

“汽车”已驶来,“共享”差几步

经济日报·中国经济网记者 杨忠阳 实习生 刘乔莉

阅读提示

就在摩拜和ofo等共享单车风靡大街小巷之际,一种新的分时租车模式——“共享汽车”也悄然驶入人们视线。近日,《关于促进汽车租赁业健康发展的指导意见(征求意见稿)》公布,提出要鼓励汽车分时租赁规范有序发展。继共享单车之后,共享汽车也迎来了新的发展机遇。资本为何争相“试水”共享汽车?消费者使用共享汽车方便吗?共享汽车会像共享单车一样火爆吗?带着这些问题,《经济日报》记者进行了调查。



争相“试水”

5月25日晚上7点半,天还没黑,王占雄把一辆江淮IEV5稳稳地停在了国贸桥下的Gofun停车场。“我是今天下午3点多从这里取的车,去了趟上地。”在北京国贸从事金融工作的王占雄说,来回近4个小时,60多公里,总共花费108元,“如果打车的话,得200元左右,时间上都差不多”。

和王占雄一样,如今在不少城市,消费者只需要下载一个APP,通过手机注册,上传驾照和身份信息,通过审核之后,交付一定的押金,就可以驾驶网点内任意一辆“共享汽车”了。

记者在苹果手机“APPstore”里检索“共享汽车”,立即就跳出来途歌TOGO、宝驾出行、Ponycar马上用车、众行EVPOP、有车等10多个共享汽车APP。据北方工业大学汽车产业创新研究中心的统计,截止到2016年年底,我国有超过100个城市在开展分时租赁项目,全国分时租赁车辆运营规模达到4万辆,大部分是小型低配的新能源汽车。运营城市主要集中在北京、上海、深圳、杭州、重庆、广州、青岛、天津、南京、三亚、太原、厦门、漳州等。

这些“试水”者,一部分具有整车厂商背景。比如,戴姆勒的Car2go、上汽控股的环球车享,首汽集团与奇瑞汽车合作的Gofun出行、北汽新能源与富士康集团旗下公司共同组建的GreenGo租车等。

由于资金相对雄厚,目前这类出行平

台处于领跑阵营。今年3月份,Gofun出行一口气买下1万辆奇瑞微型电动车“小蚂蚁(eQ1)”,两个月内就在12个城市开通运营。Gofun出行首席运营官谭奕告诉记者,目前Gofun出行分发给16个已开通城市的车辆数已突破1.2万,预计到今年年底,Gofun将覆盖全国20多个城市,车辆数达1.5万。

还有一部分,是互联网型创业公司。比如途歌TOGO、京鱼出行、一步用车等。当前,社会资本也在加速涌入这些平台。今年4月份,TOGO成功获得真格基金领投的4000万元A++轮融资,这家公司2016年年末刚刚获得过2500万元的A轮融资;5月份,京鱼出行宣布已获得500万元种子轮融资;6月3日,一步用车获得多氟多集团1.35亿元A轮融资。

当下分时租赁汽车公司并不赚钱,车企和各路资本为何争相“试水”共享汽车?长安汽车总裁朱华荣告诉记者,车企之所以乐于做分时租赁,一方面基于这种商业模式未来的发展机遇,另一方面可以缓解厂家新能源汽车的销售压力。

进化资本合伙人高文思表示,按照投资人的逻辑,大家看中的并不是中短期的盈利,而是在于项目是否具有增值空间,是否能占据一定的入口,或是形成规模,更早地完成“跑马圈地”。



△ 5月29日,市民在邯郸市街头的“共享汽车”旁边拍照。这批“共享汽车”均为新能源汽车,采取整租、零租、时租等租赁方式。

新华社记者 牟宇摄



△ 北京街头的途歌共享汽车。

刘乔莉摄



△ 零派乐享近期宣布取消免押金租车服务,新注册用户需要缴纳999元押金才能租车。

本报记者 杨忠阳摄



痛点有三

随着移动互联网技术广泛应用和新能源汽车的推广,我国汽车分时租赁业呈现快速发展态势。然而,调查中我们发现,表面繁荣的背后,消费者体验却并不美好,共享汽车依然是痛点缠身。

首先,点少量小,使得共享汽车的便利性大打折扣。在上海外贸市场从事市场调研工作的丁一经常到北京出差,他使用过多款汽车租赁平台软件,但无论是在北京,还是上海,他最大的感受就是“网点少,车难找”。

