



■ 雷敏 丁静 高少华

手机下单,随时随走,每公里 1 元……继“共享单车”后,时尚、酷炫的“共享汽车”又成为北京、上海、深圳、重庆、成都、武汉、杭州等地的街头一景。谁在参与这个市场?消费者怎么用?如何管理?——记者近日走访多个城市,打开有关“共享汽车”的三个问号。

谁在参与? 汽车厂家、运营商、互联网企业进场 掘金”

在国内大中城市,买车、养车成本越来越高,再加上限行政策、上牌难及城市停车位饱和等问题,公众对“共享汽车”具有巨大潜在需求。

记者调查发现,首汽集团旗下“Gofun 出行”、乐视汽车平台“零派乐享”、“宝驾出行”等“共享汽车”品牌已进驻北京市场,其中“Gofun 出行”已经在北京储备 1100 辆车,车型包括奇瑞、江淮、北汽等;租赁点 100 多个,2017 年将扩展到 200 多个。

在上海,上汽集团与 EVCARD 合资成立的环球车享已经投放运营 6500 辆。2017 年,公司将实现上海核心交通枢纽的全覆盖,同时还将覆盖至全国 50 个城市。途歌 TOGO 首批 100 辆奔驰 smart 汽车已投放

在人民广场、淮海路、上海展览馆等地。在广州,目前已有“有车”、EVCARD、驾呗等共享汽车运营商。在深圳,比亚迪、中兴、车普智能、联程共享四家企业的 1000 多辆分时租赁汽车每天活跃在街头;戴姆勒旗下 car2share、途歌 TOGO 两家互联网车企也加速进入深圳市场。主打车型是奔

谁在参与? 消费者怎么用? 如何管理? 打开“共享汽车”的三个问号

驰旗下双门 smart。目前深圳已投放约 200 台 TOGO“共享汽车”,预计今年二季度将达到 500 台。

在重庆,戴姆勒集团旗下的“即行 car2go”已陆续在重庆主城区投放 600 多辆奔驰 smart 汽车。力帆集团的“盼达用车”投放数量也达到 800 辆左右。

目前大部分公司选择电动车运营,能有效减少环境污染。国家信息中心去年 2 月发布的一份报告显示,每分享 1 辆汽车,可以减少 13 辆汽车的购买行为。

“共享汽车”的用户以年轻人为主。“北京限行限购,买车很不方便,养车费用也很贵。使用‘共享汽车’既能满足我的需要,还很酷。”26 岁的刘晓倩在体验完 Gofun 后说。

消费者怎么用? app 注册,就近取车,远低于出租车运价

在北京,记者下载“Gofun 出行”手机 APP,上传身份证、驾驶证照片,缴纳押金 699 元。不到 5 分钟,就获得一个账号。登录账号,记者在距离最近的菜市口地铁站附近选择一辆奇瑞 EQ 新能源车下单,收费是每公里 1 元加上每分钟 0.1 元。记者开车行驶了 9 公里,用时 66 分钟,费用总计 15.6 元,远远低于北京市 2.3 元每公里的出租车运价。

在上海,记者在奉贤区碧海金沙景区附近一家 EVCARD 服务点刷卡租赁了一辆荣威 E50 新能源车,收费为每分钟 0.5 元。使用结束后回到租赁点刷卡还车,充电。手机 APP 上显示当天总计使用 52 分钟,付费 26 元。

西部城市重庆和成都,也是“共享汽

车”的热门投放区域。戴姆勒智能交通服务集团旗下的“即行 car2go”押金只要 99 元。“car2go 取车停车并不需要到指定地点,凡是不违规的地方都可以停。”重庆市民、“90 后”小伙子黄伟说。

与“共享单车”不同,开车上路就有可能发生事故,更何况是这种面向不确定的社会大众提供的驾车出行服务。“共享汽车”如何保障驾驶安全?

