



践行 智志双扶 战略,民航人战斗在脱贫攻坚一线 大山里回响起 小康的誓言

中青报 中青网记者 张真齐

我从前有个梦想,就是做个宇航员,飞出地球,去看看美丽宇宙。可是别人总拿我开玩笑,说这是 蚂蚁想穿大皮鞋,这个梦想也就从我心中渐渐消失了。可是一次偶然的机会,这个梦想就像被挖掘出来的文物,又一次从我的心中涌现出来

这五年级的彝族学生杨布日记中的一段话。在前不久中国东方航空公司(以下简称 东航)组织的一次公益活动中,杨布遇到了那个 偶然的契机。杨布所在的四川省凉山彝族自治州雷波县地处大山腹地,是全国连片深度贫困地区之一。

去年冬天,东航四川分公司曾在雷波县麻柳小学开展公益助学活动,为小朋友们普及航空知识。看到那里的孩子虽家境贫寒却依旧奋发向上,助学人员深受触动,便在公司内开展了 为爱飞行一小时 募集善款和特色航班活动,让这些孩子们有机会 走出大山看世界。

今年8月下旬,东航四川分公司联合凉山州雷波县教育局,迎接10名品学兼优的孩子来到成都,进行为期一周的公益游学活动。

从立巢航空博物馆到建川博物馆,再到成都大熊猫繁育研究基地,每一处都留下了孩子们渴望知识的眼神和天真烂漫的笑容。

而这正是中国民航人深耕基层一线,践行 智志双扶 战略,带领百姓脱贫致富的一个缩影。在960万平方公里的大地上,民航人 扶贫扶志 智志双扶 的脚步几乎遍布每个角落。

让孩子的梦想 飞出 大山

得知自己要去成都的那一晚,彝族学生阿苦石有些兴奋地睡不着觉。

这里高楼大厦林立,和我们家那边完全不一样。 五年级的王婧瑶坐在车里,看着外面的景象,眼里闪着光。

对于这些孩子们来说,他们很多人都是第一次走出大山,第一次来到城市。

孩子们首先选择了立巢航空博物馆,立巢航空博物馆约5000平方米,馆内涵盖PT-17、Bell 47G、塞斯纳172R、初教6、运5、歼7、解放5、冯如2号等众多具有重要历史意义的真机和1:1复制机模型。

其中,飞行从梦想到现实 飞行器的奥秘 锻造人类翅膀的人 飞机与战争 航空是一种生活 几大展区令孩子们连连称奇,孩子们同时还进行了模拟机体验,感受到了飞行的快乐。

东航飞行员、乘务员和机务维修人员等青年志愿者根据自己职业特点和航空知识进行现场教学,与孩子们互动,还一同



做了手工飞机模型。我们的旅途结束了,但我的航空梦从这里开始了。杨布在日记里写道。

熊猫是熊科还是猫科呀?是熊科!四川大熊猫繁育研究基地的讲解员每发出一个问题,孩子们都会争先恐后地回答。

这些孩子们此前只在电视和书本里见过大熊猫,在现场看到国宝憨态可掬的样子,让人群中发出阵阵欢声笑语。

有的大熊猫呼呼大睡,有的则有模有样地蹭着动感单车,让我们很开心。杨布兴奋地说,第一次近距离看到大熊猫,它们可爱的模样把我的心都快融化了。

据东航志愿者介绍,为了能够在帮助孩子们 扶智 的同时 扶志,走出大

山看世界 公益游学活动的最后一站特意选在了充满历史和岁月感的建川博物馆。收藏民族记忆,让历史说话。东航志愿者如是说。

在中流砥柱馆、辉煌巨变主题展和国防兵器馆内,孩子们对生活民俗、国防兵器充满好奇,也不时陷入沉思。

这是我第一次感觉自己离历史这么近,中华民族千百年来奋斗史深深地震撼了我。作为祖国的花朵,我们一定要发愤图强。白史作参观建川博物馆之后,还有些意犹未尽。

他们也给东航志愿者留下了深刻印象。他们每次吃饭,都会吃得干干净净。而且他们还非常有礼貌,外出时懂得对服务员和其他帮助他们的人说谢谢。虽然孩子们还很腼腆,但是我能感觉到,他们

