

从估值70亿元到跌落神坛

昔日“独角兽”车置宝绝地求生

本报记者 刘媛媛 上海报道

从吸睛无数的“独角兽”，到被大量用户追债的“毒角兽”，二手车电商平台车置宝的故事或将继续讲下去。

“当初卖车是迫不得已，为了筹钱给我女儿看病，没想到4个月了还没有收到车款。”来自江苏连云港的奚浩(化名)在跟《中国经营报》记者讲述自己的卖车经历时很是愤怒，

一再违约陷维权漩涡

根据卖车车主们的叙述，自去年12月开始，车主们与车置宝签署合同交车后，车置宝承诺3到10个工作日付款80%，剩余尾款于过户后付清。但4个月的时间里，这些车主均未拿到一分钱车款，车辆却早已过户。

车置宝的大规模违约，涉及用户数量惊人。截至4月9日，记者在消费者投诉平台“黑猫投诉”上统计发现，有关车置宝的投诉量已达1940条；聚投诉上，相关投诉则达892条。

连日来，记者采访了10余名车置宝用户及员工。根据卖车车主们的叙述，自去年12月开始，车主们与车置宝签署合同交车后，车置宝承诺3到10个工作日付款80%，剩余尾款于过户后付清。但4个月的时间里，这些车主均未拿到一分钱车款，车辆却早已过户。

“现在是钱没有收到，车也被拿走了，这期间联系车置宝内部工作人员，签署了5次分期付款协议，却没有一次兑现承诺。”来自贵州贵阳的车主沈林(化名)告诉记者，车主与车置宝签订的最新分期付款协议已经将付款日期拖延至了6月份。

从车置宝买家角度看，同样是“车财两空”。黑龙江大兴安岭的买家芦先生向记者表示：“2019年12月8日，我在车置宝APP购买飞度一辆，成交价5.75万元，当天即付了全款，车置宝方面表示10天内可完成交易，但现在已经4个月了，车没看到，车款也拿不回来，实在没办法，现在我准备起诉了。”

看到车主与车商的利益受损，

他认为车置宝就是一个“诈骗”公司，在资金已经出现问题时，还大量收车。“目前为止只收到了1000元意向金，此后再一拖延打款时间，这可是我女儿的救命钱啊！”

“我是车商，去年12月向车置宝支付了一笔5.7万元的车款，承诺5天内可提车，然而到现在也没有看到车。”另一位来自广东东莞的魏先生向记者反映，目前车置宝所欠款项仅东莞买家圈就达到了220余

万元，多次上门维权均无效。“用我们买家的钱去填他们的财务窟窿，分明就是诈骗。”

奚浩和魏先生的经历只是车置宝面临危机的一个缩影，自2019年底，车置宝就频频被曝“拖欠车款”“拖欠员工工资”。不久前，创始人黄乐第三次被法院列为限制高消费人员，车置宝亦被列为失信被执行企业。

昔日“独角兽”企业此刻濒临悬

崖，全力求生。对于当前的困境，黄乐并不避讳。在接受记者采访时，黄乐坦言最近的危机是企业发展至今最大的一次危机，目前公司财务上确实比较紧张，正在想办法解决。但其并不认可“诈骗”“虚假宣传”一说。“车置宝一直是按照合同约定支付车款，这次出现支付不及时，主要是因为此前对客户的恐慌挤兑预估不足，公司的正常经营在持续开展。”



位于上海市瑞金南路的车置宝门店内，已空无一人。

刘媛媛/摄影

车置宝员工小南(化名)也感到无奈，他一方面要处理客户维权纠纷，一方面自己也在艰难讨薪。“我们员工从去年12月开始就没有拿到工资，房贷、车贷还不起、社保也停了，车置宝还强制员工签署离职协议，承诺只要签署离职合同将会补发工资，但是补发日期一再推迟。”

面对上述控诉，车置宝方面坦言投诉的问题确实存在，公司并没有逃避，一直在想办法解决。财务上也确实紧张，领导们正在想办法

解决。“虽然已经成立了8年时间，但车置宝本质上还是一个创业公司，成长过程中遇到坎坷实属正常。无论对于公司还是我个人来说，最近的危机都是企业发展至今最大的一次危机。”在黄乐看来，这次大规模的车主、车商投诉导致的企业危机，本质上是一次恐慌导致的踩踏效应。