记者发现,除了在使用前需要验证消费者的身份证、驾照等信息外,不少平台还推出了保险服务。比如,Gofun 在确认用车之前,需要选择是否购买价值 10 元的不计免赔服务。“即行 car2go”也投保了交通事故责任强制保险和综合商业保险。

使用过程中产生的停车和违章费用,则需要用户承担。此外,为避免出现人为锁车、毁车、圈车收费等不文明用车行为,各大平台都在相关条款中做了规定,并明确了用户需承担的相关费用及法律责任。

“押金也是一种管理方式,提醒用户对消费行为负责。”“Gofun 出行”首席运营官谭奕说。

如何管理? 以鼓励扶持为主,但需设门槛和规范

“共享汽车”的发展在国内尚处于萌芽和起步阶段,行业本身犹待不断探索和完善。特别是在“网约车”“共享单车”市场出现了一些乱象、引发争议的背景下,“共享汽车”如何吸取前车之鉴,发展得更

顺畅,也给政府公共资源的管理和调配以及社会诚信体系建设等带来新的考验。

记者采访发现,目前国内多地对汽车分时租赁市场的监管大多仍属空白,无章

可循。

北京市律师协会交通专业委员会秘书长黄海波认为,与“共享单车”不同的是,汽车占用的城市空间和道路资源是比较多的。城市管理者应该积极关注,研究是否需要控制规模、设立市场准入规范、定义车辆性质以及规范安全、保险等问题。

当然,多数专家也认同,对新生事物,城市管理者应在底线思维下营造一个良好的发展环境。对“共享汽车”行业的发展应以鼓励扶持为主,否则服务网点少、停车难等障碍会制约行业的健康发展。

华南理工大学教授、广州市规划委员会委员袁奇峰表示,“共享汽车”作为准公共产品,要有公共政策去配套。比如在轨道交通终点站、城市边远地区,或者大学旁,可以在停车场租金方面给予优惠和减免,提供场地支持等。

记者近日采访北京、上海、广州、深圳等地交通管理部门发现,尽管各地尚未出台管理细则,但均表达了对这类新兴出行方式的鼓励态度。北京市政路桥集团有限公司已计划将二、三环 40 余处高架桥下的空间改造作为“共享汽车”租赁点。

德国国际合作机构(GIZ)中国交通、能源和城市化领域主任金彩尔说,最好的交通方式是适合当地的。如何将轨道、公交、出租车、分时租赁汽车、自行车等形成良性互补,是城市管理者应该研究的。

此外,有专家指出,“共享汽车”的使用权下放至流动的个体,因此对使用者的素质和社会诚信度提出了很高的要求。建议加快实现企业内部信用信息与社会诚信体系建设的衔接,并以此为依据出台相关法律法规来约束使用者的消费行为。

河南省委常委、常务副省长翁杰明在鲜易控股调研时指出： 将支持鲜易控股打造全国性的引领平台

■ 本报驻河南首席记者 李代广

2 月 16 日,河南省委常委、常务副省长翁杰明到河南鲜易控股公司调研,河南省发改委副巡视员邵义、省工信委副主任李涛、省民政厅副厅长孟超、省卫计委副巡视员王立英参加调研活动。许昌市委常委、市委秘书长王竣,长葛市委书记刘胜利等领导陪同调研。

在调研过程中,翁杰明副省长对鲜易公司定位于生鲜产业互联网平台,致力构建智慧生鲜供应链生态圈的做法表示肯定,称赞公司的生态圈理念非常先进,生鲜产业互联网平台是新业态,希望公司充分发挥产业链条长、平台大数据等优势发展供应链金融,明确表示河南省现代服务业产业投资基金、河南省战略新兴产业投资基金支持公司在冷链物流领域、生鲜品领域成为全国的引领性企业。

“这是新业态,是区域经济发展的一块瑰宝”

鲜易控股公司董事长朱献福向翁杰明副省长汇报了公司的发展情况及新时期的定位,公司已有 24 年的发展历史,经历了

生产加工制造业向生产性服务企业、平台性企业和生态型企业的精进,2014 年,公司定位于生鲜产业互联网平台,致力于构建智慧生鲜供应链生态圈,线下包括生产性服务业众品股份,是中国生鲜品的龙头企业。平台性服务业温控供应链,是中国温控供应链的标杆企业。通过线下产业的支撑,实现线上鲜易网、冷链马甲等交易平台的快速发展。

