

# 汽车租赁简讯

第四期（总第 119 期）

浙江省汽车租赁协会

二〇一七年十二月

## 本期目录

### 【协会动态】

- ◆ 台北市小客车租赁商业同业公会来访我协会
- ◆ 省协会组织会长单位赴上海学习考察概况

### 【行业动态】

- ◆ 全国汽车租赁地方协会联席会第八次会议在贵阳召开
- ◆ 浙江物产融资租赁有限公司总经理  
李永成在联席会第八次会议上的发言

### 【会员天地】

- ◆ 浙江祥通汽车有限公司基本情况介绍

## 台北市小客车租赁商业同业公会来访我协会

**本刊讯** 11月7日台北市小客车租赁商业同业公会理事长王世璋一行28人到访我协会，为期一天考察了浙江物产融资租赁有限公司、神州优车集团东南区、杭州优行科技有限公司，受到各单位热情接待，省协会在此表示感谢！

11月7日上午，台北市小客车租赁商业同业公会莅临物产融租，在中大广场A座五楼视频会议室开启了“两岸一家亲”参访联谊活动，共话两岸同业情谊，畅聊汽车租赁未来。浙江省汽车租赁协会会长王竞天、名誉会长冯瑞林、秘书长李小方、副秘书长金谷梁，浙江物产融租有限公司总经理李永成、乘用车事业部总经理汪忠红，副总经理孙佳健，浙江中大元通商务旅游汽车有限公司常务副总经理王吉，神州优车集团东南区总经理兼杭州分公司经理范成强等参加座谈交流。

**一、同叙当下，共话未来。**两岸汽车租赁交流会开始后，双方参会人员相互作了自我介绍，并交换名片。

首先，王竞天会长代表协会向台北同胞介绍了协会及浙江省汽车租赁发展情况。成立于2003年的省汽车租赁协会，把握行业趋势，不断开拓创新，做了大量的行业沟通与服务工作。得益于浙江省汽车租赁行业的快速发展，协会紧跟“互联网+”市场思维，组织开展各类合作互动，共谋转型升级之路。

然后，物产融租公司李永成总经理代表公司介绍了企业整体经营情况。近年来，物产融租以“产业金融最佳伙伴”为企业使命，以“大气、高效、创新、共享”为企业精神，探索实践“前端做深厂商租赁、中端做强服务增值、后端做好租赁资产证券化”的商业模式。经过多年深耕，公司汽车租赁业务快速发展，乘用车租赁业务规模走在了全省前列，商用车业务实现连年翻番增长，商旅线上线下业务全面开启布局。

最后，神州优车集团东南区范成强总经理代表公司介绍了神州租车在香港上市、竞争优势、经营特点、共享出行模式以及在浙江布局等情况。台北汽车租赁企业代表还围绕行业的一些问题作了深入的交流互动。

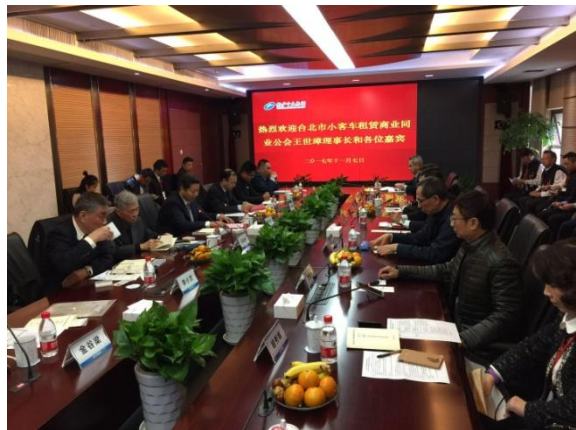
二、**精诚合作，落地开花**。现场交流热烈而真切。台北市同行嘉宾结合当地租赁发展实际，提出了一些关于行业政策、安全监管、司机管理、制度执行等问题。

有感于双方的坦诚互动，台北公会王世璋理事长在总结讲话时，强烈表达了合作共赢的思路与想法。他积极倡议，双方要聚焦于民间行业互动，打破外界因素藩篱，积极推动两岸交流。

