

谁为共享经济“拆弹” 百亿押金或引发系统性风险?

本报记者 李晖 北京报道

共享单车混战进入下半场,资本缠斗的是非成败即将水出石落,而资本之外的最大风险谜团却仍未有解。

一段时间以来,ofo 取消大部

摩拜、ofo 的免押烟雾弹

从五月底开始,ofo 悄然取消了 20 个城市的信用免押模式,只保留上海、杭州、广州、深圳、厦门五城继续免押。做出这一调整的背景是 ofo 资金链吃紧传闻的鼎沸之际。对于这次调整,ofo 联合创始人于信此前回应称,25 个城市免押金本是阶段性市场活动,和阿里协议免押金城市原为 5 个,而非 25 个,目前 ofo 正建立自身的信用体系。

但在多事之秋,此举更容易引发市场对其资金链健康程度的悲观揣测。根据《财新》此前报道,甚至有 ofo 投资机构内部人士对此举表示不解,认为这一时机恢复 20 个城市的押金“相当于向市场变相承认共享单车企业此前挪用押金,很容易被市场解读为严重缺钱”。

在 ofo 试图向押金“要效益”的

百亿押金去向成谜

中国互联网信息中心 2017 年 8 月发布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至 2017 年 6 月,整个共享经济领域的存量押金规模预计在 150 亿元左右。但围绕这笔资金的管理或使用一直以来争议巨大。业界共识在于,各类共享单车公司几乎都是需要押金形成的内置杠杆,方能滚动维持运营。

事实上,市场第一次意识到押金问题之严重也是在去年大批单车企业倒下之际。来自中国消费者协会的数据显示,截至去年 12 月,各地消协组织已收到共享单车押金投诉事件数千起,仅酷奇单车一家就收到投诉 21 万人次。

中消协理论研究室主任陈剑告诉记者,在共享单车、汽车企业资金链断裂后,消费者追讨押金难度极大。“一种情况是企业申请破产清

分城市信用免押和摩拜百城“无限制”免押等动作再度站上头条。不论是 ofo 资金链紧张传闻下的防守之举,还是摩拜在二三线城市重要的攻城之策,“押金”均成为此中拉锯焦点。

另一方面,监管也试图对这—

同时,摩拜也试图向“免押”要市场。

6 月 11 日,此前一直坚定押金模式的摩拜宣布在全国百城开启新老用户全面免押,无任何条件限制,无需信用分。对于“无条件”免押带来的“用户损坏风险”,摩拜试图通过建立自己的信用评价体系“摩范分”进行控制。不过,对此有媒体报道,实际上并没有百城,而且也不包括一线城市。

对于摩拜和 ofo 推出的“信用分”,在业内人士看来因为只能在各自的平台使用,并没有普适性。“这对于用户的履约和违约基本没有什么限制和影响,所以更像是一种会员积分。”

另外,摩拜的该政策推出后马上有用户反映称:上述免押并非“无限制”。有用户亲测指出,有省会城

市不可以免押,部分城市新用户试用仅可以免押一周,更多用户则需要购买月卡才可以免押。对于类似反馈质疑的普遍性和真实性,以及“免押”是否只沦为营销手段的疑问,摩拜方面未对记者进行回应。

一位共享单车行业人士告诉《中国经营报》记者,这种免押严格意义上不能称为“零门槛”,因为只有用户仅需要为当次骑行进行付费才是免押,摩拜的类似“免押”本质上是收取会费、预付费为前提。事实上,受到初期运营难度、市场风险、成本控制等影响,共享单车自诞生起就伴随着押金模式。以 ofo 为例,最初起押金为 99 元,此后新用户押金一度上涨至 199 元,而摩拜的押金则需 299 元一辆。

今年 3 月,ofo 宣布在推出芝麻

风险敞口“收网”。刚刚二审的《电子商务法草案》明确提出,电子商务经营者按照约定向消费者收取押金的,应当明示押金退还的方式、程序,不得对押金退还设置不合理条件。

去年 3 月,ofo 宣布在推出芝麻

市不可以免押,部分城市新用户试用仅可以免押一周,更多用户则需要购买月卡才可以免押。对于类似反馈质疑的普遍性和真实性,以及“免押”是否只沦为营销手段的疑问,摩拜方面未对记者进行回应。

一位共享单车行业人士告诉《中国经营报》记者,这种免押严格意义上不能称为“零门槛”,因为只有用户仅需要为当次骑行进行付费才是免押,摩拜的类似“免押”本质上是收取会费、预付费为前提。事实上,受到初期运营难度、市场风险、成本控制等影响,共享单车自诞生起就伴随着押金模式。以 ofo 为例,最初起押金为 99 元,此后新用户押金一度上涨至 199 元,而摩拜的押金则需 299 元一辆。