对此,翁杰明副省长称赞到:“2014 年提出这个理念还是比较先进的,当时生态圈的概念才刚刚兴起。”当了解到公司将产品业态、服务业态、线上交易业态融合发展的商业模式在全国独一无二时,翁杰明副省长深入询问了公司的主营业务收入、利润情况及各业态的增长速度情况。并称赞到:“这是新业态,是区域经济发展的一块瑰宝。”发挥生态圈和产业链的优势,发展供应链金融。

在公司供应链金融板块前,翁杰明副省长详细听取了公司供应链金融的服务模式。当了解到公司的供应链金融涵盖一产、二产、三产等全产业链条,翁杰明副省长鼓励公司发挥生态圈和产业链的优势,发展供应链金融,带动中小企业创新创业,实现



共属。

“河南省的两只基金将支持你们发展新实体经济,打造全国性的引领平台”

在电子显示屏前,翁杰明副省长一行详细了解了鲜易网和冷链马甲的情况,他对鲜易网定位于 B2B 电商交易平台表示认同,翁杰明副省长在听取了冷链马甲的基本情况后,详细询问了冷链马甲的服务客户、辐射范围、线上用户装载率等问题,称赞冷链马甲作为交易性平台,前景非常广阔,并希望冷链马甲持续完善交易模式,提升车辆装载率,降低社会物流成本。

翁杰明副省长询问了公司作为龙头企业参与国家标准制定方面的实践。当了解到公司先后组织了《肉禽类冷链温控运作规范》,是《水产品、餐饮、医疗冷链物流服务规范》等国标、行标试点企业,翁杰明副省长鼓励公司参与国家标准的制定。

翁杰明副省长对公司提出战略新兴产业基金支持公司快速发展的建议表示支持。他讲到,“你们提出在冷链物流领域、生鲜食品领域打造全国性的引领平台这个目标非常好,河南省现代服务业产业投资基金、河南省战略新兴产业投资基金把你们的温控供应链、食品产业链纳入支持范围内没问题。”



■ 闫雨昕

金融业向来伴随着社会经济活动的需求而动。对于许多行业来说,2016 年的关键词都是转型升级,银行作为“整体综合服务商”,亦不例外。随着供给侧结构性改革的逐步推进,银行业自身也在不断变革。对于市场来说,一个深刻的感受就是,银行金融服务的内涵越来越丰富,边界越来越向外延展,可获得性也大大提高。

当创业、创新的氛围和条件日臻成熟,全国各地有越来越多的商业银行或讨论、或正在进行着将贷款客户培育成投资标的的探索,通过对科技创新型从事“股权+债券”的投放令银行与科创企业“互相成就”,这样的资金运作模式被称作“投贷联动”。

春江水暖鸭先知。作为民营经济最为活跃的城市之一,浙江自有科技金融的助推方式与体制机制。浙江银监局相关人士告诉记者,目前已有杭州银行、嘉兴银行等 7 家银行机构开展外部投贷联动试点,合计支持科创企业 187 家,贷款余额 14 亿元。

科创企业究竟需要怎样的融资?

银行业供给侧改革进行时： 投贷联动“解渴”科创企业融资

相较于发达国家,我国直接融资市场还有待进一步完善,许多科创企业在发展初期的“资金之渴”难以得到满足。如何为这些企业提供所需资金,同时又能伴随企业共同成长,是银行业一直在思考的问题。

如果说众多企业的融资需求有什么共同之处,那就是每个企业都希望得到“差别对待”——拥有“量体裁衣”的贷款产品。这就要求银行针对不同的需求做出相应的调整和创新。

在这样的背景之下,“投贷联动”应运而生。2016 年 4 月,银监会、科技部、中国人民银行联合发文,确定包括中国银行在内的 10 家银行机构在中关村等 5 个国家自主创新示范区开展投贷联动试点。各界对此充满期待。

