

## 企事录

自贸区“1+3+7”格局形成



东方IC 供图

事件:日前,多地商务部门证实,我国第3批7地自贸区:辽宁、浙江、河南、湖北、四川、陕西、重庆的各项筹备工作已进行完毕。这7个新的自贸区,将分别对接长江经济带、中部崛起、西部大开发、振兴东北老工业基地等国家重大区域发展战略。届时,加上第一批的上海和第二批的广东、天津和福建,中国将形成从沿海到中部再到西部的“1+3+7”自贸区新格局。

点评:作为我国对接国际高标准贸易、投资规则的试验田,自贸区从诞生之初就承载了对接国家发展战略的使命。例如,上海、广东、天津和福建的第一、第二批自贸区分别对接长江经济带、粤港澳深度合作、京津冀协同发展、两岸经济合作等重大区域发展战略。

而在“1+3+7”自贸区新格局里,11个自贸区共同对接的战略主线则是“一带一路”,7个新设自贸区将作为“一带一路”的重要支点。未来,随着地方政府区域性招商引资权限的落实,预计各自贸区将推出新的更有竞争力的外资政策,包括贸易、航运物流、金融等多板块也将分享新一轮改革红利。

## 电影O2O竞争激烈

事件:3月31日,阿里巴巴影业集团公布2016年全年业绩,由于淘票票、粤科以及内容制作业务的收入增长,2016年阿里影业收入达9.05亿元,较上一年度增长243%。但受淘票票推广巨额支出影响,阿里影业全年亏损9.59亿元。对于市场投入带来的亏损,阿里影业表示,将全力支持淘票票的发展,未来将继续加大投入,以强化淘票票的进攻队形,“确保淘票票在技术、人才和资金等各个方面拥有行业领先的竞争力。”

点评:2016年,阿里影业对淘票票的市场推广支出有所增加,分部亏损为6.074亿元,而2015年分部利润为2190万元,这也成为公司全年度业绩亏损的重要原因。随着电影票O2O行业的发展,发行方、影院、购票平台都参与其中的票房补贴一直是热门话题,观众买到的价格便宜的电影票,但亏损都由幕后的三方承担着。

经过2015年的爆发式增长后,中国电影在2016年受优质内容缺失等因素影响发展缓慢,不出意料,2017年行业将会有反弹,但在观众对内容要求越来越高的当下,中国电影行业接下来如何发展还有待观望。

## 航空器材回收成商机

事件:近日,美国Space X公司一枚回收的猎鹰9号(Falcon 9)两级火箭从佛罗里达州肯尼迪航天中心发射升空,将一枚卢森堡SES SA公司的商业通信卫星送上太空轨道,而且成功将火箭中造价最贵的那部分进行了回收。这枚火箭是第二次飞往太空执行任务,它去年4月8日成功在海上实现降落和回收。据了解,这是人类历史上第一次重复利用火箭进行发射,也是火箭最昂贵的部分助推器首次成功回收,是降低航天成本的一个重要里程碑。

点评:火箭助推器通常的成本高达数百万美元,但以往它在脱离有效载荷之后便会燃烧,最终沉入大海,或者坠毁在地面上。如今,Space X循环使用火箭部件将显著降低进入太空的成本。

Space X公司曾介绍,一个标准报价为6200万美元的猎鹰9号,回收助推器可以帮助客户减少大约30%的成本。而猎鹰9号已经是世界上造价最低的火箭了,30%的压缩空间会使得每次发射的成本降低逾1800万美元。事实上,试图实现火箭回收利用的不止Space X一家。早在2015年,亚马逊创始人兼首席执行官Jeff Bezos就率先宣布旗下公司研发的New Shepard火箭升空后成功在地面上实现回收。看来,航空器材实现回收再利用,将成为不少科技公司的下一个商机。

(本报记者 罗筱晓)

## 新产业培育初见成效

## 浙江企业用工5年首现“正增长”

本报讯(记者邹倜然)记者日前从浙江省统计局获悉,1~2月,浙江规模以上工业企业平均用工人数653万人,同比增长1.2%。这是自2012年浙江全面推进“机器换人”战略以来,首次实现正增长。有关部门表示,这一数据变化意味着浙江新产业培育初见成效,就业结构得到改善。

据悉,本次正增长中,贡献较大是新兴产业。譬如,装备制造、高新技术和战略性新兴产业平均用工人数比去年同期分别增加10万人、8.2万人和4.9万人,增长3.5%、3.5%和3.9%,增速均高于规模以上工业,对规模以上工业用工人数增长的贡献率分别达131.2%、107.7%和65.0%。八大万亿产业中,信息经济核心产业、高端装备和健康制造业平均用工人数增速分别为3.9%、2.1%和2.9%。