时隔多年，作为多年前曾赴台交流的代表，冯瑞林名誉会长与行业伙伴、台胞挚友有幸相聚在杭州，以发自肺腑的“非常高兴、十分感谢、衷心祝愿”三句话，对此次交流联谊作了圆满答谢。台北汽车租赁业起步早，发展成熟，对大陆的租赁行业的发展有着深刻的启发。通过此次座谈交流，双方可以结合当前的新趋势、新环境，共同努力，破除事业发展瓶颈，助力行业的转型升级。

三、**以礼相赠，贵相知心**。交流结束后，王竞天会长代表浙江汽车租赁协会向台北公会王世璋理事长赠送西湖织锦画，以西湖之名寓意情谊绵延，往来不断；王世璋理事长代表台北小客车租赁商业同业公会分别向王竞天会长、范成强总经理赠送了琉璃匾额，寄语双方事业昌盛，共同守护友谊结晶；台北公会名誉会长林顺得向浙江协会冯瑞林名誉会长赠送台湾状琉璃工艺品，以此感谢协会多年来在两岸交流上所作出的努力。

最后，浙江参会领导和台北公会代表团合影留念。



11月7日下午，台北公会考察团在省协会李小方秘书长、金谷梁副秘书长陪同下，赴杭州优行科技有限公司考察曹操专车。杭州优行科技有限公司总经理董凯楠、副总经理易善佑、郑则阡等领导参加座谈会交流。董凯楠总经理详细介绍了曹操专车项目、市场规模、市场趋势、专车布局、竞争优势、曹操学院等情况。台北汽车租赁企业代表还围绕政府有关政策、充电桩建设、司机管理、如何服务和网约车计费等方面作了深入的交流互动。最后，王世璋理事长代表台北市小客车租赁商业同业公会向董凯楠总经理赠送给曹操专车“友谊存诚”四个字琉璃匾额，并合影留念。

## 省协会组织会长单位赴上海学习考察概况

**本刊讯** 2017年12月5日，为提升企业经营管理水平，促进汽车租赁行业健康发展。省协会秘书长李小方携浙江中大元通融资租赁有限公司、杭州大众汽车服务有限公司、浙江国信汽车服务有限公司、联通租赁集团有限公司浙江分公司、浙江省通信产业服务有限公司汽车分公司、浙江广成汽车集团有限公司、温州欣荣汽车有限公司一行10多人赴上海大众、一嗨汽车租赁有限公司为期一天考察，受到他们热情接待。现将学习考察情况如下：

### 一、12月5日上午赴上海大众汽车租赁有限公司考察的情况

首先，听取上海市出租汽车暨汽车租赁协会郭胜利副主任，介绍了上海市汽车租赁业的基本情况，上海市汽车租赁行业成立于90年代初，第一家是上海大众汽车租赁有限公司，1995年上海市人大出台了出租汽车管理条例，对汽车租赁企业实行行政许可，延续至今，受到了很大限制。目前上海市有行政许可的传统汽车租赁企业有38家，租赁牌照第一字母为y，共有15000台左右，后来工商部门对汽车租赁经营放开不需审批，2009年工商部门联合调查统计有经营资质的汽车租赁企业4000多家，经营新能源汽车2016年底184家，有14000辆，上海市对牌照始终控制，今年11月份上海牌照拍卖到9万多元，很多企业为控制成本，去外地搞牌照，据说汽车租赁挂上海社会牌照和外地牌照的近10万余辆。在管理上，上海交通公安部门对有行政许可的传统汽车租赁38家企业管得较严，虽然上海汽车租赁市场很大，由于经营环境不好，这些传统汽车租赁企业日子不太好过。



然后，听取上海大众出租租赁汽车公司总经理董继缘和副总经理吴佐耀分别介绍了上海大众汽车租赁有限公司基本营运和发展基本情况。上海大众汽车租赁有限公司系大众交通（集团）股份公司全资子公司成立于1993年，经过二十余年的发展，成为沪上租赁车辆配备最齐全、服务配套最完善的行业标杆企