① 为期一周的 走出大山看世界 公益游学活动,让孩子们学到了很多航空知识、历史知识和大自然知识。

② 大坡桥(左一)建成后,解决了附近1000多村民交通不便的问题,让他们不再与其他片区隔江相望不相通。

③ 多跑贫困户,工作有思路 是扶贫干部钱江(右)在工作中总结出的口诀。

心中对于知识和走出大山的强烈渴望。一路陪伴孩子们的东航志愿者说,有不少路人得知东航 走出大山看世界 的初心和孩子们的情况后,纷纷给大家点赞。

通过几天的相处,这批孩子从最开始的腼腆、拘束,到后来敞开心扉,他们开始和这些大哥哥、大姐姐主动分享故事。

8月26日,参加此次 走出大山看世界 的彝族学生白如意给志愿者们发来一段话,让大家既高兴又感动:我很感谢老师和哥哥姐姐们带我们去看可爱的国宝大熊猫,祖国的历史和飞机的由来,这些也让我明白了,只有知识可以改变命运,外面的世界很大,我要好好学习,走出大山。这位小朋友用尚显稚嫩的笔触写道,等以后自己有能力了也要资助大山里的孩子,像现在的我们一样,走出大山



看世界!

让桂江两岸既有绿水青山,也有灯光璀璨

从浦江到桂江的钱江,这是钱江的微信名,也是他的人生足迹。

2018年7月,中国航空集团有限公司(以下简称 中航集团)华东营销中心综合办公室主任钱江迎来了一次重要的身份转变。他被派往广西壮族自治区贺州市昭平县挂职,成了一名扶贫干部。

此后,他用脚步丈量昭平的绿水青山,与当地百姓一起一步步地攻克 贫困堡垒,解决了附近1000多村民交通不便的问题,让他们不再与其他片区隔江相望不相通。

细雨朦胧,昭平江口村大坡桥上车辆行人络绎不绝,清润微甜的茶香从远山上的茶园随风而至。2018年12月,江口村大坡桥建成通车。这是钱江在昭平的第5个月,他与同为中航集团扶贫干部的江口村驻村第一书记岩岩一起见证了这座桥连通两岸。

村民们亲切地将这座桥称为 连心桥。钱江回忆说,这座看上去不太起眼的桥对两岸的村民来说可不一样。为了尽快推动桥的建成,中航集团扶贫干部三级联动,直接解决了1000多村民交通不便的问题,让他们的居住地与其他片区不再 隔江相望不相通。

据钱江回忆,以前过河只能走一座十分简陋的石桥。桥宽还不到1米,没有栏杆,人走在上面颤颤巍巍,机动车则完全无法通行,农产品也运不出去。现在有了新桥,人员出行和货物运输都更加方便了,孩子们到江对岸上学也更安心。

交通是经济发展的前提条件,这座 连心桥 为当地产业发展、农民增收打下基础。据我们统计,连心桥 通车后,旺季几乎每天都有商贩前去收茶,茶叶价格也和对岸持平。数据显示,仅此一项,村民们每家增收可达20%-30%。谈到这些,钱江的眼中充满了自豪感。

久困于穷,冀以小康。在这片大山中,贫困正在远离。昭平县2020年政府工作报告指出,2019年, 两不愁三保障 突出问题基本解决,实现22个贫困村脱贫出列、6142户24934人脱贫销号,贫困发生率降至1.41%, 全县已经全面消除绝对贫困。

刚来的时候,整个县城好像只有一个红绿灯,现在已经是车水马龙,有时甚至还会堵车。见证了这一切的钱江感慨说,那天我在街头走着,突然有一个愿望,希望黄浦江能够像桂江这么美,也希望桂江两岸能像黄浦江一样繁华。

重阻碍。

记者调查发现,在广告宣传中,部分汽车融资租赁平台只突出首付低,却不强调汽车所有权不在客户手中以及费率较高。那些用车心切的消费者很难抵御这样的诱惑,在不明具体事宜的情况下就签了合同。

而对于企业来说,由于目前征信系统不健全、二手车评估系统和流转系统不够成熟,汽车融资租赁公司需要投入较大成本进行风险控制。

由于购车首付低,骗贷实施成本不高,汽车又是大件商品,一旦发生骗贷,企业损失严重。有业内人士向记者透露,有些公司签约时只审核驾驶证、身份证、信用卡等基本信息,因此容易被黑户盯上。

对此,薛旭建议说,企业不能为了完成任务而盲目发展。汽车融资租赁业务其实是企业与消费者之间的双向选择。消费者不会选择信誉不佳的企业,企业也不能把车卖给没有购买能力的人。

(下转12版)