今年 3 月,ofo 宣布在推出芝麻

导致每每市场爆出二者涉及挪用押金时,企业通常只回复“绝未挪用”“可以随时退款”,却拿不出更为充分的证据。

按照去年 8 月交通部等十部委联合下发的《关于鼓励和规范互联网租赁自行车发展的指导意见》(以下简称《指导意见》)规定,企业对用户收取押金、预付资金的,应严格区分企业自有资金和用户押金、预付资金,在企业注册地开立用户押金、预付资金专用账户,实施专款专用,接受交通、金融等主管部门监管,防控用户资金风险。

但上述押金监管和押金托管是否等于在银行设立了“专用账户”?有支付领域资深人士告诉记者,以备付金账户为例,这类专户中的资金,企业不能理财,不能现金支出,仅能做活期存款。而如果是一般性账户则没有上述规定。

而对开设在银行的账户是一般性存款账户还是专用账户,押金具体的管理模式,如何实现专款专用,ofo 和摩拜均未对记者采访进行进一步回应。

北京盈科律师事务所合伙人律师李娜在接受记者采访时表示,押金往往被视为双方有序履行各自合同义务、确保标的物安全的保障手段,而非用户为履行合同支付的合同对价。虽然其金额体现在企业资产负债表中“资产”中的银行存款科目下,但同时也体现在“负债”中的其他应付科目下,把押金简单地视为企业资产自行支配使用是违反法律规定的。

在李娜看来,按照共享单车的规则,用户与共享单车之间合同终止,押金应自动失效且自动退还。但共享单车却需要消费者去申请退还,明显是增加退还的难度。

成为其深化 B2C 业务的触角。一嗨租车执行副总裁蔡礼洪在接受记者采访时表示,成熟的共享经济,一定可以满足市场上的真实需求,继而提供标准化的服务去满足需求,最后是运营执行的到位。

在业内人士看来,以标准化产品、专业性服务为特点的 B2C/B2B 共享模式,从供给侧扩大了产品供应,提升了效率及供需双方的体验一致性,因此其更容易扩张规模、提升交易。

而萌芽中的新租赁经济正引入信用机制成为基础设施,以信用机制取代了传统租赁中的押金机制,来保护买卖双方合法权益。一些第三方信用平台的数据和实践正在验证这一趋势。据芝麻信用提供数据显示,在其生活平台,接入的租赁类商户已经覆盖了 21 个行业、300 多种商品,并衍生出珠宝、艺术品、包包、家居等近十个创新场景和品类。

事实上,仅仅靠契约精神维系的市场在初期并不被广泛看好,不过信用机制的引入起到了保障作用。小猪短租创始人陈驰告诉记者,六年前创立小猪短租的时候,许多人都是抱质疑的态度

口褪去企业关门直接导致的是供应链欠款和被挪用的押金这两大窟窿。

而押金问题由于涉及消费者端波及范围更大,存在演化为金融风险的可能,解决起来也尤为迫切。押金模式的存在始终如定时炸弹,而全面彻底地“拆弹”已经迫在眉睫。

信用免押金一年后,全国已累计免押近 3000 万人,为用户节省押金超过 40 亿元。但对于此次突然取消免押背后是否与盈利压力相关,ofo 方面未对记者进行回应。

在押金拉锯战中,值得注意的另一支力量来自聚焦二三线城市的哈罗单车。在引入芝麻信用后,哈罗单车目前基本实现全国免押,创始人兼 CEO 杨磊告诉记者,免押的前提是需要精细化运营的支撑。据悉,哈罗目前每辆车日均运维成本为 0.6 元,日均总成本共计 0.9 元,意味着每台单车每天只需收入 1 元就可以实现盈利。这意味着共享经济的企业只要真正聚焦和提升自身的用户价值和运营效率,不靠押金的模式完全是可以走通的。

而对开设在银行的账户是一般性存款账户还是专用账户,押金具体的管理模式,如何实现专款专用,ofo 和摩拜均未对记者采访进行进一步回应。

北京盈科律师事务所合伙人律师李娜在接受记者采访时表示,押金往往被视为双方有序履行各自合同义务、确保标的物安全的保障手段,而非用户为履行合同支付的合同对价。虽然其金额体现在企业资产负债表中“资产”中的银行存款科目下,但同时也体现在“负债”中的其他应付科目下,把押金简单地视为企业资产自行支配使用是违反法律规定的。

