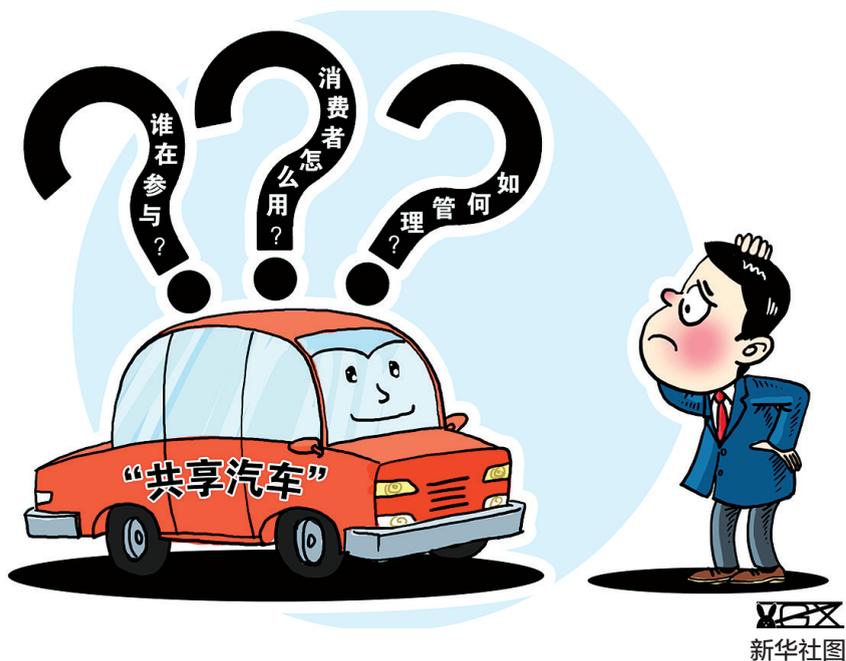


十余大中城市现“共享汽车”

公共资源管理调配 社会诚信体系建设面临新考验

手机下单、随叫随走、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、杭州等十余大中城市的街头一景。只需下载手机APP,注册后就能用手机在附近找到汽车使用,到达目的地后可把车还到指定的停车网点或任意的正规停车场。业内人士预测,“共享汽车”在未来几年将迎来市场爆发期。那么是谁在参与这个市场?消费者怎么用?如何管理?——记者近日走访多个城市,解开有关“共享汽车”的三个问号。



新华社图

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。

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,“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,发展得更为顺畅,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“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。

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、自行车等形式良性互补,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。本报综合新华社、中国新闻网

谁在参与?

汽车厂家、运营商、互联网企业进场“掘金”

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汽车已投放于人民广场、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4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。

新年“第一妖股”同力水泥连遭套现

本报讯 2月17日晚,同力水泥公告,2月10日至17日,二股东天瑞集团股份有限公司(简称天瑞集团)通过大宗交易及公开竞价方式减持公司股份共计2343.25万股,占公司总股本的4.94%,套现逾6.91亿元。

同力水泥作为新年“第一妖股”,不仅大股东减持频繁,同为水泥行业的二股东天瑞集团,在所持股份质押解禁同日,随即通过大宗交易抛售套现。业内人士认为,股东连续套现,股价回落压力不小,投资者介入宜谨慎。

大股东减持套现,股价触顶回落

要说新年“第一妖股”,同力水泥当仁不让。1月18日至2月7日,同力水泥在7个交易日,连续收出6个涨停板,累计涨幅达到77.17%。2月10日,创出历史天价36.41元。

股价的疯涨,大股东套现也在情理之中。2月7日,同力水泥宣布,公司收到控股股东河南投资集团《关于同力水泥股份减持计划的告知函》,后者计划在公告之日起最迟15个交易日后的6个月内减持本公司股份不超过2000万股,占公司总股本比例约4.21%。

据悉,河南投资集团目前持有2.79亿股同力水泥的股份,占同力水泥总股本比例为58.74%。即便完成了本次减持,仍然处于绝对控股地位。

二股东曾三度举牌,持股两年狂赚

大股东高位套现,赚个盆钵钵满,你以为二股东能不“怦然心动”吗?

据了解,2014年12月25日至2015年1月8日期间,不到一个月的时间里,天瑞集团通过大宗交易和集中交易的方式三次举牌同力水泥,最终持股7136.56万股

股份,占同力水泥总股本的15.03%。天瑞集团当时称,看好中国证券市场的长期发展及水泥行业未来发展前景,基于对同力水泥的企业价值和前景的信心而增持该公司股份。此后,天瑞集团一直未有减持,可谓坚定的长线投资者。

此价减持,显然股价过于“诱人”。据测算,举牌时期,同力水泥在10元左右震荡,天瑞集团买入7136.56万股,花费约6.65亿元。此次天瑞集团减持2343万股,套现6.91亿元,收益极丰。如果按2月17日同力水泥收盘价28.72元计算,将手中所持股票全部卖出,还可套现至少13.77亿元。

股东连续减持,投资者介入谨慎

在股东连续减持消息的打击下,上周同力水泥疲态尽显。2月13日到17日的5个交易日,同力水泥跌去21.01%,2月17

日收盘报28.72元。

市场之所以将同力水泥称为新年“第一妖股”,除了股价涨幅过高,就是股价上涨原因不明,缺乏基本面的支撑,完全是游资在疯狂进行炒作。对于市场猜测的混改,公司称并没有进行混改,也没有要进行重组。据公告,控股股东河南投资集团和实际控制人河南省发改委没有计划对同力水泥进行股权转让、资产重组以及其他对同力水泥有重大影响的事项。

耐人寻味的是,股价飙升的同力水泥,业绩却在连续下降。财务数据显示,同力水泥净利润由2014年的1.68亿元降至2015年的3600万元,降幅近80%。最新数据显示,公司2016年前三季度实现净利润214.33万元,同比下滑97.62%,扣非后净利润为-333万元。

郑报融媒记者 徐刚领