“车置宝一直以来现金流健康稳定，但在去年9月底至10月遇到

了银行大规模抽贷，这本来是一次常规事件，但因为银行年末政策原因等导致的时间差，后续贷款未能及时到账，导致了车置宝短期内的资金链紧张。在去年11月，车置宝获得了一笔银行的100亿元授信，而此时竞争对手知道了车置宝资金链紧张的消息，在外部释放了很多谣言导致了车主端、车商端的恐慌式大规模挤兑，让公司在去年11月、12月出现了比较大的亏损，造成了现金流的紧张。”黄乐表示。

汽车营销人

华夏出行党委书记、总经理岳殿伟：

疫情并不会消除人们对“共享出行”的需求

本报记者 张硕 董海华 北京报道



华夏出行党委书记、总经理岳殿伟

《中国经营报》记者采访时表示，共享出行是破解出行难题和拉动当前需

求的必经之路。相信疫情过后，仍将会是行业发展的大趋势。

共享出行仍有巨大发展潜力

在业内人士看来，城区停车位、充电桩、车辆牌照三大资源，未来将成为分时租赁企业有力的市场竞争壁垒。在岳殿伟看来，目前共享汽车行业普遍面对的问题是可用车辆少、停车难、充电桩少等服务能力和基础设施问题。岳殿伟告诉记者，“谁能率先解决了这几个问题也就解决了出行企业很大程度上的难题。”

据了解，停车位资源一直是共享出行发展的瓶颈，共享汽车区别于共享单车的即行即停，共享汽车的规模化发展依赖于大量的停车资源。岳殿伟表示，华夏出行早在2017年就在北京石景山打造了北京市首个共享汽车示范运营区，石景山区在新建的停车场中按约10%的比例配建共享停车位，并引导现有的公共停车场

按比例提升改建共享停车位小区和交通枢纽作为重点。资料显示，华夏出行是北汽集团由传统的制造型企业向服务型和创新型企业转型发展的标志性企业。

“车没电了，找不到地方充电”也曾让众多电动车车主备受困扰，岳殿伟告诉记者，针对充电桩的难题，华夏出行的运营监控中心为用户建立了可视化、数据化、智能化、“车-桩-位”一体化的高效、高质、高水准的服务运营体系。它是由智能办公、停车场监控、数据可视化和智能客服四大大部分组成的一个“智慧大脑”，如果想要调取某一个节点的相关数据只需轻轻一点即可实现。

2020年伊始，受新型冠状病毒疫情影响，有行业人士判断会对共享汽车行业带来一些冲击，消费者

会出于安全性更愿意选择私人用车，对于这个观点，岳殿伟向记者表示，“随着疫情的持续，为了避免人群密集产生交叉感染的风险，确实很多人会选择私家车出行，这点我表示很赞同。而且目前国家还继续实行不限号政策，也是为了鼓励大家自驾出行。”但与此同时，岳殿伟进一步强调，当前我国有1亿多人有本无车，私家车的使用效率不足8%，而我国停车位的缺口有上千万，每个城市的停车位有效使用效率不足30%。一线城市43.5%的人每天通勤时间达到了1-2小时。这些数据可以看出，百姓旺盛的出行需求与有限供给之间仍存在尖锐矛盾，出行资源的使用率严重不足，共享汽车一定程度上可以解决出行难的问题。

打破壁垒，规模化发展不是梦

对于当前共享出行是否足够“安全”这一问题，岳殿伟表示，疫情期间大家还是有必要的出行，华夏出行为了保障客户，实行“一客一消毒”的消毒流程，除此以外，华夏出行还在3月的直播中推出了一系列优惠政策，摩范出行短租产品推出以来，日均订单增长率为6.2%，受到用户的认可。

据了解，随着复产复工的推进，华夏出行的运营监控中心对全国50个城市4万辆车实施动态监测，依托先进的大数据和云计算能力，观察到疫情期间用户通勤地点主要集中在住宅小区、产业园区、办公区附近，出行时间段集中在早晚通勤时段，用户主要的用车场景是通勤。

