

不开发票的顺风车业务占总营收的90%以上 不以盈利为目的“共享出行”最终成了生意 记者思考：忙着第三次IPO的嘀嗒出行能走多远？

近日，第三次冲刺IPO的嘀嗒出行被不少网友诟病，而记者也通过亲身体验遭遇了：被“放鸽子”、随意接单陌生人、不退费等问题。事后，当记者想就体验的平台订单开发票时发现，嘀嗒出行不提供顺风车发票。随后，记者在一些平台也看到不少类似的吐槽：在使用嘀嗒出行App打车时平台对不能开票一事无任何提醒。



不开发票的顺风车业务占嘀嗒总营收的91.1%

嘀嗒出行为何不提供发票？在嘀嗒出行平台的“开票说明”中显示，区别于出租车、网约车等营运服务，根据各地相关部门对顺风车管理的规定，顺风车属于车主与乘客双方自愿的民事行为；嘀嗒顺风车平台只为合乘双方提供共享出行信息的撮合服务。根据现行税法的有关规定，合乘平台（嘀嗒出行）并不承担对乘客开具运输服务发票的义务。此外，“开票说明”中还提到，即使乘客通过该平台叫了出租车，也只能向出租车车主索取发票，平台不提供开票服务。

记者查询发现，交通运输部将顺风车运营定义为共享出行的方式，需要符合以下四点要求：一是以车主自身出行需求为前提、事先发布出行信息；二是由出行线路相同的人选择合乘车辆；三是不以盈利为目的，分摊部分出行成本或免费

互助；四是每车每日合乘次数应有一定限制。根据全球企业增长的咨询公司弗若斯特沙利文发布的报告显示，按交易总额及顺风车搭乘次数计算，嘀嗒出行于2021年成为中国最大的顺风车平台。截至2022年9月30日，嘀嗒出行在全国366个城市有业务布局，拥有约1240万名认证私家车主。拥有如此庞大的车主数量，还以顺风车业务作为上市IPO主营模式，试问：真的纯粹只是“顺路带一程”的车主吗？这些车主都符合交通运输部对于顺风车车主及相关服务的四点要求吗？

实际上，平台会对顺风车车主的每一个订单收取10%左右的抽成，这就意味着：顺风车车主只要完成一个订单，嘀嗒会与他们产生因出行交易而发生的费用。2月20日嘀嗒出行第三次递交的IPO申请，其招股书再次说明了这不开发票的顺风车生意是一笔巨大的生意：嘀嗒出行在全国366个城市提供基于App的顺风车平台服务，2020年、2021年以及截至2022年9月30日止9个月，嘀嗒分别促成约1.463亿次、1.297亿次及7210万次顺风车行程，同期交易额分别约为81亿元、78亿元及46亿元；2020年、2021年、2021年前9个月和2022年前9个月，嘀嗒出行营收分别为7.542亿元、7.806亿元、5.837亿元和4.283亿元，调整后净利润分别为3.433亿元、2.380亿元、1.847亿元和0.654亿元，自2019年首次盈利后，嘀嗒出行始终保持这一盈利态势，2022年顺风车占总营收的比重高达91.1%，收入为3.89亿元。显然，顺风车才是嘀嗒出行当下的核心业务。

披着“共享经济”的外衣做着网约车的生意

目前，顺风车车主在嘀嗒出行平台注册时，平台规则中写道注册只需要车主驾驶证和车辆行驶证就可以接单，不需要网约车驾驶证和网约车运输证，无形中为不少黑车司机提供了可乘之机。以记者从湖州至杭州那个顺风车订单为例，在行驶过程中，司机承认自己常年将顺风车作为主营业务，往返于全省各地。“我今天早上五点就从杭州拉了一批客人来湖州，现在又拉你们三人回杭州，一天能赚1000多块！”如此看来，这样的顺风车与网约车有何区别？显然与交通运输部此前规定的顺风车运营的四点要求都不符。

据悉，这样的司机在嘀嗒出行平台上并不是个例。记者在一些平台上看到不少乘客投诉，嘀嗒顺风车司机不按照平台规定的人数接单，甚至多平台接客等现象。如此看来，嘀嗒出行平台是缺少对司机的严格监管力度，还是知道有这样的现象却不作为？或许，嘀嗒出行早已将顺风车做成了廉价网约车，却又凭借着“共享出行”的旗号实现利益最大化。