以北京为例,分时租赁汽车的市场需求量至少为2万辆,但因受制于机动车牌照发放总量的控制,2016年仅发放2000个电动汽车租赁牌照。目前,实际投入运营车辆还不到5000辆。在谭奕看来,“只有当共享汽车达到一定量级,真正的共享概念和意义才会产生。”

同时,由于受停场地限制,大部分共享汽车需要定点取还,也影响了使用的便捷性和用户体验。虽然也有共享汽车采取自由还车的,比如途歌TOGO支持任意还车和接力用车两种模式,任意还车允许用户在任何合法的停车点还车,不过超出网点运营公司范围需要加收服务费5元至25元;接力使用非网点车辆的用户则需要支付上一位用户产生的停车费。“在中关村大街旁边的停车场,途歌设立了一个指定停车点,但是只能免费停放三辆途歌共享汽车。第四辆开出去的车,要缴纳上个用户还车起的停车费。于是,我们被无偿收取了100元停车费;把车开到知春路,租车费才20多元钱。”有消费者如此抱怨。

其次,重资产模式导致共享汽车投资周期长,盈利能力弱。与每辆共享单车百

元左右成本相比,采购一辆新能源汽车动辄几万元到十几万元。此外,在运行中还需要支付停车费、油费或者电费、保险费用、路桥费以及日常运维等成本。一位分时租赁平台的运营总监告诉记者,不包含人工在内,仅汽车自身成本、停车成本、充电费用和运维成本等,目前一辆用于分时租赁的新能源汽车,每天亏损在50元至120元不等。

2017年3月10日,友友用车突然倒下。“由于新能源汽车不成熟、充电设施不到位等原因,我们要付出大量的运营成本,比如白天用户用完车之后,晚上我们的司机要三班倒把车开去充电,然后再放回原处,这些都是成本。”友友用车的联合创始人李宇透露,友友用车一个月的亏损高达200万元。

“从盈利的角度,汽车共享出行服务的推动,确实比自行车和出租车存在更多难度。”不过,戴姆勒股份公司董事会成员、负责大中华区业务的唐仕凯对记者表示,戴姆勒会坚持在这一领域的尝试,未来继续拓展car2go业务。

第三,监管困难,安全隐患难以规避。由于汽车的复杂程度和行驶速度远高于自行车,一旦发生交通事故,其造成的伤害和影响也远高于后者,这就对使用者和监管者提出了更高的要求。2017年4月份,成都一名驾照被扣12分的刚毕业的大学生,借用账号租用一辆盼达共享汽车,在四川成都行车时发生交通事故,将车后的三人撞倒,造成一人当场死亡,另外一人膝盖粉碎性骨折。在分时租赁事故中,如何判定责任,这也成为卡在共享汽车发展道路上的难题。



出路在此

尽管痛点不少,但汽车共享可降低个人购车意愿,缓解私家车保有量快速增长趋势,节省城市道路和停车资源。交通部与住房和城乡建设部日前发布《关于促进汽车租赁业健康发展的指导意见(征求意见稿)》,提出鼓励汽车分时租赁发展。

“增加车辆投放,扩大分时租赁网点,尽可能地为用户提供便利的共享条件,是当前分时租赁企业亟需解决的问题。”北京航空航天大学汽车工程系副主任徐向阳教授认为,网点分布越合理、停车越容易,分时租赁的市场就越能做大。同时,企业应提供安全可靠的共享车辆,科学管理和调度车辆,积极培育市场。

针对资金投入大、盈利周期长的重资产模式,业内人士建议,企业之间可以通过资源整合实现发展。比如,Gofun与首旅如家签署战略合作,共同开发停车位资源,同时与负责充电桩的第三方公司合作,以建设更多充电桩。谭奕表示,目前Gofun与多家车企均签署了长期战略合作协议,对方将为Gofun提供车源选型,同时还将根据Gofun对新能源车辆的需求开展定制化研发。

分时租赁汽车平台还要提高技术能力。徐向阳表示,汽车共享应该充分利用物联网和互联网技术,审核车主的驾驶资格、违法信息等,保证共享汽车人确实有合法的驾驶资格、良好行车安全记录等;在使用过程中,对车辆的技术状态、行驶状况、停放情况等加以监控,尽量减少使用过程中出现的技术风险和事故风险等。同时已有的车载技术和硬件,如车载GPS导航系统、路况视频系统都是可利用的资源。

