

临沂“群团购”打开住房消费局面

政府搭台牵线，9个月销售超万套

□记者 杜祥升 见习记者 王楠
通讯员 徐镇 李会涛 报道

本报临沂讯 “‘卖旧买新’后能得到多少补贴？”“参加‘群团购’，到底能选到哪些心仪的楼盘？”近日，伴随临沂马拉松激情开跑，不仅是万名跑者的脚步，还有一场借势“出圈”的住房“群团购”宣传推介会。在临沂奥体公园、大剧院展区，住房“群团购”展位前人头攒动，气氛热烈。短短一天，超3000人驻足咨询，近200组群众当场登记购房意向。

这是临沂市住房“群团购”活动的一幕。临沂市住房“群团购”按照“季季有主题、月月有活动、周周有推介”的工作思路，将住房“群团购”与文体活动、展会经济相结合，借助临沂市第十五届全民健身运动会、龙舟竞渡迎端午赛事、临沂“919电商直播嘉年华”等项目，打造“住房+文体+家装+展会”的一站式消费场景。

“3月，我们去了临沂市中医医院；4月，走进了临沂市人民医院；5月，我们又来到了临沂市妇幼保健院……”谈起住房“群团购”的足迹，卫健系统住房“群团购”工作小组成员郭伟如数家珍。“很多医护职工工作繁忙，根本没有时间和精力去看房，‘货比三家’。我们直接把优质的房企和项目请进来，送到他们‘单位门口’，实现零距离沟通。更重要

的是，这是政府牵头组织的，职工们更放心。”

郭伟所描述的，正是临沂市住房“群团购”工作小组与市房地产行业协会联合开展的“五进”服务——即组织房企进机关、进企业、进院校、进社区、进商会。这套“组合拳”精准击中了市场痛点，实现了从“人找房”到“房找人”的转变，完成了供需双方的高效对接。

3月底，在临沂中心城区住房“群团购”集中议价活动现场，职工郭先生成功锁定心仪房源，并拿到了开发商承诺的最低价，还额外签订了一份为期1年的保价协议。“一直想买房子，但觉得房价不太稳定

就一直在观望，今天是好机遇，遇上了好政策。”郭先生的喜悦之情溢于言表。

这场议价活动如同一场“购房盛宴”：各楼盘代表轮番上阵，亮出项目优势；意向购房者与开发面对面“砍价”；一旁，临沂市住房公积金管理中心、银行、专业律师团队坐镇，提供从贷款到法务的“一条龙”咨询；更有住房“群团购”负责人与资深房产谈判专家现场助阵，为购房者争取最大利益。多方合力，只为让置业更安心。

“以旧换新”购房补贴、保价协议、面积段优惠、组团优惠……一项项政策，为职工、群众购房带来优惠，也为房地产行业带来了新的活力。“过去我们销售很大

程度上是‘守株待兔’，现在局面完全不一样了。”君澜凤凰城销售经理王子绪感慨，“通过住房‘群团购’活动，我们主动走进医院、学校、机构，进行面对面精准宣传，效果立竿见影。”他透露，自2月份参与活动后，项目售楼处到访量提升了40%，二、三季度的成交量相较一季度增长了30%，“平均每月通过‘群团购’能稳定销售10套房。”

900余场次住房宣传及“群团购”推介活动，超15万人次参与，宣传覆盖人次超200万……今年前9个月，临沂市共组织187个项目参与住房“群团购”，累计到访102801人次，实现房产销售10477套。

“群团购”成临沂楼市破局关键一招



□王楠

面对房地产市场“卖房难、买房难”的双重困境，临沂市以住房“群团购”的新模式，在9个月内实现销售超万套，走出一条

精准施策、激活市场的有效路径。

这一模式的创新之处，在于政府角色的转变：从管理者转变为服务者、组织者与信任纽带。通过“五进”服务，临沂将优质楼盘送进单位和社区等，实现从“人找房”到“房找人”的转变；通过集中议价、保价协议与购房补贴，切实打消群众顾虑，释放购房需求。同时，临沂将房产销售与文体活动、展会经济深度融合，打

造“住房+”一站式消费场景，形成“一场活动、多重效益”的良性循环。地方政府的精准发力与主动服务，让“小切口”带来“大变化”，才能成就9个月销售超万套的可喜局面。



扫码查看视频

一个扁担挑两头

“出海”第一步，政府领着走

□本报记者 王思晴
本报通讯员 高静

参加了两个国际展会后，明葵（山东）商贸有限公司总经理刘辉便决定既做生产商，也做“外贸专员”。10月30日，她带着工厂新设计的20多款假睫毛奔赴韩国。回想起半个多月前展会上的场景：“在2025韩国电商（跨境）博览会兰华专场展会上，我们的产品一拿出来，摊位就被围住了。”刘辉觉得与客户谈合作的底气更足了。

