”每公斤也只有2块8毛钱。知道的人都说,这个“二道贩子”做得太傻太蠢,但曹久青知道,只要熬过“天灾”,打赢这场蔬菜“保卫战”,一切都会好起来。

记者 潘庆云



经济短波

两桥启动拆改建工程

本报讯 日前,新成路新高桥(迎园中路——仓场路)改建工程、馨西桥改建工程开工,预计分别于明年1月和今年10月底竣工。 通讯员 默言

首届南翔50大赛落幕

本报讯 首届“南翔50创业大赛”于8月15日圆满落幕,上海昶购网络科技有限公司荣获冠军。

通讯员 周斐

安亭举办融资沙龙

本报讯 日前,安亭镇中小企业股权融资沙龙在上海汽车金融港举办,40家优质企业及经济城代表参加沙龙,了解资本市场信息。

通讯员 臧贻华