“我希望银行对我的经营很了解,但不干涉我决策。”浙江省昱能科技有限公司董事长兼 CEO 凌志敏告诉记者。有别于取道资本市场融资存在分散创始人控制权的风险,投贷联动令一部分资金通过银行信贷解决,只出让很小一部分股权,创始人对于企业的控制权得到更完整的保留。

事实上,投贷联动可以培育银行对企业、行业的认知,在实际操作中,也有很大的探索空间——但投贷联动不能代替风险投资,太靠“贷”则会失去“投”的意义。

企业的体验究竟如何?“对我们来说,通

过商业银行投贷联动融得的资金在一定程度上利率更低、品牌形象获得提高、放款方式也更灵活广泛。”浙江赢视科技有限公司总经理吴洋说。

记者从较早试水投贷联动的各家银行获悉,建立“科技支行”是全国各地银监分局普遍的着力点。“当地各个科技分行正分别试点投贷联动产品,而并非简单地“千人一面”给予基准利率优惠。”嘉兴银监分局副局长孙宏杰告诉记者,辖内各科技支行与初创期的科技企业建立起更紧密的利益共同体,专门为初创、成长、成熟三个阶段的科技企业设计了信用贷、订单贷、贸易贷、知识产权贷、股权贷等一系列的信贷产品。“这为所处不同阶段的科创企业,较大程度上破解了增信难题。”他表示。

资料显示,截至目前,浙江仅嘉兴市就已成立科技专营机构 14 家,累计对科技型企业授信户数超 400 户,累计放贷 69 亿元,目前贷款余额 369 户、24.3 亿元。其中,农业银行嘉兴科技支行和嘉兴银行科技支行通过全面剥离其他业务、免除传统的存贷业务绩效考核,建立单独业务管理办法,放宽不良容忍率等,成为浙江银监局批准设立的全省首批“持牌经营”专营支行,邮储银行科技城支行也由总行特批为专营机构。

在上个月召开的 2017 年全国银行业监督管理工作会议上,银监会主席尚福林发表

讲话,强调继续积极稳妥、有序推进投贷联动试点工作,全力协助试点银行机构设立投资功能子公司,适时扩大试点范围;继续推动设立科技信贷专营机构,加快科技成果有效转化,支持创新驱动战略。

资金的 边界”在哪里?

记者采访的多位银行人士普遍认为,银行的贷款支持具有除利息收入之外的商业价值,是传统银行综合化经营的新尝试。

记者调研了解到,农业银行嘉兴科技支行曾对浙江德康医疗器械有限公司新增 1000 万元授信,并与其签订股贷合作协议。据悉,该公司研发及主营的产品主要集中在脊柱外科中使用的骨科植入物,用于替代国外同类产品,目前尚处于蓝海。

科技支行行长李良介绍,基于德康医疗目前 22000 万元的估值,农业银行嘉兴科技支行拥有该公司 0.7%的股权未来收益权,股权由德康医疗实控人许小波代持。在持有期间,农行有优先退出选择权,在公司 B 轮或 C 轮股权融资时退出。

银行业资深人士向记者坦言,投行业务的确拥有较高收益,但监管的“缰绳”仍需要勒紧,需要有配套机制安排以确保风险补偿。毕竟,银行经营的目的不是获得高风险收益,而是为了支持实体经济,且以股权收益抵补

从一盘“辣椒炒肉”开始的 农业供给侧改革

■ 范帆

2017 年中央一号文件提出全面提升农产品质量和食品安全水平,并将“推进农村电商发展”作为拓展农业产业链价值链的重要环节。这让返乡创业的齐禧才喜出望外。

“想念家乡的辣椒炒肉”

2013 年,齐禧才从江西财经大学毕业后,在上海一家大型超市做部门经理。但他始终没能适应上海的生活,尤其不习惯清淡的饮食风格,心里始终不忘老家婺源的那一盘“辣椒炒肉”。