明葵的业务一直以生产假睫毛为主，产品早就销到了海外，但产品最后卖到了哪里、卖了多少钱，作为生产商的刘辉却不知道。“以前不敢自己做海外市场，都是外贸公司来下订单，来了订单就生产，

没有订单就等着，利润微薄，公司的未来仿佛一眼就能看到头。”刘辉说。

作为生产型小微企业，明葵也曾尝试转型。“电商火起来的时候，我们也在电商平台开了店铺，但效果不理想。”刘辉说，因为没有经验，消费者不断提交的“仅退款”申请让她不得不停止售货，最后关闭了店铺。这次转型以亏本告终，也打击了她做零售的信心。“看来小微企业只适合做生产端。”刘辉当时想。

今年以来，临沂市政府一直鼓励企业“出海”闯市场，口号喊得响亮，却没在刘辉心里掀起波澜。国内零售端都做不好的企业，能做好外贸吗？那肯定不行——刘辉否定了自己。但看着身边的企业陆续“出海”，刘辉也有些心动。转变始于7月的2025兰华（马来西亚）

海外商展临沂优质产品展销会，那是临沂市兰山区今年组织的众多海外展会之一。“展会我没去，让参展的朋友带了一点产品，在塑料管的展位旁挤出一小块桌面摆放假睫毛。”刘辉说，初次尝试，她没抱太高的期望，但没想到这个“拼凑”的摊位竟然大受欢迎，“一场展会，假睫毛销售过半，看来做外贸也没那么难。”

明葵的转型是兰山区企业“走出去”的缩影。临沂市素有“中国物流名城”“中国物流之都”的美誉。依托丰富的商贸物流资源，主城区兰山区将发展的目光投向广阔的国际市场，把商城国际化作为“一号工程”，大力实施外贸主体引育、国际交流合作、国际物流提升、数字贸易赋能、外贸生态优化等重点工程，深入开

展“百团千企·商城出海”等活动。今年1—9月，累计开展境外展洽活动91场次，带领2294家企业出海抢订单；实现市场交易额3656.52亿元、网络零售额376.5亿元，临沂商城跨境电商综合服务平台9610报关出口980.85万单。

此外，兰山区聚焦“一带一路”，加大“一城一仓”布局，海外商城、海外仓总数达到39处。“我们针对马来西亚的市场需求设计了一批假睫毛，准备了一批产品放在海外仓里。现在咱临沂的国际物流业很发达，发货也快，我们小微企业‘出海’的风险越来越小。”刘辉说，“政府领着我们小微企业走出‘出海’第一步，摸清了流程，我们心里就有底了，把咱临沂的货卖向国际市场，我们有信心。”

临沂柳编篮海外受青睐

□见习记者 周浩达
通讯员 郑鹏飞 王庆龙 报道

本报临沂讯 11月3日，在临沂佳宇工艺品有限公司厂房内，工人们正熟练地编柳编篮，这些产品即将发往澳大利亚。“在10月举行的广交会上，我们接待了216批外商客户，又收获了价值110万美元的订单。”公司负责人廖大伟说。

柳编篮为何能赢得海外市场青睐？关键在于企业找准市场需求。“第一次去广交会的时候，我们带去了脏衣篮、宠物篮、野餐篮等多种产品，结果发现脏衣篮最受欢迎。”廖大伟询问后才知，原来欧美国家多数家庭都选择在社区的洗衣房集中洗衣，脏衣篮便成了必需品。这次的“意外”发现，让廖大伟意识到产品要精准把握海外客户的生活习惯和实际需求。如今，脏衣篮已成为佳宇工艺品的主力产品，占其出口总量的七成，产品远销日本、美国、澳大利亚等国家。

企业还成立了电商团队，在负责海外线上销售的同时，也调研、分析不同国家和地区的文化偏好及使用场景，使企业能快速响应海外市场的多样化需求。“我们计划明年在欧洲设立仓库，进一步缩短物流周期，更好地满足客户需求。”廖大伟说。



