

# 紧盯“五位一体”深度融合 城投布局数字化场景

本报记者 石健 北京报道

100多套、8000多平方米……这是在2022年年末宁波一家城投公司房地产的经营数据。在项目负责人看来，“彼时正是房市比较低迷的阶段，但是公司能够取

## “五位一体”融合

在多位城投公司负责人看来，数字化应该边试水边规范治理，既确保了数字化转型的安全性，又提升了转型效能。

记者注意到，自《规划》落地以来，各地打造数字基础设施建设速度加快，以省级为单位的“数字集团公司”相继揭牌。

不过，在现代咨询研究院研究员朱容男看来，数字化正在和国家发展进行深度“绑定”。《比如《规划》中提到的，要推进数字技术与经济、政治、文化、社会、生态文明建设“五位一体”深度融合。与之对应的就是数字经济、数字政务、数字文化、数字社会、数字生态，我们再深度分析可以发现，这五个要素和城投公司息息相关。”

记者在采访中发现，眼下不少城投公司将《规划》作为日常学习的重要部分。

“传统业务毕竟是基础，但是怎么将原有的生产技术和管理与数字技术进行衔接，这是我们迫切需要思考的。”江西上饶一家城投公司负责人在谈及如何实现城投数字化时对记者说，“我们目前理解的是，首先要努力实现数字技术自主创新能力，因为传统业务和生产技术是我们自己的，这就要求在数字化过程的创新也是我们自己的，这样才能通过数字化赋能产业链。其次，是数字化能否具备安全性。发展和安全是皆需统筹的，这就要求城投公司在进行数字化转型过程中需要重视核心数据的安全性，建立安全预警机制，强化数据治理和隐私。”

与以往开展业务不同，在多位

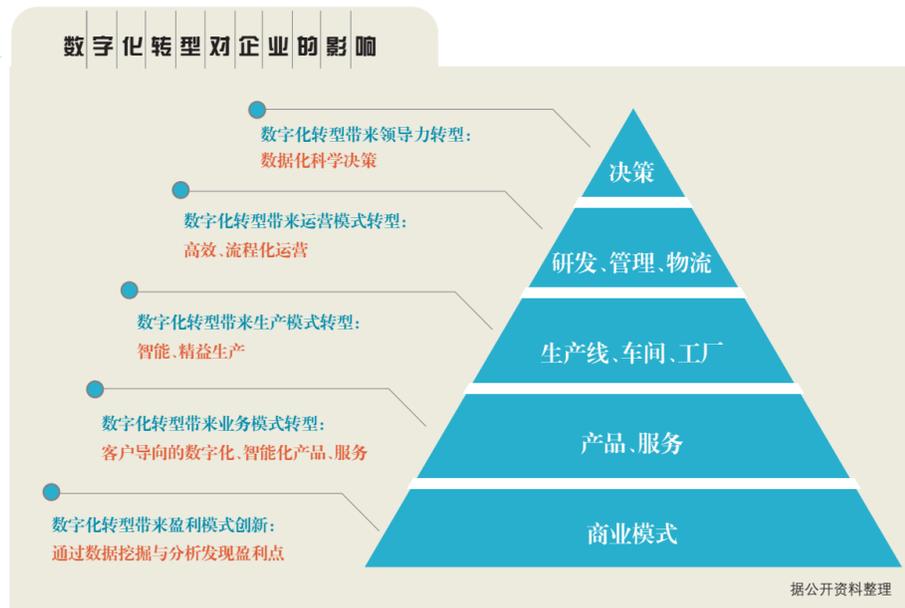
得亮眼的成绩与公司的数字化经营管理体系分不开。在线化、数据化、智能化，让我们能够更精准地服务客户。”

这只是城投运营数字化场景的一个缩影。

随着《数字中国建设整体布局

规划》(以下简称“《规划》”)方案落地，不少城投公司顺势政策东风，布局数字化场景，实现多点开花。现代咨询研究院院长丁伯康在接受《中国经营报》记者采访时说：“城投行业正面临着市场化、数字化、绿色化等全方位转型，作为城

市发展的排头兵城投公司要紧紧抓住建设数字中国背景下的发展机遇，发挥好在城市基础设施建设、运营方面的丰富经验和资源优势，利用新一代信息技术，向可惠企裕民的项目开展，解锁数字城市综合运营商职能。”