与之相应的是传统产业平均用工人数的持续下降。轻工纺织、石油化工、冶金有色和建材等传统产业平均用工人数分别下降0.2%、0.1%、1.8%和2.3%。

浙江省统计局有关负责人认为,近年来,浙江持续深入打好转型升级系列组合拳,积极培育以新产业为代表的经济增长新动能。新产业的发展在带动经济转型的同时,也增加了就业岗位,改善了就业结构。

“机器换人对劳动密集型产业造成的冲击相对较大,而对高技术附加值的制造业则影响较小。同时,机器换人也会催生很多新的岗位,例如设备维护保养、机器人二次开发、二手设备交易、机器人应用培训等。”该负责人表示。

此外,浙江省部分小微企业转型升级为规模以上企业也对就业岗位增加产生巨大贡献。记者从省经信委得知,1~2月,装备制造、高新技术、战略性新兴产业中,“小升规”企业数分别为5454、2638和1784家,分别拉动各产业产值增长3.6%、2.8和2.4个百分点。

工业产业结构的改善还促进了劳动生产率提高。据统计,今年1~2月,规模以上工业企业劳动生产率为17.9万元/人,比去年同期提高1.9万元/人。

即时配送、一对一服务、替人跑腿

## 跑腿公司,究竟能跑多远

本报记者 赵航

陌生男子,跨越半个城区,把一捧玫瑰花和巧克力送到面前……这种独特体验是王子明为女友精心准备的生日礼物。

王子明是北京海淀区一家互联网公司的程序员,平时工作任务繁重。近日,他在同事的指点下,通过网上一家跑腿公司购买了一对一的“闪送”服务,即在女友生日这天通过“城市跑男”为她送来鲜花和巧克力当作生日礼物。

当下,一个新兴行业开始在国内多个城市流行起来,即聚焦同城的“闪送”服务,这种服务与快递或送餐相类似,但最大的亮点是“替人跑腿”,外界则更多将其形象称为“跑腿公司”。

专人配送  
省去了诸多配送环节

“现在交通越来越拥堵,在快节奏的生活中,每个人需要处理的事务变得越来越多,难免有力不能及的时候,例如参加重要考试却忘带证件,这时如果有人能快速帮你送来证件,就会起到很大的作用。”闪送业务员王勇说。

王勇现在已经在这个行业工作了一段时间,他把这个行业定义为“能帮到别人,也可以让自己得到收益的平台”。他表示:“从陌生到熟悉,到与客户间的相互信任和合作,这不仅丰富了我的生活,也让我每天能经历不同的故事。”

跑腿公司,顾名思义就是“代人跑腿”“为人办事”的公司。在现实中,不论是代购服务,如烟、酒、可贴的代买,还是代送服务、文件、鲜花、蛋糕,或是排队服务,购票排队、医院挂号等各种排队,事无巨细,只要打个电话,就有人上门代劳。

“跑腿创始人乔松涛表示,随着消费观念的逐渐升级,越来越多的人会花钱‘买时间’,而跑腿公司无疑是替人‘买时间’的公司。”

王勇则认为,传统物流平台多受限于统一的车辆配置、中转站分单等模式,往往使其难以保

证货物送达的时效;而个性化的跑腿服务,或是由专人配送,或搭乘地铁、摩托车等多种交通工具,省去了诸多配送环节,从而为用户省出大把时间。

消费频次低  
信任危机难消除

2013年,刚刚大学毕业的杨勇就跟朋友在保定开了家跑腿公司,主营业务是替人运送文件、代购物品。

据杨勇介绍,由于公司资金有限,他们在初期只能用一些既有的简单渠道来宣传推广,他们通过在写字楼宇散发传单、同城网站上发布广告等方式,在前期获得了一部分客户,有时一天可以接到20多单。然而,公司运作了一年以后,订单量却未见有太多变化,2014年,杨勇决定停掉公司的业务。

“二三十单根本不够维持公司的日常运作,更别说养着员工了。当时我们认为保定已经有了城市白领圈,类似闪送业务的高端消费会有大量需求,后来才发现代购物品、代替排队这类消费的频次并不高,有些顾客两个月才有一次这样的消费。”杨勇坦言。

记者采访中发现,类似于杨勇的这种小型跑腿公司,资金和业务规模无疑掣肘着企业的发展。

今年1月份,UU跑腿正式宣布完成9600万元的A轮融资。然而,即使拥有如此高额的资金储备,其创始人乔松涛仍感叹,现阶段用户培育的成本仍然高昂。

“也许大部分用户根本没有意识到自己有这类需求,通过广告宣传来获取用户的成本又太高,网盟推荐、楼宇广告等渠道都价值不菲,最关键的是通过这种方式只能触达用户,很难达到引导消费的目的。”他解释道。

据乔松涛介绍,当前跑腿行业普遍存在着信任危机。“用户为什么要相信你,把身份证件、黄金首饰之类的东西随便交给别人去代送?”