“我和在外工作的老乡们交流,他们也特别怀念家乡的味道。可是没办法,大城市里很难买到正宗的农村土特产。”记忆里的味道时常化作淡淡的乡愁,再加上家里的父母逐渐老去,他萌生了回乡创业的想法。

近几年来,婺源的乡村休闲旅游产业红火。但是很多游客并不知道,婺源还有很多美味的原生态农产品,苦于没有销售渠道而不为人知。回乡之后的齐禧才计划建立一个电商平台,将收购来的优质农产品直接对接市场。2016 年 4 月,他和两个发小一起成立了一家农业商贸公司,致力于提供原生态的农产品,寻找更多的家乡味道。

从农家到餐桌的纽带

创业初期,由于缺乏市场调研和进货渠道,齐禧才通过一些供货商来收购农产品,顾客们对这些产品并不买账。

“说实话连我自己也不知道供货商的货源在哪里,顾客问一些产品的信息,我也答不上来。”齐禧才说。

为此,他决定挨家挨户地搜集村民家的土特产。齐禧才花了一个月的时间,走遍了婺源的每个村庄,向村民打听家里有哪些农产品,与村民交流想法。婺源地处山区,很多村子交通不便,有时候一天下来,齐禧才只能搜集到一种土特产。

经过这次调研,齐禧才对散落在婺源各个村庄的农产品有了更多的了解。他的公司开始成为连接城市餐桌和村民后院的纽带,婺源的山茶油、干笋、干辣椒等原生态农产品经过他的推广,逐渐被顾客认可,成为苏沪浙等大城市餐桌上的佳肴。口碑树立了,销量自然便好起来了。齐禧才告诉记者,去年生意好的时候,一个月的销售额达到 5 万元。

绘制寻味特产地图

为了更好地推广家乡的土特产,齐禧才打算和一些农户合作,推出一套“婺源特产地图”,将每个村庄主要有哪些农产品都在地图上标出来。

“这样游客来婺源旅游,可以顺便把当地正宗的特产捎回去。”齐禧才的电商平台让许多村民有了一笔额外的收入,今年他想帮助村民把农产品进行初级加工,提升产品附加值,让大伙的收入更多些。

不仅搜集美味,齐禧才更想留住美味,“当时走访农村时我们发现,很多传统的土特产制作工艺都已经被年轻人遗忘了。”齐禧才说,他还计划通过文字和图像的方式,把祖辈辈流传下来的食品制作工艺记录下来,让年轻人了解身边还有这么多的美味佳肴,也让更多出门在外的游子

在思乡之时,品尝到一口家乡的味道。

信贷风险。

另一方面,面对科技创新高风险和债务融资低收益的局面,如何做好风险隔离,打造可持续性的商业模式,成为各参与方的痛点。

此外,根据我国《商业银行法》规定,商业银行不得向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资。这意味着银行在投贷联动时需通过子公司或创投基金代投,而由此或可能酝酿出的一些额外问题,例如:对某个行业的了解相对匮乏、利率灵活度不高等。

为了更好地解决上述问题,记者了解到,地方政府持续推进发挥分担和补偿信用风险方面的举措。

以嘉兴市为例,据嘉兴银行副行长章张海介绍,当地科技支行对经认定的科技型企业发放贷款发生的风险,由补偿基金和银行按 6:4 的比例分担。目前,全市已成立风险补偿基金总额达 1.3 亿元,其中市本级 7000 万元,全市科技型企业数据库已纳入企业 1921 家,其中市本级 779 家。

此外,为保证防范风险的可持续性,地方还进行多方合作尝试初步搭建科技金融生态圈,以及引入担保公司等。

监管当局还强调做好高风险企业前瞻性退出工作。对于成长情况不佳的企业果断制定退出计划,及时“止血”,以保证科技支行的可持续发展。

其实,投贷联动并非新鲜话题,这已经成为银行业供给侧改革的重头戏之一。毫无疑问,雨后春笋般的科创企业和日益升级的融资需求,正推动金融服务更好地实现其价值。而随着这种趋势不断的潮流化,政府在制定金融政策时亦为创新预留了更多的空间。