城投公司负责人看来，数字化应该边试水边规范治理，既确保了数字化转型的安全性，又提升了转型效能。此外，各地政府也在制定相应的政策来规范数字化转型。2023年3月，山东省率先出台《国有企业数字化转型工作指南》，这是全国首个数字化转型地方标准。其中提到，国有企业数字化转型分为单场景数字化、业务线系统化、全业务融合化、产业链协同化四个阶段，工作指南为各转型阶段数字化转型提供了相应的标准。

除了强化数字化安全和治理之外，如何在产业链中抓住数字化机遇也是很多城投公司关系的问题。对此，朱容男归纳为三个层面，“一是产业链上游基础层，这是对城投平台自身的数字基础设施建设；二是产业链中游技术层，

以数字技术推动城投公司在生产和管理上的变革，例如数字化平台体系的搭建；三是产业链下游应用层，利用数字化技术对传统基础设施进行赋能和智能化改造，例如建设智慧城市。”

就聚焦领域和业务来说，朱容男认为，“就数字基建来说，可以依托‘东数西算’背景，比如张家口集群、韶关集群等，这种国家以及区域数据中心所在地的城投公司应积极参与，承接项目建设。”

在数字化平台体系搭建方面，朱容男认为应该从四个方面着手，“即城市大脑、城市安全、数字化工地管理平台、数字化供应链平台。比如‘城市大脑’，2015年第二届世界互联网大会就提出，运用大数据帮助城市思考、决策，是城市精细化、数字化、智慧化管理的

重要载体”。

记者注意到，杭州现在已经实现公交车精准报站。这背后正与城市大脑密不可分。杭州一家从事城市大脑的业务人员告诉记者，“在政府主导下，公司以国有控股混合所有制的形式成立，主要从事城市大脑建设，比如城市公交线路，如何基于道路监控、红绿灯等设施的数据进行云调度，我们通过搭建模型已经建立，现在杭州的公交车报站可以精准到分钟以内。”

此外，在其他应用场景，如合肥建投集团的“城市生命线(燃气)”系统，南京市城建集团研发的南京智慧工地监管平台，成都城投建设集团旗下的供应链公司打造的“供应链管理”，均为解决城市“疑难杂症”提供了数字化便利服务。

## 布局应用场景

地方城投公司拥有多年的城市基础设施建设经验和资源优势，结合新一代信息技术，完成由传统的基础设施建设向新型基础设施建设的转变。

在不少城投行业人士看来，城投若想实现数字化场景布局，还需在下游应用层挖掘资源和要素。

朱容男认为，城投公司应参考数字中国“五位一体”框架思路，“结合城市能级和资源禀赋、自身综合情况选择可介入发展的板块，例如数字经济中的智慧城市板块，要深入业务场景，掌握业务的关键点和痛点，形成具有优势、适配性和系统性的解决方案。同时，要重视数据的使用情况，深刻理解积累数据和用好数据是数字业务场景应用的核心，也是城投公司发展数字业务的核心竞争力”。

“当然也有一些新机遇等待挖掘，”朱容男特别提到了“十四五”规划提出要建设“韧性城市”的指导意见，“‘韧性城市’的建设离不开数据和通信保障，而数据的高效传输和通信的安全保障离不开数据感知保障基础设施。地方城投公司拥有多年的城市基础设施建设经验和资源优势，结合新一代信息技术，完成由传统的基础设施建设向新型基础设施建设的转变”。

“智慧停车”已经成为不少城投公司布局的数字化场景。不过，各地围绕该板块的具体布局还不尽相同。

在无锡，无锡城建发展集团重点解决特定应用场景停车难的问题。市民可通过“停车就诊联动”功能，将App挂号平台与停车预约联动，可自动协助和引导用户找到指定的停车位。而在成都，成都交投集团旗下的智慧停车公司推出“成都停车”客户端，用户注册后可实现对全市停车位信息的统一查询，打通了全市车位供需信息壁垒，将城市停车资源整合至“一张网”。哈尔滨城投集团则将停车作为一个产业进行运作，系统以“城泊通”为核心载体，上游延伸至停车场建设和存量停车场资源盘活，下游延伸至汽车维修、保险、汽车

消费金融等汽车增值服务。

记者在采访中注意到，随着“双碳”深入发展，不少城投公司正结合数字化进军“双碳”产业。青岛一家城投公司负责人告诉记者，“公司正通过5G、AI、大数据等数字化技术的应用，结合电力生产各环节的重要场景融合，打造‘智能变电站项目’和‘智能调度指挥中心项目’，实现全链路的互联化、数字化和智能化协同，提升电力运维效率。”