据记者查询了解,在南京、包头、石家庄等地也出现了“金钱豹”撤柜的现象,部分城市也有消费者涉及退款事宜。

值得关注的是,在推行预付卡的商家中,多是在全国拥有连锁店面的企业,预付卡中涉及金额较大。比如在20多个城市开设300多家门店的“水果银行”,就曾在瞬间轰然崩塌,引起全国多地消费者维权。而在“水果银行”数百门店陆续关停后,会员预付款“退费难”也令各地消协接踵而至。全国多地消协认为,“水果银行”的商业模式涉嫌欺诈。

事实上,“水果银行”是预付卡监管薄弱的典型案例。按照商务部发布的《单用途商业预付卡管理办法》规定,企业发行预付卡需到商务部门备案,并按预收资金比例向银行存入资金,以对企业违规时形

成约束。然而,现实中,包括“水果银行”在内的企业并没有到商务部门备案。

然而,培育用户的忠诚度、获取用户的信任又绝非易事。

有业内人士告诉记者,最近几年,仅北京被市场淘汰的跑腿公司就有几十家。

乔松涛认为,UU跑腿之所以能打开市场,在于初期设立的精准营销目标。“初期只是针对一些客单价低的种子用户,专注于小龙虾配送,在用户初次获得良好体验后,再把业务扩张到送小文件、充电器等领域,最终慢慢培养起他们对平台的信任,在此基础上再从小众群体扩散到大众,把信誉传递出去。”

醉翁之意不在酒  
瞄准同城物流

今年1月,UU跑腿正式宣布完成A轮融资,由天明集团领投、锐旗资本跟投;随后,2月6日,另外一家同城速递服务巨头闪送公司则宣布完成C轮融资5000万美元(约合3.43亿元人民币)融资,成为春节后国内第一个完成大笔融资的公司。

据了解,闪送公司定位于专人直送的同城物流平台,业务现已发展到了30多个城市,拥有20多万名“城市跑男”。

“跑腿业务很多元,如排队、代购等,范围很广泛。而闪送公司的业务只聚焦在同城速递,专注于专人专送,把重点聚焦在打造完美的客户体验上。”闪送市场总监杜尚磊介绍。

与此同时,百度外卖也推出了万能跑腿业务,瞄准了同城物流的蛋糕,据万能跑腿市场专员梁玉介绍,随着人们个性化需求的逐步凸显,

同城物流市场可盈利的空间越来越大。“道路货物运输有着4万亿的市场,那么同城物流市场则存在千亿级规模。”

事实上,当下很多跑腿公司往往是“醉翁之意不在酒”,他们大多有着更为长远的策略和规划。

乔松涛表示,UU跑腿定位是同城服务平台,跑腿业务只是一个切入点,通过对跑腿业务的深耕,从而聚集起一批用户,随着消费观念的不断升级和行业的效率提升,UU跑腿也会发展成为一个同城兼职平台,提供各种业务。

乔松涛看好跑腿市场的未来。他说,“初期我们在郑州的业务量一天加起来不到100单,但是我们用了一年的时间,最高峰做到了1天全城2万单。这项服务的本质是为用户节省时间,未来一定会有更多的人愿意用钱来购买时间、购买优质的服务,提升自己的生活品质,这类需求也会更加旺盛。”

有业内人士分析,虽然传统快递公司如顺丰、宅急送纷纷在同城物流领域发力,但互联网的快速兴起会给予同城物流市场的飞速发展插上翅膀。

根据易观数据监测显示,互联网即时配送市场的订单量现在已接近传统物流市场的10%。

“未来会有更多人花钱来买时间,但跑腿公司业务需要调整,同城物流势必会成为下一个黄金增长点。”乔松涛说。



漫画 赵春青

本报记者 李玉波 通讯员 梅刚

最近一段时间,在呼和浩特大学城上班的周旭因预付卡消费烦心不已。

周旭在健身会所办了一张1200元的预付卡,谁知健身房不到半年就停业了。这是继去年7月,呼和浩特又一起因预付卡产生的“退费事件”。记者粗略统计发现,全国多地均存在商家办理预付卡后,引发消费欺诈甚至“失联”的问题。