汽车融资租赁:亟待规范的市场 新引擎

中青报 中青网记者 许亚杰

一边是 只用车价的0-10%就开上新车、比传统金融渠道更容易拿到贷款的甜头;一边是千人维权、上百份诉讼的风波。提到汽车融资租赁,不少消费者的心像坐了一回过山车。

近年来,这种新型的大额分期购车方式持续 走俏。业内估算,汽车融资租赁市场将在2021年达到3897亿元的巨大规模。然而,由于部分消费者对于该模式的理解不够,加上缺乏监管、部分企业操作不规范,这样看上去诱惑力十足的新模式却一度引发争议。

有专家指出,汽车融资租赁的优势在于大大降低了汽车消费门槛,可以使暂时不具备购车能力的潜在客户 转换为真实的消费者,这对于中国汽车市场复苏和推动形成国内大循环来说无疑具有积极意义。

但同时,消费者对全新的商业模式和产品往往比较陌生,很难像专业人士一般理解得那么透彻。因此如果有商家故意误导消费者,利用信息不对称恶意牟利,再加上行业监管尚不健全,就可能造成 劣币驱逐良币 的效应。

作为新兴业务模式,汽车融资租赁如何避免 异化?各汽车融资租赁平台如何从消费者维权诉求中吸取经验教训?监管部门应如何 立规矩,避免这一新模式口碑亮红灯?面对这些疑问,记者进行了深度调查。

上车 门槛再降低 融资租赁能解决什么问题

进入下半年后,来店看车的顾客变多了。其中,售价在15万元左右的自主品牌SUV最受欢迎,销量占比接近60%。四川南充某汽车融资租赁公司销售主管蔡元发现,很多消费者希望尽量少花钱就能开上一台不错的新车,实现 出

行自由。

按照2018年公布的《汽车金融公司管理办法》的定义,汽车融资租赁业务是指汽车金融公司以汽车为租赁标的物,根据承租人对汽车和供货人的选择或认可,将其从供货人处取得的汽车按合同约定出租给承租人占有、使用,向承租人收取租金的交易活动。事实上,在欧美某些成熟汽车市场,融资租赁在新车销售中的渗透率已占到30%左右。

与传统的金融贷款购车不同的是,汽车融资租赁模式将汽车使用权和所有权分离,消费者以长期租赁的方式获得车辆的使用权,之后逐月支付租金。待租赁期满后,消费者可以选择按照车辆残值购买该车。

也就是说,在消费者租车期间,汽车的所有权归汽车租赁平台;等租期满了,完成过户后,汽车的所有权才转移给消费者。

将潜在的消费需求转换为真实的消费,这对于加快汽车市场复苏具有重大意义。在北京大学经济学院副教授薛旭看来,汽车融资租赁的优势在于大大降低了汽车消费门槛,可以使暂时不具备购车能力的潜在客户,转换为真实的消费者。

以目前国内新车的平均零售售价15万元为例,如果在传统渠道买车,一般首付为全款的20%-40%,再加上约10%的购置税、约5000元的保险、上牌费用以及其他 隐形消费,至少需要一次性支付5万元。

与之相比,宣称 1成首付,先租后买的汽车融资租赁无疑更接地气,也更容易受到年轻消费者的青睐。

有业内人士分析指出,随着用惯了花呗 的年轻人即将或者已经成为购车主力,包括汽车融资租赁在内的汽车金融将愈发炙手可热。

95后消费者对用车需求更加理性,对低首付金融方案的需求也就更加明显。由汽车之家与全球咨询公司德勤联

合推出的《2020中国Z世代汽车消费洞察报告》显示,仅有38%的95后消费者会选择全款购车,包括汽车融资租赁在内的汽车金融产品成为这届年轻人的更优选。

该报告指出,95后年轻消费者对汽车使用权的需求逐渐高于所有权,这为丰富、灵活的汽车融资租赁以及共享汽车产品的长远发展提供了肥沃土壤。

25岁的湖北小伙陈瑞经过几番对比后,选择了汽车融资租赁。他理由十分直白:去年刚刚买房结婚,手头有些紧。

其实我考完驾照后几乎就没怎么开过车。但由于工作调动,每天上班通勤距离有十几公里,买辆车代步是刚需。陈瑞坦言,对于刚工作不久的小两口来说,房贷、孩子教育就占用了家中的绝大部分收入,不得不想办法压缩其他开支。

在车好多集团高级副总裁、毛豆新车负责人白如冰看来,除了通过低首付、宽信审的方式大大降低了用户的汽车消费门槛,汽车融资租赁的另一大优点,是优化我国汽车消费的区域结构。