业。公司下设三家租车分公司（租车分公司、国宾车分公司和商务车分公司），分布在全国（主要东部地区）50多个城市，在北京、天津、广州、深圳、南京、苏州、杭州、宁波、无锡、成都均开设有分公司，共有车辆2万多台，其中出租车15000台、租赁车5000台。租赁车辆3/4用于长租，1/4用于零租，长租车以锦江、大众、市委、市政府、重大赛事用车为主，与施耐德、欧莱雅，必合必拓、拜尔、飞利浦、霍尼韦尔、通用电气等200家世界五百强跨国企业，并于波特曼一丽兹南郭先生尔顿、香格里拉、瑞吉红塔、万豪虹桥、威斯丁、四季、明天广场等30家国际高星级酒店集团建立酒店车辆配套服务合作关系。国宾车队有200台车辆，以奔驰系列为主，平时也做商务租赁。大众租车采用现代先进管理技术，以电子商务模式，手机客户端，在线订车服务，在线支付，电子录单、接单等。公司2017年汽车租赁业务实现营业收入4个亿，取得了较好业绩。近几年来，由于网络化信息化的冲击，对公司零租业务影响较大，如何解决这个问题，他们希望与相关同行建立租赁业务联盟平台，同时不断开拓连锁公司，对客户采取全国性招标，开拓短板车子，占领市场高地。

最后，就国宾车队是否盈利，大众出行如何预约、带驾发生事故如何处置、网约车退出年限如何规定等方面，在会上进行了面对面交流。

## **二、12月5日下午赴上海一嗨汽车租赁公司考察的情况**

首先，在上海一嗨汽车租赁有限公司总监朱宁陪同下，参观了徐家汇一嗨租车门市部，并详细了解租车操作规程和租车业务情况。

然后，回到上海一嗨汽车租赁公司（简称“一嗨租车”）总部，在朱宁陪同下参观了办公大楼，并听取她对一嗨租车基本情况介绍。上海一嗨汽车租赁有限公司于2006年1月成立，2014年4月在美国上市，注册资金4.68亿美金，分公司遍布全国一、二线及各大省会城市，4000多个网点，拥有各种车型6万多辆，服务范围遍布250多个城市，是一家覆盖全国、以高质量服务满足客户需求的大型现代交通服务企业，是中国首家实现全程电子商务化管理的汽车租赁企业，多种便捷的预订、支付方式，以及送车上门、上门取车、异地还车等一系列行业创举的推出，让一嗨迅速成为租车行业的服务标杆，一嗨创新的商业模式和优秀的服务质量，也赢得了社会各界的广泛认可，先后获得诸多荣誉和奖项。一嗨租车已成为众多世界500强企业在华指定的商务用车服务公司，客户涵盖能源、教育、广告、金融、制造等领域。多年以来，一嗨始终处于稳

健、高速发展的状态，2016 年实现营业收入 5 亿多元， 2017 年营业收入 6 亿多元，出租率 72.7%，取得较好业绩。

最后，就二手车买卖、车辆周期、转型升级、租赁牌照、新能源汽车使用等方面进行了面对面交流。

此次学习考察活动，进一步促进了双方的沟通与了解，为今后的深入合作打下了坚实基础。这次活动参与者表示满意，获益良多，希望今后多开展一些类似的活动。

## 行业动态

### 全国汽车租赁地方协会联席会第八次会议在贵阳召开

本刊讯 10 月 18 日由全国汽车租赁地方协会联席会主办，贵州省汽车租赁行业协会承办，以“携手大数据、创新、融合、发展”为主题的全国汽车租赁地方协会联席会第八次会议在贵阳市保利国际温泉酒店成功召开。出席会议的领导和嘉宾有联席会的联络员单位的北京市出租汽车暨汽车租赁协会常务副会长绳同喜、名誉会长王忠、上海市出租汽车暨汽车租赁协会副主任郭胜利、浙江省汽车租赁协会会长王竞天、秘书长李小方、青岛市汽车租赁行业协会会长杨贵军、深圳市汽车租赁行业协会会长凌新功、贵州省汽车租赁行业协会会长廖梦，以及全国 60 余家各地方协会主要负责人和全国各省份知名汽车租赁企业代表 300 余人齐聚林城，共同探讨汽车租赁行业发展问题。浙江省汽车租赁协会王竞天会长携本协会副会长等单位代表 10 余人参与此次会议。

10 月 18 日上午召开全国汽车租赁地方协会联席会第八次会议预备会，参加人员主要各省地市协会负责人和部分汽车租赁企业等 60 多人，会议由深圳市汽车租赁行业协会会长凌新功主持。首先，由北京市出租汽车暨汽车租赁协会常务副会长绳同喜代表联席会联络员单位通报了《全国汽车租赁地方协会联席会工作规范》，一致通过了联席会议的工作规范，为今后组织开展联席会议提供了借鉴方向。然后，由上海市出租汽车暨汽车租赁协会副主任郭胜利代表联席会联络员单位通报了《关于要求加大打击诈骗租赁车辆犯罪行为的报告》，并针对困扰行业发展的骗租情况进行了热烈的讨论，原则通过了联席会向公安部递交《关于请求加大打击对租赁车辆诈骗的报告》，为行业良好发展提供了帮

