

# 6 | 管理诊所 Management Clinic

2015年以来,热钱不断涌进二手车电商平台,融资额度持续刷新和攀升。据不完全统计,2015年全年国内先后有17家二手车电商获得融资,累计高达9亿美金。然而,二手车直卖网在获得巨额融资、疯狂营销的同时,其存在的问题也日益凸显。

## 瓜子二手车遭消费者拷问 天价广告难解服务口碑困局

■ 龚梦泽

2015年以来,热钱不断涌进二手车电商平台,融资额度持续刷新和攀升。据不完全统计,2015年全年国内先后有17家二手车电商获得融资,累计高达9亿美金。特别是优信二手车、瓜子二手车和车易拍等二手车电商巨头,每一轮融资都接近或超过1亿美金。

不久前,瓜子二手车直卖网CEO杨浩涌宣称瓜子二手车在2016年将整合汽车后服务市场,预计在春节前后将完成新一轮融资。然而,瓜子二手车直卖网在获得巨额融资、疯狂营销的同时,其失信于用户、强扣服务费、售卖事故车的乱象不断。来自上海的陈小姐在该平台购车前后承诺“变形”,由“14天无理由退车”变成了“14天有理由退车”;山东的石先生经过“259项全面检测”竟然买错车,但瓜子方面对此却拒绝理赔。

### 承诺食言、检测乌龙

#### 瓜子二手车遭消费者拷问

2015年9月15日,赶集网创始人、58赶集联席CEO杨浩涌宣布“赶集好车”更名为“瓜子二手车直卖网”,并高调吆喝“个人车主直接把车卖给个人买家,没有中间商赚差价”,然而实际情况又是如何呢?

来自上海市青浦区的陈小姐向记者叙述了自己的亲身经历:2015年12月4日,陈小姐在瓜子网购买了北京汽车E系列轿车,成交价格4.9万元。不同于在店内的低速试车,陈小姐发现汽车在实际驾驶过程中震动和异响问题严重。次日,陈小姐提出终止交易,退还车辆。

然而令她意想不到的是,瓜子二手车工作人员竟然要求其缴纳6000元费用。其中包括4000元的折旧费以及2000元的服务费。

“按照当地车行的价格,租车半年折旧



费也只有3000元,我开了一天就被要求支付2000元,瓜子二手车未免太过分了。”陈小姐对记者表示。

之前在官网和工作人员口中承诺明确的“14天无理由退车”也在退车过程食言。客服表示,所谓“14天无理由退车”要求车辆为事故车、水泡车或火烧车才可以退换,其他情形均不在退车范围之列。

陈小姐称,瓜子二手车声称14天无理由退车,实则设置了一系列门槛。平台首先会劝说不要退车,如果执意要退,就会凭空生出若干条款和限制,比如服务费、折旧费等。

除了“14天无理由退车”的吸睛广告外,瓜子二手车标榜的“259项全面检测”也是其核心卖点。然而在山东青岛的石先生看

来,这看似专业严苛的检验标准,甚至有些可笑。据石先生透露,他于2015年10月份在瓜子二手车网站购得了一辆2015款1.5T手动尊贵型众泰T600,然而让他始料未及的是,在一次车友交流中,经人提点他诧异地发现,所购车辆竟然不是官网标注的新款众泰T600,而是2014年的老款车型。2015款1.5T手动尊贵型众泰T600较之老款在细节加工、配置增设以及性能提升三个方面有共计26项的优化。

对此,石先生表示相当委屈,因为自己对车了解不多,才特意找到了号称“专业检测团队,不放过每一个细节”的瓜子二手车。但让他万万没想到的是这样一个“专业”团队居然连车型都能搞错。

问题还远未结束,石先生随后联系到

瓜子二手车要求退换错误车辆或补偿差额价款。然而瓜子二手车非但没有承认工作失误,居然让石先生去4S店要求清偿。“两个月过去了,我多次联系瓜子二手车要求给个说法,但均未得到回应。”石先生如是说。

### 服务和口碑乃根本 行业规范亟待建立

二手车电商平台在获得巨额融资、疯狂营销的同时,二手车市场的痛点也一直存在。

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光在接受记者采访时认为,新车销售有召回和三包制度,但是二手车没有这方面的法律法规约束,二手车市场的碎片化状况依然存在,诚信体系也未建立健全,这需要行业的共同努力。

贾新光对记者表示,在如今二手车市场不成熟的情况下,流量其实不是各家最亟待解决的问题。多方信任、交易落地、车源不足三大痛点才是各家最应该关注的重点。二手车电商平台需要做好第三方角色,扎实做好服务,积淀用户口碑和美誉度,通过口碑传播打造二手车品牌。

业内人士认为,二手车初期成长靠流量符合电商规律,但长远看深里做,口碑才是最重要的,流量反倒会式微。对此,原北京亚运村汽车交易市场中心总经理苏晖表达了相同的看法,模式会随市场需求改变,产品和服务才是核心竞争力。