以四川省为例,成都的千人汽车保有量约为300辆,而省内其他地区还不到100辆。这说明,中国汽车消费市场尤其在以三线及以下城市和农村、乡镇为代表的下沉市场,仍有巨大的汽车消费潜力可挖。白如冰分析说,如果仅以传统卖车模式很难充分挖掘这部分市场的潜力。

一方面,目前被视为汽车流通主要渠道的3万多家4S店大多集中在城市,其中一二线城市又占去了绝大部分。由于投资规模大、运营成本高,传统4S店很难在三线及以下城市尤其是县区和农村市场找到生存土壤,因此其覆盖能力也就十分有限。

另一方面,在传统金融模式下,高额的首付款和较严格的信用审核让大部分下沉市场消费者望而却步,从而限制了当地的汽车消费水平。

统计数据显示,2020年上半年人均可支配收入排名前三的上海、北京、浙江均超过3万元,而中西部省份大多不足两万元。

融资租赁的本质是金融产品,因此服务品质十分重要。薛旭提醒说,企业不要用北上广深的思维看三线及以下城市,不同商业模式可通过差异化竞争获取自己的客户。

比方说,在充分合法利用用户大数据的前提下,一些主打融资租赁的汽车新零售服务平台可以加快线上线下渠道的融合,迅速分析、掌握用户的个性化需求。

在我国汽车消费尚未见顶,且区域消费不平衡的背景下,汽车融资租赁市场空间十分广阔。据白如冰透露,该公司已在四川南充、陕西咸阳和广东、河北、河南、辽宁等地推出 汽车下乡。2019年,毛豆汽车下乡所覆盖区域的销量增幅高达386.7%,彰显了下沉市场强大的汽车消费潜力。

看上去很美却 槽点不断 行业洗牌该谁走谁

和所有有争议的新事物一样,有不少企业和消费者兴冲冲地入局汽车融资租赁,却交了高昂的 学费。曾经吸引眼球宣传口号,却成了消费者口中的 套路。

记者翻阅了中国裁判文书网上涉及汽车融资租赁的近160多封文书后,发现消费者诉讼的核心点高度集中,均围绕买车变租车、电子协议或征信记录等被修改、过户困难、收车、担保公司涉及关联交易等展开。

商家对消费者玩套路引发纠纷,必然会导致消费者对汽车融资租赁这种模式失去信心,最终还是搬起石头砸自己的脚。中南财经政法大学教授、数字经济研究院执行院长盘和林在接受采访时指出,充分保障消费者知情权是汽车融资

租赁健康发展的首要条件。

他认为,由于消费者与企业的信息天然不对称,必须加强行业规范,避免有些别有用心企业的误导、欺诈消费者。比方说,究竟是买还是租,每个月利息怎么算、每一笔服务费是多少,都要在签合同前明明白白地说清楚。

与传统汽车消费模式相比,汽车融资租赁更为复杂,因此有些消费者对汽车融资租赁的认知不够,引发对汽车融资租赁行业和企业的误解,从而阻碍了行业发展。作为汽车融资租赁平台操盘手,白如冰向记者坦言,由于该行业准入门槛不高、竞争者良莠不齐,一些商业欺诈和纠纷不仅为消费者带来了麻烦,也对整个行业的健康发展造成了严重

阻碍。

记者调查发现,在广告宣传中,部分汽车融资租赁平台只突出首付低,却不强调汽车所有权不在客户手中以及费率较高。那些用车心切的消费者很难抵御这样的诱惑,在不明具体事宜的情况下就签了合同。

而对于企业来说,由于目前征信系统不健全、二手车评估系统和流转系统不够成熟,汽车融资租赁公司需要投入较大成本进行风险控制。

由于购车首付低,骗贷实施成本不高,汽车又是大件商品,一旦发生骗贷,企业损失严重。有业内人士向记者透露,有些公司签约时只审核驾驶证、身份证、信用卡等基本信息,因此容易被黑户盯上。

对此,薛旭建议说,企业不能为了完成任务而盲目发展。汽车融资租赁业务其实是企业与消费者之间的双向选择。消费者不会选择信誉不佳的企业,企业也不能把车卖给没有购买能力的人。

和传统的金融贷款购车不同的是,汽车融资租赁模式将汽车使用权和所有权分离,消费者以长期租赁的方式获得车辆的使用权,之后逐月支付租金。待租赁期满后,消费者可以选择按照车辆残值购买该车。图为消费者在融资租赁平台体验新车。

