

众筹建站点,共享汽车玩预付消费?

业内:可缓解资金压力,提高利用率 律师:或涉及非法集资,资金监管待解决

共享汽车也玩众筹了,用户众筹金额达到1万,运营企业就建站点。11月11日,长沙本地共享汽车平台——位位用车正式宣布在全国率先启动“站点众筹”计划,推文发布不到3小时,就发起了50多个众筹站点,截至11月13日上午,众筹站点已达105个。

作为重资产项目,运营共享汽车从租车位、建桩,到采购车辆、运维,每个环节都需投入大量资金。就在10月底,国内出现首个共享汽车倒闭案例,而资金断链正是直接导火索。众筹模式确能为共享汽车发展缓解资金压力,而且更利于精准定位客户。然而,也有业内人士提出,此“众筹”模式只是变相的预付消费形式,资金监管问题仍待解决。 ■记者 胡锐



年初在长沙投入运营的“位位用车”,近日推出共享汽车站点众筹。(资料图片)

动态

每个站点众筹万元,多重优惠吸“眼球”

“我们是全国第一家发起站点众筹的共享汽车企业。”位位用车市场部经理左哲妍受访时介绍,他们于11月11日正式推出共享汽车站点众筹,即发起用户可自主选择地址作为借还站点发起众筹,其他用户则可通过位位用车App或公众号支持参与众筹,众筹以300元为一个单位,分别为300元、600元、900元。只要同一站点众筹金额达到10000元即众筹成功,位位用车将在7日

内建设站点,众筹资金用作该站点的建设。

此外,作为众筹发起用户,可享受永久性地获得用车付现时30%的返现;而作为众筹支持用户,则可获得10%的现金返现;且众筹金额为300元的,众筹成功后可获得300+200元充值余额;众筹支持金额600元的,可获得600+500元余额;众筹支持金额900元的,可获得900+900元余额。

质疑

是众筹,还是另一种预付消费?

“这种众筹可以说还只是一种预付消费的模式,资金监管是个问题。”湖南睿邦律师事务所律师执行主任刘明受访时表示,其实这种向不特定对象发起集资的行为有可能涉及非法集资,不过到底是不是还得看企业的具体操作;即使不属于非法集资,也存在风险,因为用户投入资金后是无法参与到企业的实际运营中,企业是否盈利、实际运营能力多强、还能正常运营多久、众筹来的钱到底是用在建设站点还是会用到其他地方,用户都不得而知。

对此,位位用车相关负责人表示,其实他们采用站点众筹模式,重点并非在解决资金问题上,更多的是想发掘市场需求,建立新站点后实现最高的车辆使用率,这样也能充分地保证用户的实际需求,“一个站点众筹1万元,对于建设和运营成本来说算不了多少钱。”

本地某业内人士指出,虽然共享汽车众筹是一种很好的商业模式,不仅可以缓解创业企业的资金紧张问题,而且可以促进企业资源的运行效率,但与所有众筹项目一样,资金监管仍然是一大隐患。“有些企业不会借众筹之名敛财,但不保证所有企业都不会。”该业内人士介绍,我国针对众筹的法律体系还不完备,虽然有证监会针对股权众筹出台了相关意见,工商部门也开展了非法集资专项检查,但是对于股权众筹尚未形成职责明确的监管体系和执法依据,仍是处于监管的空白状态。

观察

众筹是好点子,资金监管仍是痛点

当下,发展新能源汽车共享汽车已然成为趋势。今年8月,交通运输部、住房和城乡建设部联合发布的《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》也强调,鼓励使用新能源汽车开展分时租赁。与此同时,作为重资产运营项目,如何更创新、灵活地发展该行业也成为业界共同探讨的话题。

其实早在今年9月,北汽新能源旗下品牌的轻享出行就曾携手京东众筹开启过整体项目众筹个例,只是两个月后位位用车在此基础上优化了众筹模式——采用站点

众筹。这样不仅可实现资金筹集的作用,还可抢占市场,提高企业的运营效率。而且,不管是从从共享出行的上线不到1小时,众筹达100%;上线不到24小时,众筹比例达300%;上线6天,众筹比例达500%的市场效果来看,还是从位位用车发布众筹不到3个小时就发起50多个站点的成果看,都表明众筹模式颇为市场接受。