苏晖称,二手车行业最大的短板,便是服务体系,包括物流服务、金融服务以及售后的赔付服务。前期大量的融资补贴和天价广告虽然可以带来流量,但线上市场的搭建只是线下服务的开始,真正考验各家生存力和续航力的因素则是线下服务和市场口碑。在当下社交化、互动化的传播环境中,品牌服务和客户体验才是决定购买的最重要因素。

## 闻创新企业治污法: 变要我减排 为“我要减排”

■ 罗立

福建省运用经济杠杆促进污染治理,企业排污指标由免费改为有偿使用,治理污染腾出的排污指标可以交易获利。这一创新之举大大增强了企业减排治污的内生动力,变“要我减排”为“我要减排”,2015年全省水、空气、生态环境保持全优。

晋江豪山建材有限公司副总经理蔡铭委最近频频到泉州市环保局咨询。他们公司用天然气取代了煤炭生产瓷砖,省出了不少排污指标,想挂牌拍卖掉这些富余出来的“交易排污权”。

“一年减少用4万吨的煤,按照环评批复,一年二氧化硫的排放量不能超过70吨。通过天然气替代改造后,粗略地算,一年差不多可以减少45吨二氧化硫排放。”蔡铭委说,“开展节能减排升级改造,生产成本就会上升,但企业并没有被压得喘不过气来。我们往国家产业的政策上靠,做一些附加值比较高的产品,来抵御市场的风险。”

交易排污权,就是经环保部门核定的企业初始排污权与实际排污量之间的相差部分。企业投入资金实施技改、升级工艺,实现节能降耗减排的,就会产生交易排污权。

在福建,企业可以花钱买排污权,但并不是有钱就能任性多买、随便排污。因为一个地区的总排污量是建立在对环境容量科学评估的基础上的,可交易转让的排污权要以总量和浓度控制为前提。在环境承载力越来越脆弱的情况下,持续减少污染物排放是大趋势,排污权日益成为一种稀缺的、不断升值的企业资产,企业可以从出让、拍卖排污权获利,缓解因节能减排升级改造导致的成本上升压力。同时,还可以获得政府财政奖励、企业所得税减免、信贷优先等优惠与支持。

泉州市环保局污染物排放总量控制科科长蔡天从说,企业通过投资,进一步治理污染;再通过市场的交易,可以取得回报,这个回报是比较可观的。排污权成为有偿资源,更重要的是通过经济的杠杆,企业有了主动开展减排的积极性。

据悉,以前环境治理是外部成本,企业不愿意去做;现在企业为了自身利益,提高了治污积极性,珍惜有限的排污权,减少了污染物排放。有了经济利益驱动,节能减排排放就从政府的强制行为变为企业的自觉的市场行为,企业从“要我减排”主动转变为“我要减排”。

“企业排污量越大,所需要支付的排污权有偿使用费越多。排污成本越高,无疑企业在市场上的竞争力就下降。”蔡天从说。

2015年,福建省在造纸、皮革、建筑陶瓷等8个行业试点推行排污权交易,已有282家企业完成659宗交易,化学需氧量、氨氮、二氧化硫、氮氧化物四项污染物指标累积成交金额达到1.14亿元,对生态环境改善起到了积极作用。全省9个设区城市空气质量达标天数比例平均为99.9%,集中式生活饮用水水源地水质达标率为100%,12条主要河流达到或优于国家Ⅲ类标准水质的比例占94.8%,生态环境继续保持蓝天、水清。

福建省排污权储备和管理技术中心主任杨长胜说,排污费是后端治理,有偿使用企业排污指标是前置约束。提高“环境资源有价”意识,使企业不再靠牺牲环境来赚钱,对环境保护很有益处。

2016年,福建省将在所有工业排污企业中全面推行排污权交易。

## 中小企业帮扶工程在京启动

■ 张军红

2016年1月9日,由经济日报社、《经济》杂志社指导,中国创新经营研究院、中国创新经营联盟、中国创新经营网联合主办的“2016·中小企业升级转型高峰论坛暨中小企业升级转型帮扶工程”启动仪式在北京举行。

中国经济传媒集团副总经理王璐在致辞中指出,要解决中小企业在创业与发展中遇到的突出问题,首先要要在“放开”方面有高度,逐步推进传统的垄断性行业、公共事业包括国家重点发展的战略性产业、军事工业等对社会资本“敞开大门”,继续“对内”开放。其次要在“减负”方面有力度,加大财税支持力度,落实好税费优惠政策。三要在“解难”方面有温度,鼓励发展中小金融机构,进一步加快对具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构的速度。四要在“引导”方面有广度,大力发展众创空间,支持小微企业创业基地建设,加快公共服务平台网络建设,完善平台网络服务标准和功能,提高服务质量。

《经济》杂志社社长兼总编辑陈志强表示,在新常态,中小企业要从三方面主动创新,才能抓住国内市场个性化、多样化的需要,应对国际市场日趋激烈的竞争。一要重



视技术创新,加大内部人才培养及外部人才的引进力度,提高研发投入,开发先进适用的技术、工艺和设备,研制适销对路的新产品。二要重视管理创新,根据企业发展规模和行业特点,选择合适的管理方式,提高对创新的激励力度。三要重视商业模式创新,利用互联网技术,创新商业模式,开发个性化