助。最后，通报了 2018 年和 2019 年全国汽车租赁地方协会联席会第九次、第十次会议，分别在兰州、浙江召开。

10 月 18 日下午围绕着携手大数据、创新、融合、发展的议题，展开大会主旨、交流发言。会议由深圳市汽车租赁行业协会会长凌新功和中国出租汽车暨汽车租赁协会行业管理委员会主任梁艳琴女士共同主持。北京市出租汽车暨汽车租赁协会常务副会长绳同喜代表联络员单位向大会介绍了第八次全国汽车租赁地方协会联席会筹备过程；贵州省汽车租赁行业协会会长廖梦在会上就风险防范及参加联席会五点体会作了主旨发言；首汽租车副总裁苏晓晔就《移动出行时代的多元化合作》、浙江物产融资租赁有限公司总经理李永成就《全面拥抱互联网，开启二次创业新征程》、宜租集团 CEO 唐剑平就《“互联网+”大背景下汽车租赁行业的融会、创新与发展》、海南汽租岛联合创始人兼 CEO 曹路就《“互联网+”汽车租赁行业跨界旅游发展的前景与展望》、昆明市汽车租赁行业协会安保部长杨忠就《关于昆明风控案件的处置和构想》、上海大众斯柯达车享汽车俱乐部（上海）有限公司副经理范见星就《中国汽车租赁市场研究》、长安福特高级全国批售经理陈强就《融资租赁的蓬勃发展及未来趋势》等七家单位，在会上作了经验交流发言。

大会最后，宣布了经上午讨论原则通过的《关于请求加大打击对租赁车辆诈骗的报告》，由北京市出租汽车暨汽车租赁协会常务副会长绳同喜向公安部递交，2018 年全国汽车租赁地方协会联席会第九次会议决定将在兰州召开，兰州市汽车租赁协会王晔明会长在会上作了表态讲话，欢迎大家来兰州作客，共聚友情与发展。

☆☆

## **浙江物产融资租赁有限公司总经理李永成在联席会第八次会议上作“全面拥抱互联网开启二次创业新征程”的发言**

尊敬的协会领导、各位来宾、同仁：

大家好！很荣幸受邀参加第八次全国汽车租赁地方协会联席会。今天，我们相聚贵阳，来的都是行业龙头、地区标杆；今天会议的议题也十分丰富，互联网、网约车、分时租赁都有涉及。仅从参会规模和议题设置，我们就能强烈的感受到：在当前的汽车租赁市场红海中，互联网冲击带来的紧迫感、行业转



型升级的共识度。作为浙江省内租赁车辆保有量最大的租赁公司，中大元通租赁扎根汽车事业，深耕浙江区域，尤其是去年承接 G20 峰会用车运营保障后，我们又连续服务了世界互联网大会、金砖五国部长会议和十三届全国学运会，对汽车租赁的经营理念、趋势研判、思路探索有了更深的体会和感受，也更加觉得有必要、有义务与同行加强更深层次的交流互动。今天，我发言的主题是“全面拥抱互联网开启二次创业新征程”。

## 一、广联深挖、厚积经营，打造浙江区域汽车租赁排头兵

1. 历经 21 年沉淀，深度布局汽车租赁事业。浙江中大元通融资租赁有限公司创建于 1996 年，2007 年取得国家商务部和国家税务总局内资试点融资租赁资格。公司控股股东为世界 500 强企业、物产中大集团股份有限公司。目前，公司总资产 55 亿元、净资产 16 亿元，乘用车保有量近 5000 台，业务布局以浙江省为主。合作单位涵盖机关事业单位、国有企业、上市公司、外资企业等，为银行、能源、通信、房地产、建筑、环保等 5000 多家企业和个人提供汽车租赁服务。

