

湘潭综合保税区封关运行 我省综合保税区建设进入集中爆发期

省内将能买到正品便宜“洋货”

4月20日上午，在湘潭综合保税区大门前，长沙海关关长黎对贞下达通关指令，十几台集装箱货车鱼贯驶入闸口，标志着湘潭综合保税区正式封关运行。

此外，衡阳综合保税区已经运行半年，并宣布今年进出口贸易额要突破100亿美元；岳阳城陵矶综合保税区1期工程建设得热火朝天；长沙也拟设立黄花综合保税区……我省的综合保税区建设进入集中爆发期。

市民将可“低价”购买境外商品

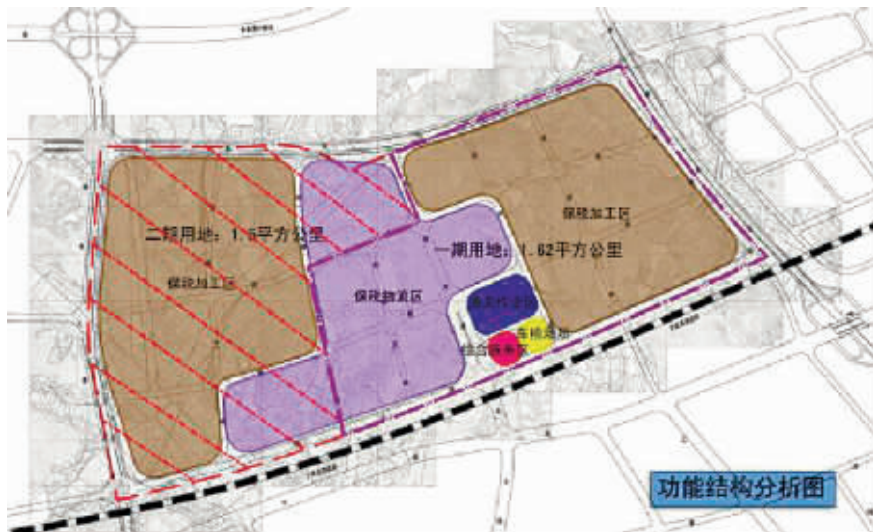
“保税”是指海关对进入保税区的货物暂时不收税，但保留征税的权利；根据保税区的货物是要出口还是转销国内市场，海关再决定免税还是征税。

湖南可可进出口贸易股份有限公司主要从国外进口婴幼儿食品、用品，销往国内20多个省市。过去，公司每次从海外采购商品，都必须在通关时一次性缴清8%的关税和17%的增值税，“进口一亿元货物，税金高达上千万，这种情况经常遇见。”公司负责人叶伟告诉记者，没有综保区，企业得预留大笔纳税资金。

4月20日，可可公司将十几个集装箱的货物放进综保区仓库，这批货物就相当于还在境外，今后卖出去多少，就交多少税。“少量多次交税盘活了流转资金，比一次性足额交税划算得多。”叶伟说。

“对‘两头在外’的企业尤其有利，完全免除了关税和增值税。”黎对贞表示，湘潭综保区封关运行后，我省外贸最发达的长株潭城市群就有了第一个综保区，这对全省的进出口都将产生明显利好。

据了解，湘潭综保区正在建设进口商品展示中心，预计两年内投入使用，同时，跨境电商试点城市也在积极申报中。这意味着，今后湖南人不出省就能直接接触正宗“洋货”，并以出产国售价购买，仅交纳少量行邮税，且商品品质比网上代购、海淘等更可靠。



衡阳出口额激增两倍

2014年9月9日，全省的首个综合保税区在衡阳封关运行。不到4个月，衡阳综保区进出口额达到36.4亿元人民币，贡献了该市全年外贸总值的20.1%，仅12月，综保区进出口额就有9.1亿元人民币，占衡阳市当月进出口总额的38%。从衡阳海关发布的数据看，2014年衡阳市第四季度进出口额猛涨到81.2亿元，与前一年同期相比增加了2.1倍。