嘀嗒出行凭借顺风车业务实现如此大的体量，以此为盈利模式并三度谋求上市，但一直不为乘客提供开票服务，这似乎有违企业经营交税以此反馈社会？难道嘀嗒出行就是这样披着“共享经济”的外衣，做着网约车的生意，从而撑起一个IPO吗？嘀嗒出行长此以往靠钻漏洞、打政策的擦边球来为自身掘金，那其中顺风车业务还能一路顺风下去吗？或许就算它上市，也改变不了乘客与市场对它的看法。（据《每日商报》沈艳）

工商银行内蒙古分行“种植e贷” 为农户春耕施足“金融肥”

工商银行内蒙古分行进一步加大涉农领域客户融资支持力度，以“种植e贷”为主要抓手，积极开展金融助力春耕备耕工作。“种植e贷”产品自2022年四季度推出，截至2023年2月末，已为自治区276户农户及新型农业经营主体办理“种植e贷”业务，授信金额5.18亿元，业务余额2.02亿元，为乡村振兴注入了强劲动力。

在产品设计上，“种植e贷”满足了农作物生长周期内各环节的资金需求，产品场景适配度

很高，可以覆盖600多种农产品。同时，该产品业务额度大、操作流程简单、审批放款快速，执行普惠优惠利率，实现了让利于民。该产品推出后，成功解决了不少涉农客户的融资难题。2022年分行就推行了“兴农快贷”，该产品累计为内蒙古自治区的8000余户农牧民授信了12亿元，成为支持农牧民发展的拳头产品。“兴农快贷”和“种植e贷”两款产品并行使用，在助农上优势互补，相辅相成，金融惠农产品实现了无缝衔接，一路护航。（阮文）

2023年自治区金融助力春耕备耕启动会 在中国银行内蒙古分行成功举办

为扎实推进全区金融支持春耕备耕工作，保障粮食生产供应环节信贷资金需求，3月10日，“2023年自治区金融助力春耕备耕启动会”在中国银行内蒙古分行成功举办。

各金融机构与合作企业在主会场、分会场同步签约。中国银行内蒙古分行与6家农业服务公司、22家农业龙头企业签订合作协议，惠及种植农户500余户，意向授信金额约1.5亿元。

会上，中国银行内蒙古分行普惠金融事业部（乡村振兴金融部）负责人就金融高效精准支

持自治区春耕备耕及相关农牧业发展的八大思路理念、六大重点领域、六大产品维度优化、八大保障措施进行详细介绍，并与现场参会的企业、种养殖合作社、种植大户面对面沟通交流。

中国银行内蒙古分行将会同各金融机构一道，紧抓农业生产窗口期，全力以赴做好春耕备耕生产的金融支持工作，简化手续、优化服务、降低成本，积极满足农户资金需求，做到不误农时、不误农事，共同打赢全年粮食生产第一仗，助力内蒙古粮食产量再创新高。（郭静）

中投公司系统直管企业 开展关爱特殊儿童联合公益行动

3月21日是世界唐氏综合征日，为践行企业社会责任，关心关爱特殊群体，由新华保险内蒙古分公司牵头发起的“益”心向阳众心呵护——中投公司系统直管企业关爱特殊儿童联合公益行动于3月10日启动。

来自新华保险内蒙古分公司、中国大地保险内蒙古分公司、申万宏源证券内蒙古分公司、银河证券内蒙古分公司4家中投公司系统直管企业的志愿者们前往特殊儿童“唐豆组合”排练地点，和“唐豆组合”的孩子们一起做游戏，练习舞蹈，并为孩子们送上订制的练功服，用关心和陪伴为孩子们送去春日温暖。关心关爱唐氏综合征患儿，帮助他们实现舞蹈梦想，为他们的追梦之路插上翅膀。

为强化中投公司直管企业省级机构间的工作联动，形成志愿服务的工作合力，促进直管企业更好地履行社会责任，2022年6月起，在中投公司系统民生保障工作小组的统筹协调下，由新华保险作为组长单位，所在地区各中投直管企业作为组员单位，通过工作协同、资源共享的方式，搭建中投公司系统志愿服务联动工作机制——中投公司系统直管企业志愿服务联合工作组。志愿服务联合工作组聚焦服务国家战略、民生保障领域开展主题志愿服务活动，用公益联动活动凝聚直管企业的党员队伍、广大员工，实现公益、党建和业务互融互通，为百姓办实事谋福利，为社会治理贡献中投系统力量。（阮文）