但在资金监管上,众筹似乎仍然是个痛点。如何实现创新与安全兼顾,仍然是各企业在发展新能源汽车道路上要摸索的课题。

反响

参与用户不少,众筹站点已达105个

据介绍,位位用车于今年1月份投入运营,现已覆盖长沙、常德、株洲、岳阳、许昌等地区。长沙作为其首个落户运营城市,现已投入近1000台车辆。

“现在没买车,就想他们在我家附近建个共享汽车借还站。”一个站点的众筹发起人王先生告诉三湘都市报记者,自己平时也用过几次共享汽车,发现很方便,但因为自己小区并没设借还车站点,用起车来不太方便,所以一听

说位位用车推出了站点众筹,便毫不犹豫地当了回众筹发起人。

记者了解到,自位位用车启动众筹以来,和王先生一样有如此想法的人不在少数。

“我们众筹的最大特点是可由用户自己决定把站点建在哪儿,体现了充分服务于众筹参与者。”左哲妍介绍,11月11日推文发布后,不到3小时用户就发起了50多个众筹站点,到11月13日上午,用户发起的众筹站点达105个。

探因

可缓解资金压力,提高车辆使用率

共享汽车平台发起的站点众筹的背后,是其维持运营、扩张市场的需要。

上个月底,共享汽车平台EZZY宣布停摆,成为国内首个倒闭的共享汽车平台。创始人付强坦承,造成倒闭的直接原因是融资失败。作为一种重资产运营项目,共享汽车的运营从租车位、建桩,到采购车辆、运维等,无不都需要大量资金。业内人士介绍,目前全国注册的共享汽车平台有七八百家,其中10%左右会因资金问题只能存活数月。

目前,湖南现有本地及入驻共享汽车企业除了位位用车外,还有先导快线、首汽Gofun等品牌,投运的新能源汽车也已超过2000台,借还车站点也有数百个之多。“虽然市场发展很快,但无论是车辆数还是站点数,都相对缺乏。”经常使用共享汽车的李先生告诉记者,目前长沙的共享汽车均采用定点取还模式,不能像

共享单车一样随借随还,所以使用起来颇为不便。

然而对企业来说,拓展站点不仅难度大,而且成本居高不下,尤其是在繁华地段,车位的租金达数千每月,“这给企业带来了不小的资金压力”。“融资成为共享汽车企业的关键问题。”先导快线董事长余莉莉说。

与此同时,有些比较偏僻的站点虽然建设成本不高,但使用率也不高,同样降低了企业的综合运营效率。

不少业内人士受访时表示,共享汽车行业目前普遍实行定点取还模式,用户参与众筹自主选择建设站点是行业的一大创新之举,这样能很好地促使站点设置更合理,提高用户借还车的便捷度,提高站点车辆的使用频率。“用户开放众筹,或是一种缓解资金压力的方式,而且可以精准对接客户。”湖南汽车流通协会会长马湘滨表示。

链接新闻

二手车电商平台集体搏杀“新车租购”

近期,二手车电商集体活跃起来。瓜子二手车升级瓜手二手车、毛豆新车网两个独立品牌),融资近6亿美金,高调进军新车租赁;优信同样切入新车领域,推出“一成购”业务;天天拍车也宣布获得C轮融资1.8亿美金,拉开新一轮竞争序幕。随后,汽车交易平台大搜车又宣布完成3.35亿美金E轮融资,正式加入这场直指新车租赁的军备竞赛中。

如果说,人人车在今年9月宣布完成新一轮的2亿美元融资,还只是在业界引起一点“异动”。临近11月份,国内两大二手车电商平台优信和瓜子同时高调介入新车租购领域,将这场“三国杀”游戏推向了高潮。

中国汽车工业协会发布的数据显示,2016年中国乘用车销量首次超过2400万辆。中国新车总销量已排在全球第一。可以预见,中国未来新车融资租赁市场的年潜在交易规模高达上万亿元。然而,新车融资租赁在美国的渗透率超过30%,中国的渗透率却还很低。对此,业内人士认为,毛豆新车网、优信“一成购”产品的上线,将进一步丰富国内新车市场的金融产品,实现消费者、主机厂商、经销商等多方共赢。与传统汽车贷款服务相比,大型二手车电商平台主打的融资租赁模式具有低首付、月供低、门槛低、获贷快、省心省力等优点,有利于加速主机厂商、经销商的汽车流通效率,拉动潜在用户的汽车消费升级。