2014年，衡阳市凭着180.8亿美元的外贸总额，超越了外贸额长期在前的湘潭、郴州，不论增速和数额都跃居全省第三，增速高出全省平均增速38.6个百分点。

综保区来了，自贸区还远吗

如果以我省首个综保区封关运行时间为节点，往前看，邻省湖北、重庆、贵州、广西、广东、江西早已各有综合保税区；往后看，广东、天津、福建三地以综保区为基础建设起来的自贸区进入挂牌倒计时，“自贸区2.0时代”呼之欲出。前有“强敌”，后有“追兵”。

“今后招商的压力越来越大。”湘潭综保区经济发展招商局的办公人员并不隐瞒自己的忧虑。实际上，全国的综保区都进入集中爆发期，依靠政策优惠吸引投资的作用进一步被弱化。

“到如今，综合保税区之间短期竞争不可避免，最终解决的方向是发展自贸区。”省口岸办主任徐双荣认为，湖南是内陆省，外贸总量不大，外向型经济不够发达，所以眼下十分有必要大力建设综保区，“‘筑巢’才能‘引凤’，不可能等着凤凰先来。”

徐双荣分析，“越是内地，越需要自贸区，湘潭综保区封关运行为我省创建自贸区奠定了基础。长沙黄花综保区将是另一个关键。”

■记者 彭雅惠 侯小娟

新技术让路灯节能50%

4月21日，记者从湖南星联顶晟电子科技有限公司获悉，其与中国环保节能集团旗下子公司浙江中节能绿建环保科技有限公司达成战略合作，联合向市场推广XLDS系列大功率节能型电子镇流器。此产品被评为“2013中国节能优秀技术”，可广泛应用于城市道路、公路隧道、商业、厂矿和农业大棚等公共场所的照明，其系统节能效果最高可达50%。

■记者 潘海涛

华融湘江银行发布高收益产品

降准通道开启，市民理财何去何从？华融湘江银行长沙分行工作人员介绍，居民可提前锁定收益。该行一款期限177天，10万元起售，预期年化收益率高达7.0%（注：10万元至30万元（不含）6.5%，30万元至100万元（不含）6.7%；100万元（含）以上7.0%）的理财产品目前还余有少量额度，该款产品收益稳健，认购渠道灵活，通过柜台、网上银行、手机银行、微信银行均可认购。

■通讯员 王乐 记者 潘海涛

金立 S7 七大卖点引围观 上市三周同比增幅超六成

自3月20日至今，金立S7在国内上市近一个月以来，市场销售量十分乐观。据金立手机市场数据统计，在全国整体区域，与金立热销的S系列其他产品相比，金立S7销量增幅达到60%以上，其中一些重点销售区域甚至出现超过300%的增长势头。此外，专注中国通讯研究18年的赛诺中国的市场调研数据显示：金立S7是目前智能手机市场销量上升最快的国产手机。

喜人的市场表现根源于S7独特的产品优势。金立基于对用户的深刻洞察研发S7，在注重机身轻薄的同时，平衡了产品性能，堪称“薄至完美”的典范之作。

在设计上，S7并没有满足于吉尼斯世界最薄，在追求超薄机身的基础上，对用户体验实现了全新突破。S7不仅具备5.5mm超薄机身，更首创双峰平面切割机身，打造极轨曲线，既突出了金属材质的质感，又在视觉上使



S7更加纤薄。2750mAh电池配置是目前市场上超薄手机的最高容量，并定制超级省电模式。独家研发的“极地散热系统”从8个区域将热能传导金属框架，整个机身散热层多达13重，最终实现完美的手机内部温度环境。在拍照功能方面，S7嵌入式后置1300万像素镜头，800万像素前置镜头，并首次推出镜头平台化的Image+影像系统，实现最优拍照效果。Hi-Fi级音乐体验，达到专业级发烧Hi-Fi标准。首次搭载基于Android5.0深度定制的

Amigo3.0系统，在外观界面与人性化操控等细节方面做了较大改动及再设计，整体设计更趋于简洁。此外，S7还是全球最薄的双卡五模十频手机。正是这七大独特设计成就了S7的品质，也成就了S7在中国市场的销量。