今年以来，旅游业开始复苏。记者注意到，市场中已有城投公司通过收购旅游业上市公司，实现国企民企共进。朱容男认为，“通过数字化技术全覆盖旅游项目的展示、传播、营销、管理、服务以及应急处理六大功能，为消费者提供全流程、全方面服务，带来高品质、个性化的数字旅游体验。地方特色的IP打造也是提升行业竞争优势的途径之一。”

虽然已经有不少城投公司抢占领域布局赛道，但是在朱容男看来，城投实现数字化转型任重道远，非一蹴而就。“首先，城投公司还是要向上争取政府支持，持续推进自身数字化转型和数字化产业的试点工作，为城市数字化发展规划下的产业落地开好局、探出路；其次，城投公司应大兴调查研究之风，从顶层设计出发，结合所在政府或国资对其发展定位和战略目标，明确城投公司在数字化产业发展中的愿景、定位和规划；再次，城投公司开展数字化业务要合理制定落地路径，城投公司需充分了解自身优劣势、在数字化产业方面的需求和亟须解决的痛点难点，按照符合自身特点路径落地，避免因盲目跟风，生搬硬套造成的资源、资金投入的浪费；最后，城投公司应加大力度引进和培育数字化人才，可考虑制定数字化应用绩效考核办法，调动各层级负责人和员工的主动性和积极性。”

# 谋求转型背景之下：汽车金融平台座次轮动

本报记者 郑瑜 北京报道

随着市场不断发展，头部汽车金融服务平台的一举一动也备受关注。

根据中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)数据，2022年1月到12月，

## 转型进行时

值得注意的是，近年来两家汽车金融服务平台相继采取了策略上的调整。

梳理2021—2022年年报可以看到，灿谷助贷业务占比开始收缩。灿谷方面向《中国经营报》记者表示，传统业务中的助贷业务是公司主动进行的战略调整，但是公司并没有放弃助贷业务。

从业绩来看，灿谷2022年财报显示，报告期内灿谷总收入为19.805亿元人民币，同比下降49.5%。2022年全年灿谷净亏损11.112亿元人民币，2021年净亏损为850万元人民币。变化背后的一大焦点便是助贷业务体量的减少，截至2021年12月31日，灿谷促成的融资交易余额(助贷业务在贷规模)总额为467.021亿元人民币。截至2022年3月31日、6月30日、9月30日、12月31日，其在贷余额总额分别为425.5亿元、365.944亿元、307.84亿元、255.81亿元。

其中，2022年全年，灿谷车交易服务业务收入为人民币15.96亿元，占总收入的80.6%。

在去年财报电话会议中，灿谷曾表示，公司将压缩利润丰厚的助贷业务规模，由此也将对盈利能力

全国二手车市场累计交易量1602.78万辆，累计交易金额为10595.91亿元。

近期，头部汽车金融服务平台易鑫集团(02858.HK)披露的业绩报告显示，在2022年实现了收入与净利润双双增长。相比之下，汽车

产生短期负面影响。

灿谷告诉记者，公司转型战略是基于总体宏观经济走势的判断，近期的种种经济指标也印证了管理层的判断，进一步印证了公司战略转型的合理性。

灿谷表示，当前战略是新车、二手车交易搭台，金融保险变现，成为消费者首选的汽车交易服务平台。“助贷是我们业务的起点，在这方面我们有多年的经验和先进完善的风控技术，具有先发优势。在平台化发展的过程中，金融仍会作为我们平台业务的一个重要组成部分，但不是主要精力所在。我们看到整个金融监管环境在趋严，经济环境下行压力大，使得信贷客户质量下降，逾期率攀升。”

梳理财报可以发现，2022年第一季度，灿谷汽车贷款促成业务收入为1.059亿元人民币，较2021年同期的4.117亿元同比下降74.3%，其中M1+逾期率出现上升，公司所有已完成并在存续期的汽车贷款的M1+以及M3+逾期率分别为2.61%和1.38%。对比2022年第三季度财报，灿谷M1+以及M3+逾期率分别为2.44%和1.27%。

金融服务赛道上的另一家头部机构灿谷(CANG.US)发布的2022年年度财报显示，报告期内，公司营业亏损相比2021年扩大。

两相对比，汽车金融行业正在经历着怎样的变化？

灿谷同时解释道，从行业而言，越来越多的竞争者的进入，包括大银行和各家厂家金融的加入，也使竞争变得更加激烈。

“从整个业务逻辑而言，当交易规模不断扩大之后，与交易相关的金融、保险服务变现，会使得公司未来的盈利水平有所上升。所以，公司整体利润水平会先下降，再遵从持续恢复与上升的轨迹。”灿谷表示。