2. 深耕浙江区域，打造错位竞争优势。20 多年来，中大元通租赁之所以能够深得客户的信赖，并保持长期的合作关系，得益于我们一以贯之的两件事：一是区域聚焦，二是优势打造。作为以“浙江”打头的企业，中大元通租赁始终坚持把精力、物力和人力投放在浙江市场，树立了专注、专业的行业形象和客户口碑。在这一经营理念的指导下，公司通过广联深挖、厚积经营、错位竞争，逐步打造出了不同于其他竞争对手的优势：

——**背景优势**：有世界 500 强、浙江省最大国有企业的股东背景；有一支素质高、技术强的浙江省国宾服务车队；2016 年，G20 峰会最大的“保障用车指定服务商”和唯一的“车辆租赁平台运营商”。

——**资源优势**：全面参与政府车改业务，浙江省/杭州市公务用车定点服务单位，市场份额占比达到 30%以上，成为浙江省车改服务第一单位。

——**牌照优势**：杭州是限牌城市，在牌照资源极其有限的情况下，公司拥有 220 辆中巴、大巴营运车辆指标和 3000 多块牌照资源。

——**营运优势**：线下运营能力突出，实体操作经验丰富。目前，有 8 家公司分布在浙江省各地。

——**厂家优势**：集团拥有 50 多个汽车主机厂品牌。通过资源共享、协同互



动，与奔驰、宝马、沃尔沃、奥迪、进口大众、上汽大众等主流主机厂建立了深度合作机制。

## 二、引领趋势、认清自身，再掀汽车租赁二次创业激情

**1. 传统汽车租赁业的形势与趋势。**我们常说“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。创业时要埋头苦干，守业时要抬头看路。在事业初创阶段，行业是新的，市场是新的，模式也是新的，我们要做的就是静下心来、认真干事业，积累客户、积攒财富。近两年，虽然汽车租赁市场的规模不断增长，但互联网平台公司与风投基金联姻后，凭借极具市场竞争力的价格优势与线上优势，传统汽车租赁行业的生存和成长迎来了新的挑战。

所谓“今时不同往日”，汽车租赁快速成长的 10 年里，在租赁模式、平台技术、资本运作等多个方面发生了不少颠覆性的变化。今天的我们，更加有必要以局外人的身份，跳出来看看今天的自己以及所处的行业。作为传统的汽车租赁企业，要想实现破茧重生，必须更加看得准、看得透行业的形势与趋势。那么，形势是什么？形势就是当下与现状。趋势是什么？趋势就是未来与目标。

这里和大家分享两组数据：（1）有平台作了统计分析，2016 年国内租车行业市场规模近 600 亿元；（2）发达国家汽车市场金融渗透率为 70%，而我国仅为 35%。两组数据背后，向我们展示了汽车租赁市场当前的形式与未来的趋势。这里，我们既要互联网汽车租赁同行报以掌声和微笑，更要对比传统企业的营收和利润，是否呈现正向的增长？如果没有，甚至出现了令人堪忧的业绩下滑，那么，我们要思考的已经不是要不要向互联网租车平台学习的问题，而是学什么、如何学的问题。我们认为的行业竞争激烈下的红海，恰恰是互联网精英眼里的蓝海。因此，传统的汽车租赁企业，在心态上要有引领趋势的紧迫感和使命感，不甘于做趋势的跟班、形势的随从；在格局上要有不断追赶和超越的胆识，群策群力，走出行业黑洞；在理念上要高度重视技术引领和人才引领，好技术才能有好的线上产品，有人才才能保持产品的竞争力。

**2. 传统汽车租赁企业的优势与劣势。**与互联网租车平台相比，传统汽车租赁企业的优势与劣势对比鲜明。从优势来看，线下实际运营经验与能力突出。特别是在车辆调度、司机管理、客户服务上，积累了很好的线下运营基础，同时经过培育发展，很多企业可能已在周边区域市场铺设了运营网点或者分公司，对当地市场环境熟悉。从劣势上来看，不方便、不灵活、费时费力，运营成本高，

客户获取能力差，客户体验度不佳，重资产经营模式使得企业发展束手束脚。

但任何的优势和劣势，都是相对的，都不可能始终不变。在成熟的欧美租车市场，前十家左右的国际知名租车公司如赫兹、百捷乐，几乎占据了超过 90% 的租车市场份额，中小规模的汽车租赁公司非常少。反观国内汽车租赁市场，根据罗兰贝格的数据，近 80% 的市场份额还是被传统的上万家中小汽车租赁公司占有。这一对比数据，十分清晰的告诉我们，国内传统的汽车租赁企业可以有一定的呼吸空间和更好的发展，深刻认知自身的优势与劣势，将有助于企业和行业的健康、快速成长。