在李娜看来,按照共享单车的规则,用户与共享单车之间合同终止,押金应自动失效且自动退还。但共享单车却需要消费者去申请退还,明显是增加退还的难度。

成为其深化 B2C 业务的触角。一嗨租车执行副总裁蔡礼洪在接受记者采访时表示,成熟的共享经济,一定可以满足市场上的真实需求,继而提供标准化的服务去满足需求,最后是运营执行的到位。

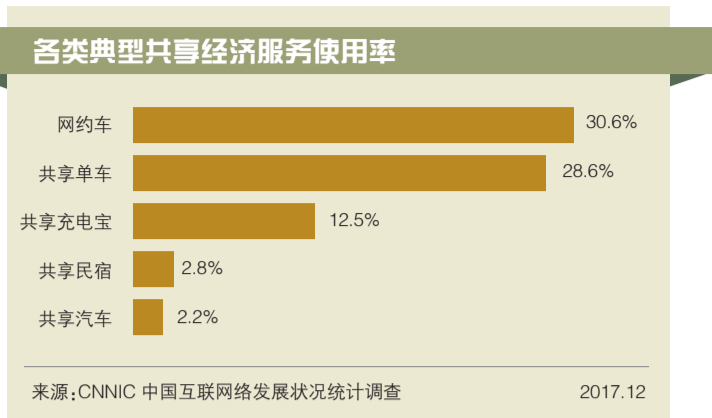
在业内人士看来,以标准化产品、专业性服务为特点的 B2C/B2B 共享模式,从供给侧扩大了产品供应,提升了效率及供需双方的体验一致性,因此其更容易扩张规模、提升交易。

而萌芽中的新租赁经济正引入信用机制成为基础设施,以信用机制取代了传统租赁中的押金机制,来保护买卖双方合法权益。一些第三方信用平台的数据和实践正在验证这一趋势。据芝麻信用提供数据显示,在其生活平台,接入的租赁类商户已经覆盖了 21 个行业、300 多种商品,并衍生出珠宝、艺术品、包包、家居等近十个创新场景和品类。

事实上,仅仅靠契约精神维系的市场在初期并不被广泛看好,不过信用机制的引入起到了保障作用。小猪短租创始人陈驰告诉记者,六年前创立小猪短租的时候,许多人都是抱质疑的态度

而萌芽中的新租赁经济正引入信用机制成为基础设施,以信用机制取代了传统租赁中的押金机制,来保护买卖双方合法权益。一些第三方信用平台的数据和实践正在验证这一趋势。据芝麻信用提供数据显示,在其生活平台,接入的租赁类商户已经覆盖了 21 个行业、300 多种商品,并衍生出珠宝、艺术品、包包、家居等近十个创新场景和品类。

事实上,仅仅靠契约精神维系的市场在初期并不被广泛看好,不过信用机制的引入起到了保障作用。小猪短租创始人陈驰告诉记者,六年前创立小猪短租的时候,许多人都是抱质疑的态度



谁来“拆弹”?

押金带来的社会问题是这轮共享经济的发展环境由松转紧的重要诱因。在目前法律法规对共享单车押金定性、管理、使用仍存在模糊地带的背景下,如何选择具有可操作性的模式来降低押金风险也成为从监管到市场探索的方向。

按照上述《指导意见》,应鼓励互联网租赁自行车运营企业采用免押金方式提供租赁服务。而交通部和住建部《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》规定,鼓励用信用模式替代押金管理,让信用良好的优质用户享受到低押金、甚至免押金的差别化服务。

中国社科院财经院互联网经济研究室主任李勇坚长期研究共享经济,在他看来,押金模式只是目前共享经济发展的一个过渡。“押金模式并不完全适应共享经济的发展特点。从未来发展看,随着无人驾驶等为代表的共享出行进一步发展,现有的押金模式是否能够适应,值得进一步观察。”

事实上,在现有条件下,免押模式仍然是对用户保护相对有效的一种实践。以小蓝单车为例,其资金链断裂前,约有 100 万人通过芝麻信用获得免押骑行资格。而在出事后,这部分群体的利益并没有受到影响,相当于免押模式为用户减少了 2 亿押金的损失。

芝麻信用平台运营总监廖宇奇在接受记者采访时透露,最多时,曾经有 17 家共享单车品牌均

接入了芝麻信用的免押服务,但此后由于经营因素很多企业退出了市场,到目前芝麻已经累计为近 50 个城市 4800 万用户减免押金超过 98 亿元。“押金如果成为共享单车甚至共享经济的盈利模式无疑饮鸩止渴,一旦发生挤兑,也会给企业带来很大的压力,这个风险并不可控。”