对比来看，易鑫助贷占比在不断提升。从2022年业绩报告来看，报告期内易鑫助贷业务收入构成占比提高(贷款促成服务)，由2021年的56%提升至61%，同时自营业务比重由33%降低至22%。

易鑫相关负责人表示，公司坚持稳健的发展战略，受益于长期对行业的深耕及一站式服务平台等优势，加之前瞻性侧重发展二手车业务，并开拓新能源车、金融科技等多元增长点，进一步巩固了增长基础。2022年全年总收入同比增长49%至52.02亿元，净利润和经调整净利润双双创下上市以来最佳纪录，同比增长分别为1181%和152%，达3.71亿元和6.88亿元。

## 匹配多元需求

与此同时，汽车金融服务平台策略的调整也折射出了市场需求多元化的新兴趋势。

易鑫负责人表示，易鑫看好汽车金融市场的持续发展，更坚信汽车金融对于车市的助推作用。“易鑫积极响应政府号召，践行普惠服务的理念，将继续通过自营融资租赁和贷款促成服务，提供可满足汽车融资市场需求的多元化产品，推动汽车消费复苏。”

中研普华研究院《2022—2026年中国汽车金融行业全景调研与发展战略咨询报告》显示，在汽车成熟市场中，整车制造和新车销售的利润占比不到30%，约70%的利润来自汽车金融、售后、二手车等后市场环节。随着中国汽车市场的逐步成熟，中国汽车金融行业得到了有效发展。根据国际管理咨询公司罗兰贝格及中国汽车流通协会数据，新车金融渗透率从2015年的不足28%上升至2020年的50%以上；二手车金融渗透率也在互联网汽车平台的带动下快速增长，达到约30%。海外新车金融渗透率大多超过70%，二手车金融渗透率也达50%左右，我国汽车金融渗透率仍有不小的发展空间。

有从业者表示，汽车贷款促成服务(即助贷业务)在汽车金融中扮演着重要角色。汽车贷款是汽车消费的重要方式之一，而助贷业务则为消费者提供了更加便

捷、快速的贷款服务，同时也为汽车金融机构带来了更多的业务收入。在监管趋严的背景下，转型to B车交易服务或者汽车后市场服务业务都是不错的选择。这些汽车金融对于车市的助推作用。“易鑫积极响应政府号召，践行普惠服务的理念，将继续通过自营融资租赁和贷款促成服务，提供可满足汽车融资市场需求的多元化产品，推动汽车消费复苏。”

“汽车金融的发展前景应当聚焦在多个方面。首先，应当加强汽车交易业务的发展，提供更加全面的汽车消费服务。其次，应该加强助贷业务的创新，提高贷款服务的效率和便捷程度。此外，汽车金融机构还应该积极拓展汽车后市场服务业务，为消费者提供更加全面的汽车消费服务。”上述从业者进一步补充道。

前述从业者表示，当前汽车金融行业正处于快速发展阶段。随着汽车消费市场的不断扩大和消费升级，汽车金融市场也在不断扩大。同时，新兴科技的应用也为汽车金融带来了更多的发展机遇。

《汽车产业数字金融研究报告(2023)》指出，随着数字孪生、虚拟现实、增强现实、区块链等新技术的应用，数字经济快速发展，以数字化技术为支撑的数字生产力将成为未来汽车产业新增增长的关键因素，汽车产业生态将全面进入以数字化生产方式力为新增增长的发展阶段。报告认为，在产

业端，企业积极投入对卡脖子技术的科研能力提升，物联网、大数据等金融科技在汽车制造、汽车流通和消费领域的应用迈上了新的台阶。与此同时，金融端数据信用的逐渐成熟应用逐渐替代传统主体信用及交易信用，能够为消费者提供更加全面的汽车消费服务。

易鑫亦向记者表示，立足“Tech+Fin”的发展思路，通过技术与数据推动业务的创新与提升，并坚持稳健的经营思路，不断加强风控管理，将增强公司的核心业务，并扎实推进包括新能源汽车和金融科技在内的新兴业务。“面对新能源的快速崛起，我们根据新能源的销售模式，积极推出多样化的融资产品，采取线上线下相结合的模式满足新能源直销场景的需要；同时，以自身的金融科技能力和行业经验为基础，易鑫通过输出技术应用、系统能力，为汽车金融参与各方提供整合解决方案，赋能行业。”

依照中汽协披露，2022年我国汽车产销分别完成2702.1万辆和2686.4万辆，均实现正向增长。其中，新能源汽车销量持续爆发式增长，产销分别完成705.8万辆和688.7万辆，同比增长96.9%、93.4%，市场占有率达到25.6%。