临沂市打通堵点

助力项目“极简”开工

□记者 王思晴 报道

本报临沂讯 近日，记者在临沂市政府召开的新闻发布会上获悉，今年以来，临沂市针对工程建设项目审批服务方面的堵点难点，助力项目“极简”开工。

破解土地要素制约，打破“手续办理主体仅限出租方”的惯例，允许以承租人名义办理从立项到验收全流程建设项目手续，盘活闲置存量土地，项目落地时间平均提前5个月。推行“订单式”标准厂房建设，由政府或配建企业“量身定制”，企业无需办理用地等手续，审批平均时限压减20%。破解开工审批繁琐难题，全省首创“三阶集成·双零办理”极简开工服务，整合立项用地规划许可、工程建设许可、施工许可三个开工前阶段事项，通过“企业零障碍申报，部门零时差审批”，将工业项目开工审批环节由16个压减为3个，审批时限由3个月压减为10个工作日，申请材料由62份压减至31份。目前，已有21个项目实现建筑施工许可证等“10证齐发”“极简开工”。破解项目投产耗时长难题，强化部门协同与市县联动，在工业项目竣工验收阶段，同步协助企业办理产品生产许可等“准营”手续，推动项目平均提前3个月投产。目前已为11个项目办理“验收+准营”手续，实现工业项目“建成即运营”。

罗庄区执法评估改革

为企业减免罚款325万元

□见习记者 周浩达 通讯员 朱炳雨 报道

本报临沂讯 近年来，临沂市罗庄区以“平衡执法监管与经济发展”为核心，通过制度创新、机制协同、服务优化“三维发力”，优化营商环境。自试点以来，罗庄区累计评估涉企案件104件，为企业减免罚款325万元。

在制度创新上，推行经济影响评估制度，指导执法部门在立案、调查、处罚各环节，分析涉案企业生产经营受影响程度。通过“一企一策”宣讲、“法治体检”等提前规避风险，完善案件回访与包容审慎制度，明确柔性执法适用情形。今年以来，柔性处理案件47件，企业整改率100%。在机制协同上，联合区工商联、各执法单位每季度修订评估操作规程，与法院、检察院、纪检监察机关等建立“提前介入+联合研判”机制，共同研判处罚幅度。针对中小微企业推出“处罚文书+整改指引”配套服务，已为23家企业明确整改步骤、责任人和时限。在服务优化上，建立“月报备+季核查”制度，每季度报送典型案例。制定《行政复议与行政执法监督衔接工作规定》，明确11种线索移交情形，推动行政机关自我纠错，获得企业认可。

一场跨越考验期的

“高考”接力

□见习记者 王楠 通讯员 耿轶凡 报道

本报临沂讯 近日，临沂高新区人民检察院“轶·凡”未检团队收到了一封特殊的感谢信——曾因涉嫌盗窃被附条件不起诉的小杨，今年高考以561分的成绩被理想大学录取。他在信中写道：“是检察官没有放弃我，让我懂得如何带着教训重新站起，并走得更稳更远。”

该案是临沂高新区检察院贯彻“司法办案+精准帮教+社会支持”一体化工作模式的缩影。2023年，高三学生小杨因一时冲动涉嫌犯罪，该院经全面社会调查和不公开听证，依法对其作出附条件不起诉决定，并设置六个月最短考验期，最大限度减少案件对其高考的影响。考验期结束后，当小杨因复读压力萌生退意时，检察机关主动延伸帮教触角，联合心理咨询师、高校教师开展情绪疏导和生涯指导，帮助其认清方向、重返学业正轨。

近年来，临沂高新区检察院持续释放附条件不起诉制度效能，积极链接司法社工、心理咨询师等专业力量，为涉罪未成年人量身定制帮教方案。截至目前，已成功帮助21名涉罪未成年人顺利复学、回归社会，其中3人考取大学。“法律有尺度，司法有温度。”该院检察长尹德新表示，将继续创新未成年人检察工作机制，以精准帮教为迷途少年铺设充满希望的“回头路”，为新时代未成年人保护工作贡献检察力量。

临沭县村级巡察机制

助力基层治理

□记者 杜祥升 通讯员 崔孟琪 报道

本报临沂讯 近年来，临沭县将高质量推进村级巡察作为提升基层监督效能的重要抓手，通过精准分类、系统施策、联动整改等创新举措，以巡察工作高质量发展推动基层治理提质增效。

精准分类施策，提升巡察针对性。创新实施村级组织分类巡察机制，从组织战斗力、领导班子、村级收入、问题矛盾、干部用权等5个方面设置评估指标，将全县266个村（社区）科学划分为三类，根据不同类别特点，聚焦基层党组织建设、产业振兴、“三资”管理、干部廉洁履职等方面，量身定制巡察计划和监督重点；深化联动机制，增强监督协同性，推出“共性+个性”双清单监督模式，系统梳理村级“小微权力”问题清单，形成13个方面60项共性问题监督要点和15个方面150项典型问题监督要点；强化闭环管理，确保整改实效，构建“四位一体”整改责任体系，压实镇（街）主体责任，建立镇（街）班子成员、部门站所、联系工作区、村居干部“四位一体”的联动整改网格，县纪委监委组织部开展联合督导检查4次，提出整改建议25条。