在取得中国市场骄人业绩的同时，S7于近日在万众瞩目下正式登陆印度，发布会现场产品一经亮相即凭借突出的产品设计与卓越性能俘获了全场目光。金立集团总裁卢伟冰现场提到金立在印度市场的目标：“经过两年多的努力，目前已经在产业内建立了质量和口碑。未来三年内在印度建立完善的生产工厂，根植印度市场，加紧品牌布局。”

此外，于近日在孟加拉举办的S7上市发布会中，金立S7一经亮相，首批货即被渠道商抢购一空。而尼泊尔的上市发布会中，S7也获得了超高的人气度。

昆仑山携手滴滴打车 跨界合作升级品质生活

4月15日，昆仑山雪山矿泉水与滴滴打车战略合作签约仪式在北京举办，双方将通过深度合作在战略层面上的资源最大化无缝对接，从而提升双方的品牌影响力以及用户体验。作为国内高端饮用水和打车领域的领导品牌，两巨头的合作将全面延伸到线下，昆仑山雪山矿泉水会作为滴滴专车用水，依托滴滴平台，推广健康饮水概念。滴滴也将因为搭载高端饮用水品牌昆仑山，实现在用户体验细节上的跨越。

除此之外，据加多宝品牌管理部副总经理王月贵介绍，昆仑山还将发出5000万滴滴红包，和滴滴展开联合招募。

文 郝慧智



法式浪漫遇见海派生活 标致 4008、RCZ 亮相上海车展

2015年4月20日，第十六届上海国际汽车工业展览会在上海国家会展中心盛大开幕。作为标致进口车与东风标致并网销售后的首次同台亮相，标致进口车派出了两款重磅车型：都市全领域SUV 4008与激情制造者RCZ硬顶跑车参展。与东风标致共同上演了一场法式浪漫与海派生活的碰撞，一展标致汽车的全球品质和领先科技的独特魅力。

可以自如地穿梭于城市之中，也可以在美丽的大自然里尽情追逐越野的乐趣，硬汉的体魄与绅士的浪漫在标致4008身上得到了充分的体现，强悍的越野性能、敏锐的操控体验、创新的设计风格，无时无刻地彰显着标致4008优雅时尚的风格魅力。值得一提的是，其电控适时四驱系统及天幕式



全景天窗，充分满足越野爱好者追求自然的心，为品味出众、内心充满激情、率真自我的城市精英，带来激情自由的驾驶体验。

而作为标致汽车首款以字母取代数字为名称的车型，标致RCZ不仅有着风尚的外观，更是集速度与激情于一身，荣登世界最美车型行列。设计师将源源不断地设计灵感，在标致RCZ身上尽情地发挥，让RCZ成为优雅与激情并重的运动型跑车。惊艳的外观、

潮流的内饰、澎湃的动力，从视觉、听觉、感觉上，为人们带来了完美的感官体验，让埋藏在心底的激情随之爆发。

自1月初并网以来，标致及东风标致一致管理与销售，强化同一个品牌优势，标致汽车原汁原味的欧式品质，让双方形成了更具竞争力的组合，为用户带来更高品质汽车生活的同时强化了品牌高端的形象认知。

融合潮流与经典，标致4008和RCZ将原汁原味的法式格调带到上海，展现出标致4008亦城市亦越野、RCZ优雅与激情并重的多重魅力，为上海车展增添了一道专属于标致汽车的独特风采。以此次车展为台阶，未来标致4008和RCZ必将带着原装进口的超高品质，为更多的驾乘者们带来至臻完善的用车体验。

国美在线 418 总交易额同比增 220% 大家电突破 32 万台

“电商下半年看双11，上半年就看国美在线418！我们期望将418打造成不仅属于国美在线，更属于整个电商行业的网购狂欢节。”国美在线董事长牟贵先在线上线418周年启动仪式上的这番豪言兑现了。

4月16日-19日，国美在线四天内全站交易额同比增长220%，无线同比增长740%，占比全站突破40%，大家电销售突破32万台，此外，iPhone6成为销售最快的热销产品，活动首日5秒内销售就达1000台，新上线的国美家和微店也表现抢眼，可谓全线告捷，圆满收官。

据透露，今年第一季度国美在线交易额同比增长已超120%。依托全零售战略，国美在线有望以418为起点，再次创造电商增长奇迹，向行业前三发起最强有力地冲击。