### **三、面对互联网，传统汽车租赁何去何从？**

#### **1. 互联网+汽车租赁，给了我们哪些启示？**

应该说，对汽车租赁市场而言，正是“智能手机+移动支付”的快速普及，使原本不可能的分享变得可能，使原来费时费力的分享变得更为便捷，并快速成就了互联网租车公司的事业发展。拥有互联网基因的汽车租赁平台，以不可想象的速度与力度，以近乎颠覆性的方式掀起了整个行业的变革。

在新的经济形态面前，所有的行业都是传统行业，所有的人都应该思考如何改变。因此，传统汽车租赁要想找到新的发展路径和方向，必须做好对互联网租车公司的立体分析，取人之长、补己之短。目前来看，至少有“六个力”体现的是最明显、最直观的，即：卓越的行业研判力、敏锐的市场洞察力、高效的团队执行力、贴近需求的产品竞争力和强大的线上运营力。

互联网汽车租赁平台，彻底打破了传统企业的边界，打破了传统企业的经营思路，给市场提供了无限想象的空间与可能。今天的互联网租赁公司，将互联网作为一种工具，解决了信息不对称的问题，把客户的需求全部转化为线上产品，很好的解决了客户的痛点，在较短的时间内培育和造就了一批互联网汽车租赁神话。当然，这不意味着传统汽车租赁企业都要退出互联网租车市场。事实上，传统汽车租赁企业既可以发展自己的互联网平台，也可以与现有的互联网平台结合，可以探索多元化的“互联网+”之路。究竟哪一种方式更为市场接受，更具有竞争力，这只能由市场来回答。

#### **2. 面对互联网，我们能做什么？**

目前的用车市场，初步形成以机关、企事业单位为主的公务用车，以高端商务为主的商务用车和个人出行为主的简便出行 3 种方式。传统汽车租赁的机

会，主要集中在长租和短租领域。其中，长租应用场景主要是以公务用车和商务用车 2 种方式为主，包括机关公务出行、企业高管用车、企业日常出行，例如员工接驳巴士、商务出行 MPV 等；短租应用场景主要是以个人简便出行方式为主，强调个人短期用车需求，车型选择灵活，出行半径更大，例如短途自驾等。

作为传统汽车租赁企业，我们结合自身作了以上的现状分析和趋势研判，也试图从互联网的冲击中找到对标学习之处。总得来说，行业依然是春天，依然在不断扩容成长，市场更加强调细分和专业化分工。中大元通租赁同在座的各位一样，将紧紧抓住市场仍处于良性竞争、非全领域垄断的机遇，对照当前 3 类租车市场，找准定位、发挥所长，力图以“专业化、平台化、品牌化、金融化”的“四化”经营思路，破局当前的企业发展瓶颈。

——**专业化：精耕线下运营。**作为已经扎根浙江市场 20 余年的租赁企业，线下运营是我们的生存之本，也是传统汽车租赁企业对话互联网租赁巨头的砝码。2016 年 9 月，在省市交通、运管等主管部门的支持下，我们注册成立了浙江中大元通商务旅游汽车有限公司。公司成立后，承载起了中大元通租赁二次创业的梦想和使命。高起点谋划、高标准定位、高质量推进，以打造浙江省“首家国宾车队”为品牌导入，以“政务+商务”出行为目标客户，整合线上线下资源，布局构建“浙江省内用车一张网”，探索 2.0 版汽车租赁新模式。相信假以时日，中大元通租赁将凭借车队数量、管理能力、品牌能力、价格能力等多方面运营优势，更进一步提升区域市场占有率和行业话语权。

——**平台化：与互联网巨头对话。**当前的租赁行业，长租市场长期依赖线下资源，区域特征显著，市场相对分散；短租市场市场成熟度高，龙头企业已形成较大的规模优势，在全国各地分庭抗礼，竞争激烈。中大元通租赁结合自身经营优势，梳理和总结出两种合作模式：**一是补短板**，研究线上产品的立项与开发。主动与国内互联网租车平台接洽与对接，整合中大元通租赁的线下运营能力与约车平台的线上运营能力，研究开发线上平台的长租、短租、分时租赁产品。**二是扬长处**，发挥融资租赁的金融平台作用，推动上下游产品合作。借助中大元通租赁与 50 余家主流汽车厂商合作基础，与约车平台适时开展汽车融资租赁业务，整合融入车辆采购、金融保险、导流客源等方面的全产业链服务。