而北京市商务委3月24日发布的《部分单用途商业预付卡备案企业未正常上报季度业务经营情况》显示,2016年四季度,根据商务部预付卡监测信息系统显示,全市共有28家备案企业未按規定填报季度业务经营情况,属于预付卡发行业务情况异常,多点、鹿港小镇、李老爹、王品餐饮等知名品牌均在上述异常名单内。

专家指出,预付卡问题存在法律空白,可建立预付卡保证金制度,在经营者无法兑现时用保证金偿还,以保护消费者合法权益。

## 商家预付卡频发“夭折”

去年10月,周旭在当地一家“王朝健身会所”办理了一张1200元的预付式会员卡。可今年2月,周旭再次来到这家会所时,会所已停业,会所负责人也失联了。

据知情人士介绍,该店有会员500多人,均办理了预付年卡,不同年份的会员缴纳的费用不相同,还有部分会员办理了私教卡,事件发生后,数十名会员向工商部门投诉。

内蒙古文盛律师事务所苗荣盛律师表示,健身

## 多家企业预付卡业务异常

专家建议应尽快建立预付卡保证金制度

会所吸纳会员缴纳会费,但实际经营中没有按合同履约,已经造成单方面违约。

无独有偶,去年7月,呼和浩特市民张菲拿着预付卡去当地一家“金钱豹”餐厅消费时,发现饭店已经停业,令她郁闷的是,卡内余额遭遇“退费难”。张菲说,她曾经办理了一张3000元的充值卡,但没有收到停业及退费的通知。

据记者查询了解,在南京、包头、石家庄等地也出现了“金钱豹”撤柜的现象,部分城市也有消费者涉及退款事宜。

值得关注的是,在推行预付卡的商家中,多是在全国拥有连锁店面的企业,预付卡中涉及金额较大。

比如在20多个城市开设300多家门店的“水果银行”,就曾在瞬间轰然崩塌,引起全国多地消费者维权。

而在“水果银行”数百门店陆续关停后,会员预付款“退费难”也令各地消协接踵而至。

全国多地消协认为,“水果银行”的商业模式涉嫌欺诈。

事实上,“水果银行”是预付卡监管薄弱的典型案例。按照商务部发布的《单用途商业预付卡管理办法》规定,企业发行预付卡需到商务部门备案,并按预收资金比例向银行存入资金,以对企业违规时形

成约束。然而,现实中,包括“水果银行”在内的企业并没有到商务部门备案。

## 建立预付卡立法保证金制度

3月22日,记者又来到多家洗车行,工作人员表示单次洗车30元,如办理预付费“洗车卡”,只需交300元,可以洗12次车。记者随后来到多家美容院和餐饮店,工作人员称顾客可以办理会员卡,一般都是500元~1000元起步,但是一旦交钱办卡,则不予退费。多数工作人员均表示,会员费有高有低,不存在任何风险。

据了解,近年来,预付卡消费已扩大至超市、加油站、美容院乃至快餐店,但这种商业模式却存在因商家失信带来的隐患。呼和浩特市赛罕区工商分局杨忠良表示,近年来,办卡消费的投诉率位居第一,一旦经营者跑路,会员就会有财产损失。

“从根本上说,法律监管的缺失是产生消费纠纷的根源,但目前法律对于规范企业的发卡行为还是空白。”北京东易律师事务所徐桂林律师表示,现行的《合同法》《消费者权益保护法》在预付卡兴起前已

经制定,用来解决纠纷显得“力不从心”。

由于立法尚属空白,预付卡监管上存在难度,但不少地方已进行尝试,如江苏省美发美容行业协会推出《企业自律公约》,一旦发生商家卷款跑路等情况,可由保证金对消费者先行赔付。该地还拟出台相关办法,规定单张记名卡限额不超过5000元,15日内可无理由要求退款。厦门则要求商家在银行担保,第三方监管两者中“二选一”对预付卡资金进行管理。

全国人大执法检查组报告指出,国内预付卡销售规模为9000多亿元,一部分经银行批准或商务部备案,但大量发卡行为却未纳入监管。徐桂林表示,预付卡消费模式存在制度上的先天性缺陷,应推

进立法解决监管中的法律盲点。

鉴于以上问题,专家建议全国人大对预付式消费进行专项立法,出台国家层面的法律规范,并在立法中以问题为导向,重点解决预付式消费的准入、规范、监管及维权等方面存在的突出问题。同时对发卡人的主体资质、使用范围、发卡总额等作出具体规定,强化市场准入,并建立预付式消费卡保证金制度,在经营者无法兑现时用保证金清偿,以保护消费者合法权益。

## 四大银行去年净赚8796亿元 不良贷款或现拐点



近日,中国各大银行进入密集的年报发布季,中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国银行四大银行业绩全面公布:截至2016年底,四大银行手握资产超82万亿元