在杨磊看来,免押策略尤其考验一个企业的运营能力和成本控制,部分无法适应的玩家终将被市场淘汰。“从微观来看,通过信用约束的形式破解押金监管难题,符合用户利益、企业商业发展的考量;宏观上,将更多用户纳入个人征信体系,更符合国家对社会信用体系的建设,充分调动市场自身的力量净化环境,降低发展成本与风险。”

事实上,在免押之外,更多系统性机制也亟待建立。在陈剑看来,由于电子商务对象的广泛性、经营跨地域性、资金易得性、监管不足性等特点,一旦收取押金、预付费发生问题,造成危害的严重程度、社会反应的强烈程度,将远超实体经济,极易引发群体事件。

她向记者透露,中消协今年就针对共享单车等电子商务经营者收取押金、预付费的立法规制提出了意见。建议《电子商务法》关注消费领域突出问题,增加对电子商务经营者收取押金、预付费的相关规定,从资质限定、资金存管、履约担保、费用退还、信息披露、制裁措施等方面加以规制,切实保护消费者合法权益。

伪共享泡沫破灭 新租赁经济“接棒”起跑

本报记者 李晖 北京报道

从风起云涌到大面积退潮,共享经济的悄然巨变仅在数月之间。

根据中国电子商务研究中心数据显示,截止到 2017 年 12 月末,共

从 C2C 到 B2C

从供需关系上看,共享经济的发展一直伴随着两种模式交锋:一种是以 airbnb、Uber 为代表 C2C 闲置资源的共享;第二种则是以分时租赁为代表的 B2C 共享。

在共享经济发展的第一阶段,B2C 模式曾被市场认为是“以共享之名,行租赁之实”。不过,在共享经济走向规模化的过程中,租赁模式的 B2C 表现出了更高的抗风险能力,而纯粹的 C2C 模式在服务和产品的

从“买买买”到“万物可租”

“以共享之名,行租赁之实”的 B2C 模式所代表的租赁经济到底是不是一门好生意?

在市场人士看来,假如说此前以网约车、共享单车为代表的模式分别带来了共享经济的第一和第二阶段,那么租赁则是从品类、服务上能触达更广泛的人群,促进更大的资源流动,意味着共享经济的又一次进阶。

猎鹰创投合伙人李圆峰认为,人们追求更高品质消费的同时,现代生活中各种支出的不断增多,加大,个人可随时支配的现金其实很短缺,由此造成了两端不平衡,租赁(共享)就应运而生了。

租衣服、租手机、租车,在移动互联网时代,越来越多的人开始“租

有 190 家共享经济平台获得 1159.56 亿元投资。但就在这半年之间,多数创业者已经黯然离场:从首个倒下的共享单车悟空单车、到共享汽车友友用车、共享衣橱多啦衣梦、共享充电宝 PP 充电……一年间随着烧钱模式见底,数百亿资金

以及可持续的供给。目前的共享依赖的是巨大的存量市场,但在未来当 C 端供给萎缩至一定程度时,C2C 共享模式不可避免地将会遭遇另一个瓶颈期。

市场参与者的业务变化印证了上述趋势判断。以网约车领域为例,随着此前网约车新政落地,运力不足等问题持续凸显。滴滴在去年即调整组织架构发力“品质出行”,而包括专车、代驾、豪华车、企业用车等条线均

安全性、标准化、质量保障体系、用户数据保护等方面均遭遇挑战。长期研究共享经济的中国社科院财经院互联网经济研究室主任李勇坚在接受《中国经营报》记者采访时表示,共享经济要大规模发展,首先需要解决安全、可靠、及时三大问题。但是,纯 C2C 模式下,这三个问题难以解决。

熊猫资本曾分析认为,C2C 共享实质上没有完成成本结构的优化生活”。以租包平台“有喵”为例,该平台涵盖了全球上百款名包。包的来源一方面通过 B 端全球直采,二是 C 端回收,从个人用户端回收闲置包包再出租。比如一款专柜售价八九千的 LV 小包租金只需要 18 元/天。

有喵创始人兼 CEO 蓝耀栋在接受记者采访时表示,用 C2B2C 来概括有喵这样的奢侈品循环市场更为准确。“租赁物品这类服务,用户个人无法直接提供服务,缺乏履约服务条件和动力,需要由喵这样的中间方为 C 端带来标准化服务。在帮助盘活 C 端闲置奢侈品的同时,也为没有消费预算的群体满足多场景的用包需求。”

与有喵类似,探物 APP 专注的