费县大田庄乡

家家户户都是“土专家”

□见习记者 王楠 通讯员 高云野 报道

本报费县讯 近日，走进费县大田庄乡，漫山遍野的山楂树红果压枝，农户忙碌采收。全乡果园面积5.8万亩，其中山楂1.13万亩，几乎家家有果园、户户种山楂。“我们这里家家户户都是‘土专家’。”臧家庄村村民曹广祥边采收边介绍，他种植3亩多山楂，针对不同品种的成熟期，施肥技巧、剪枝要领如数家珍。几十年的种植经验，让当地农民对果树习性和管理技术了如指掌。

近年来，大田庄乡通过实施惠农政策，推广“富硒”技术，组织农业培训，推动农民从“靠天吃饭”转向“科学管理”，亩产和优品率持续提升。随着产量和品质的提高，收购商直接到村头收购。乡里还积极拓展产业链，发挥乡镇联合社作用，推行“合作社+采摘园+农户”模式，统一管理服务，线上线下结合拓宽销售。同时推动农文旅融合，打造“春赏花，秋采果”乡村旅游，今年国庆期间接待游客2.3万人次，带动农家乐、民宿收入增长40%。据统计，大田庄乡果品总产量6179.4万公斤，产值超3亿元，其中山楂产量2688万公斤，产值9386万元。红火的山楂产业，让农民的“钱袋子”越来越鼓。

汽车脚垫标识牌增厚6.5毫米……

□见习记者 王楠
本报通讯员 万发真

汽车脚垫标识牌增厚6.5毫米会发生什么？答案是更耐腐蚀。为了追求美观，汽车脚垫标识牌厚度通常为3.5毫米，但在11月就开始下雪的美国，路面喷融雪剂后，融雪剂随着鞋被带入车内，会腐蚀汽车脚垫的标识牌。

“和美国外贸客户沟通后，我们就把标识牌的厚度增加到了10毫米。”在山东安跃汽车用品有限公司总经理李峰看来，这增厚的6.5毫米，关乎的正是产品的灵魂：极致的用户体验。“‘把一个产品做到极致’，是我们公司的经营理念，通过与外贸客户直接沟通，我们分析海外用户的需求和消费习惯，才能让我们的产

品在细节上更胜一筹。”

10月31日，当记者在李峰的办公室听到这个“6.5毫米的故事”时，窗外新厂区的施工已近尾声，新设备陆续进场。这个位于临沂沂河新区凤凰岭街道智慧五金产业园近37000平方米的崭新厂房，预示着企业产能的一次跨越式提升。“11月下旬就能搬迁，届时我们就不用为了生产一张脚垫而跑多个厂区了。”李峰的语气中充满期待。近年来订单持续增长，老厂房早已不堪重负，新工厂的落成无疑是一场及时雨。

凭借对细节的执着与卓越的制造工艺，安跃的产品远销美国、加拿大、澳大利亚、韩国等全球十几个国家和地区。今年1—9月，公司生产总值高达1186万美元。订单供不应求，产能不足，这些“幸

福的烦恼”背后，李峰却经历过真正的惊涛骇浪。

今年以来，美国关税政策持续调整，给了这家以美国为主要市场的企业一记重击。“去年美国市场占我们出口份额的80%，关税政策一出，几乎所有传统批发商都立刻暂停采购，这条渠道几乎完全被切断。”李峰话头一转，

“但我们70%的客户实际来源于线上电商平台。关税政策对传统统购冲击巨大，但对直达消费者的电商模式影响甚微。”李峰分析。通过灵活调整零售价格，公司稳住了产能和队伍。“可以说是跨境电商带我们走过了这段困难的时期。”自2021年进驻亚马逊平台以来，安跃在线上积累了深厚的根基，而随着临沂亚马逊云科技出海创新中心的落

地，公司深耕美国市场的能力得到进一步加持。

转机在七八月份出现，中美关税的两度延期，让一度冰封的传统批发业务迎来复苏，订单量甚至比以往翻了一倍，基本弥补了前几个月的亏空。但这场风波让李峰又一次意识到，绝不能把“鸡蛋”都放在同一个篮子里。

“从去年起，我们就开始开拓巴西、阿根廷等南美市场。今年7月，公司正式进驻韩国 Coupang 电商平台。”李峰说。在刚刚结束的广交会上，安跃再次收获来自澳大利亚、沙特阿拉伯、英国等国订单，总额达75.8万美元。而更让他期待的是，即将启程参加的美国拉斯维加斯汽配展。“这次，我们要到老外的家门口去卖货。”