化、全球化市场。

《经济》杂志社总策划、中国创新经营研究院院长谭勇对于中小企业应该如何转型升级有独特的见解。他认为,中小企业要想把生意做好,最重要的是改变传统的经营思维。

天津市宁河区人民政府副区长杨毅东就政策进行了解读,他表示,《中共天津市

委、天津市人民政府关于打造科技小巨人升级版的若干意见》是过去5年发展科技型中小企业和小巨人企业的延续和提升,到2020年,全市科技型中小企业总量要从目前的7万家增加到10万家,科技小巨人企业要从3400家增加到5000家。未来5年,天津市将重点抓三个升级,即能力升级、规模升级、服务升级,开展六大工程和四项优化服务。

中国工业经济联合会副秘书长刘红儒认为,中小企业的发展离不开国家重大战略的实施,“中国制造2025”和“一带一路”政策将对工业企业转型升级和产品、技术的“走出去”有重大促进作用。他认为,下一步,中小企业应该走出国门,抱团出海,进入国外的工业园区发展。

山东新世纪传统文化发展中心执行会长、山东省济南市创业促进会副会长刘雍认为,企业创新创业有四个核心要素,即梦想、因果、信念和坚持。

会上,天津东海集团承诺将为“中小企业升级转型帮扶工程”提供1000万元项目资金,《经济》杂志社总策划、中国创新经营研究院院长谭勇分别为山东分院、西南分院进行了授权。现场嘉宾就中小企业如何转型创新、政府在其中扮演何种角色、中小企业应规避何种法律风险等话题进行了圆桌讨论。

## 浙商总会新商规: 不行贿、不欠薪、 不逃税、不侵权

浙商总会280多名理事1月10日在杭州召开经济形势研判会。浙商在讨论经济应对之策前,为自己定下了不行贿、不欠薪、不逃税、不侵权4条“军规”。

浙商总会会长、阿里巴巴集团董事局主席马云说,接下来的5到15个月会很艰难,但是未来5到15年一定会很好。“困难时候企业家想当初为什么开始,将来要走向哪里,想清楚自己能做什么、不能做什么。”

马云说,总商会决定不了企业家们做什么,但可以决定不做什么,所以提议浙商给自己定四条纪律:不行贿、不欠薪、不逃税、不侵权。

“克扣员工工资不如替员工找好出路;如果大家都抄袭,谁来创新?浙商诚实守法守信的品牌打响了,全世界都会争着来跟你做生意,放弃一些短期利益,长远来看路只会越走越宽。”马云说。

马云提议的浙商4条商规10日正式进行了公布。

据悉,浙商总会成立于2015年10月,旨在以共同目标、共同原则和共同的价值观凝聚海内外浙商,成为中国经济、全球经济转型的参与者、推动者。(据新华社)

## 六大减负“组合拳”激发企业发展活力

■ 包兴安

近期召开的中央经济工作会议确定,帮助企业降低成本成为2016年经济工作五大任务之一,并提出要开展降低实体经济成本行动,打出“组合拳”。这套降成本的“组合拳”包括降低制度性交易成本、企业税费负担、社会保险费、财务成本、电力价格、物流成本。专家认为,国家大力度为企业减负,企业将获得更加公平的发展环境,一旦政策全面落实,企业将迎重大利好。

“供给侧改革将决定中国未来5年的经济发展态势。供给侧改革的任务很多,但首先要提高企业经营的效率,这需要进一步减税、降费。”1月9日,国家税务总局原副

家税务总局公布的数据显示,2015年前三季度,我国支持创业创新税收政策共计减税2375亿元。

许善达指出,有关减税、降费等措施,政府此前已出台不少政策,比如营改增的推进,但由于此前政府的工作重心更倾向于需求侧改革,导致部分政策落实并不及时,但在供给侧改革的大背景下,减税措施等都将被放在更重要的位置。“此前营改增预测要减9000亿元的税负,目前已经减了3000亿元,未来还有更多的税要减。”

在降费方面,许善达指出,中国的社保缴费费率超40%,在全世界来说都是偏高的。以养老保险为例,中国的缴费率是美国的一倍多,企业负担较重。

相关数据显示,目前,中国养老、医疗、失业、工伤、生育五项社保的缴费比例,企业为29.8%,个人为11%左右,合计近工资的41%。许善达认为,如果上述政策,包括营改增、降低一半社保缴费率等可以实现的话,或可为企业减少1.5万亿元至1.6万亿元的税费,企业经营情况将因此改善,同时将激发企业活力。

不过,有专家表示,虽然通过给企业降税,让企业增加投入、扩大生产、增加就业、刺激产业发展,但是减税不能“大水漫灌”,需要精准定向发挥税收的调节功能,在税制改革的基础上调节税收结构。

专家预计,包括营改增、降低社保缴费率等举措全面落地,可为企业减少1.5万亿元至1.6万亿元税费。