不仅如此,各地的审核机制和规范建

设也要跟上步伐。上海早在2013年起就已开始推广共享汽车,现已发放新能源共享汽车牌照5000多个,在公共区域布设了1000多个网点,并于去年出台了指导意见,成为国内第一个对共享汽车出台鼓励措施的城市。专家们表示,共享汽车现在已经发展到全国几十个城市,各地需要加强监管和规范,促进其合理、有序地发展。

“作为新生事物,各地政府应该积极引导,为新能源共享汽车网点建设提供便利条件,如网点设置、充电设施等;为培养市场提供政策支持,用包容的心态,鼓励企业创新;把属于市场的事情,让市场去解决,减少行政干预。”徐向阳对共享汽车的未来很乐观,“随着共享汽车平台的发展,消费者出行观念的转变,共享汽车会变得越来越方便,进而会促进共享市场的进一步快速发展。”

“新能源共享汽车要发展到共享单车目前的水平,需要具备3个条件,一是车、停车位、充电桩三位一体;二是网点密集程度能让用户方便租车;三是实现异地归还。”不过,北京市租赁行业协会副会长范永跃表示,要满足这些条件,还需要较长时间的探索。

东南大学交通法治与发展研究中心执行主任、副教授顾大松认为,征求意见稿表明交通运输部将汽车分时租赁定位于“准公共交通方式”,鼓励汽车分时租赁发展,对从事该业务的企业是利好,但他不认为汽车分时租赁会出现共享单车式的爆发,“汽车分时租赁应用场景比较有限性,譬如旅游城市、节假日期间以及有限限政策的线城市等。未来分时租赁确实机会比较大,但不会是爆发性的增长。”

调查手记

在“共享单车”“共享充电宝”等概念带动下,今年以来,共享汽车关注度开始不断升温,资本对其追逐也在不断加速,但共享汽车的具体业务似乎并不见多大起色。

其实,共享汽车并不是一个什么新鲜的话题,它的出现甚至比共享单车还要早。早在1999年美国的ZipCAR就已上线,德国car2go也于2008年诞生,但共享汽车在欧美市场也没有流行起来。

为什么?这是记者在采访中反复追问的问题。需求偏弱、产品服务体验差、盈利困难、监管难到位,与广泛应用的共享单车相比,当前共享汽车在一些城市的运营的确存在太多痛点。

然而,这并不意味着共享汽车就没有市场成长机会。从长远看,分时租赁能够降低驾驶者成本,当未来自动泊车、自动驾驶技术成熟后,分时租赁车辆的便利性问题会逐步解决,其相对出租、网约车,以及传统租赁模式的优势就会放大。

也许,这就是各路资本、众多企业争相“试水”分时租赁模式的原因。有眼光的企业,常常不会囿于当下的技术和政策等局限,而是敢于探索新的商业模式,为未来提前布局。

问题还在于,现在不少企业只看到线上的便捷性,却忽略了线下的复杂性。在调查中,记者还发现,对于共享汽车而言,远远不止分时租赁这一种模式。比如,在瑞士就存在着以车友会为连接中心,会员彼此之间共享汽车的模式。比如,顺风车是否也可算作一种共享模式。按照征求意见稿,如果将私家车的车辆性质登记为“租赁”并符合当地有关规定,也可以从事分时租赁业务,这是否意味着还有新的模式,值得企业思考和探索。

没有创新,就无法前行。应该看到,共享汽车短期不可能像共享单车那样实现突破与爆发。企业只有围绕用户需求,面对用户痛点,在服务模式、技术、管理上不断创新,改善用户体验,才能为未来的脱颖而出打下坚实基础,而不能止步于讲个故事,炒作“共享”概念。当然,政府也要为共享汽车营造一个良好发展环境。

《关于促进汽车租赁业健康发展的指导意见(征求意见稿)》关键词

停车管理

征求意见稿提出,鼓励城市商业中心、政务中心、大型居民区、交通枢纽等人流密集区域的公共停车场为分时租赁车辆停放提供便利。

信息安全

征求意见稿提出,汽车租赁经营者应当遵守网络安全和信息安全管理规定,完善网络安全防范措施,依法依规采集、存储、使用和保护个人信息,不得超越提供汽车租赁服务所需的范围。

总量控制

征求意见稿提出,鼓励“共享汽车”发展,但要综合考虑其在城市交通中的定位、停车管理等问题。在坚持公交优先发展战略的前提下,研究建立与公众出行需求、城市道路资源、停车资源相适应的车辆投放机制。