——**品牌化：出行贴心管家。**用好用足自身的背景优势、营运优势和资源优势，以政务市场为跳板，不断抢占机关、国企等企事业单位公务、商务出行两大市场。为此，我们提出了两条开发路径：**一是开发好政府、国企车改用车平台项目**，搭建政务领域专属用车服务平台，实现机关企事业单位公务出行全时、全领域车辆保障。**二是开发好大会议、大活动用车项目**，不错失“后峰会、前亚运”的发展机遇。先后服务保障 G20 峰会、世界互联网大会、全国学运会，已经夯实了中大元通租赁在浙江省的“上海锦江、北京首汽”品牌认可度。后续我们将以大型活动用车为切入口，继续做深做透市场推广和服务品质，全面塑造专业化国内国际会议交通服务运营商形象。

——**金融化：发挥资本的力量。**汽车租赁与资本联姻的故事，已经不是新鲜的行业动态。作为握有丰富资源的汽车租赁企业而言，借助资本与金融的力量，撬动新的利润来源显得必要而合理。在这一方面，我们试图探索实践两种思路：**一是资本运作。**传统汽车租赁企业受经营模式、市场风口、投资回报率影响，很难会主动受到资本市场的关注与青睐。为此，我们另辟蹊径，主动嫁接与资本市场合作紧密的互联网汽车租赁平台，与平台建立战略合作，全方位对接股权投资、市场开发、技术研发和运营管理。**二是资产证券化。**可以尝试打通租赁车辆二手车的供给与需求，高度参与二手车市场交易，组织实施 B 端客户的库存融资和 C 端的个人按揭融资，强化对 B 端和 C 端的规模化供应。

各位领导、各位同仁，今年的联席会议，既是一次停下来总结提炼的中点，也是一次策马扬鞭干事创业的起点。前段时间看到一段话，是这样说的：邮局不努力，顺丰就愿意帮他努力；银行不努力，支付宝就愿意帮他努力；商场不努力，淘宝就愿意帮他努力。相信只要我们拿出二次创业的智慧与热情，视挑战为机遇，积极拥抱互联网，传统汽车租赁的发展必将更加坚定从容，绚丽多彩。

最后，祝各身体健康、吉祥如意。

谢谢大家！

## 浙江祥通汽车有限公司简介

浙江祥通汽车有限公司，隶属于“世界 500 强”浙江物产集团，由浙江物产元通汽车集团有限公司投资的长安商用 4S 店，是重庆长安汽车股份有限公司授权的浙江省一级经销商及特约维修中心。

祥通公司目前拥有浙江祥通、杭州祥通、绍兴祥通、宿迁风行、嘉兴祥和、杭州祥通铃木、漳州祥通、台州祥通共 7 家 4S 旗舰店，拥有员工 300 多人。

浙江祥通汽车有限公司在内部管理上精益求精，广招高素质、精管理的员工，为客户提供与长安公司全球同步的标准化、规范化的服务，以长安汽车“亲情服务”的服务模式，让客户真切感受到“祥通汽车，长安之家”的温馨与舒适。公司通过杭州市机动车服务管理局二类维修企业资质认证，将以更专业的技术服务于大众。

浙江祥通汽车有限公司主要代理的品牌车型有：、奔奔 miniEV、欧力威 EV、逸动 EV、奔奔 EV、欧尚、CX70、金牛星、睿行等。公司集整车销售、配件供应、特约维修、信息反馈于一体，提供消费信贷、紧急救援、装潢美容、上牌、保险、理赔等一条龙的优质服务。

公司地址：沈半路 255 号 联系人：许先生 联系电话：15068888863

---

地址：杭州市湖墅南路 368 号浙租大楼 305 室 邮编：310005  
电话：0571—85069016 传真：0571--85069019  
网址：www.zjqcsl.com E-mail:zjsqczlxh@sina.com

---

分发范围：省政府办公厅、省交通运输厅、省道路运输管理局、省社会组织管理局、省公安厅交通管理局、省公安厅经侦总队、杭州市交警支队、各兄弟协会、会员单位及有关单位

---