“基于此，我们迅速对全国网点和车辆进行优化布局，并基于这一时期用户的出行特征，有针对性地升级出行产品，最大化满足用户的出行需求。”在岳殿伟眼中，疫情对各行各业都带来了不小的冲击，而华夏出行想的更多的不是冲击，而是为用户提供贴心的服务安全的保障，为大家的出行保驾护航。

现如今，中国汽车产业正经历巨变，无论是外部环境、产业政策、竞争环境都发生了重大变化。在这种环境下，共享汽车行业也被推到了风口浪尖，其商业模式能否被市场认可，成

明星企业高估值泡沫破裂

自成立之初，车置宝就拥有政府背书，是被政府部门看好的高新技术企业。然而这样一家高估值“独角兽企业”最近因资金问题诉讼缠身。

对于大部分车主、车商和员工而言，他们并不希望车置宝破产倒闭，只希望车置宝这个曾经的“明星企业”能够尽快融到资、解决资金问题，这样他们才有希望拿回欠款。

天眼查信息显示，江苏车置宝信息科技股份有限公司于2010年8月在江苏省工商行政管理局登记成立。早在2018年4月，车置宝就获得南京市政府颁发的“独角兽企业”殊荣。

2019年底，胡润研究院发布的《2019胡润全球独角兽榜》中，车置宝以70亿元估值进入榜单，与滴滴、Airbnb、小红书等明星公司一起入选胡润全球“独角兽企业”。

然而仅隔数月，这样一家高估值“独角兽企业”就因资金问题诉讼缠身。根据天眼查信息，截至4月9日，江苏车置宝信息科技股份有限公司有64条司法风险，其中法律诉讼35条、限制消费令1条、被执行人1条。

“实际上，车置宝从去年10月份开始就出现资金问题了，但线下门店仍在不断宣传收车，拿用户的钱来补自己的窟窿。”沈林认为，如果资金紧张车置宝可以明说，没有必要一再欺骗车主和车商签订不可能实现的分期付款协议，作为南京市的明星企业，希望政府能够帮助车置宝渡过难关，解决用户反映的问题。

不过，黄乐解释称，车置宝不存在拖欠车商、车主款项用来周转的情况。“车置宝一直是有股权融资的，现金流也一直比较充足，目前公司正常复工、正常运转之后，很快授信资金、股权融资都会进来，公司不会占用车商、车主的资金。”黄乐说道。

商、车主的钱。”

记者注意到，截至目前，车置宝共进行了8笔融资，最后一笔发生在2019年1月，在由南京市政府牵头，南京银行、紫金投资集团主办的“点金计划”中，车置宝获得两亿元债权融资。

而根据股东信息，车置宝第四大股东为江苏紫金文化创业投资合伙企业(有限合伙)，而这家公司背后的江苏高科技投资集团有限公司，是江苏省人民政府为优化省级国有资产配置，支持江苏高新技术产业发展而组建的高科技投融资平台，是国内最早设立的省级专业化创业风险投资机构之一。

这意味着，自成立之初，车置宝就拥有政府背书，是被政府部门看好的高新技术企业。因此，不少车主、车商向记者表示，当初选择车置宝也是看中这一点，如今出现危机，寄希望于江苏省或南京市政府能够出手相助。

在接受记者采访时，黄乐表示，江苏省、南京市包括南京江北新区一直给了车置宝很大的支持，在车置宝遇到危机时，审计、公安部门都介入了调查，证明车置宝在经营上没有任何问题，仅仅是短期资金紧张导致的欠款延迟支付，不存在外部谣传的“诈骗”“虚假车源”等问题。

但谈及融资进展问题，车置宝方面称，尚未收到相关进展信息。“公司管理层一直在与银行、投资方沟通，对公司进行了增资。同时随着全国疫情防控形势持续好转，车置宝全国门店已经大部分复工，公司经营逐步恢复正常，经营现金流也在逐步恢复正常。因此，我们是有能力来支付此前欠车商、车主的资金的。”黄乐说道。

应用整合的最佳应用场景，互联网、移动支付、5G和自动驾驶等智能技术的发展，将持续提升分时租赁产品的便捷性和整体体验。

“与传统汽车短租网点布局少，取车还车不方便，流程复杂不同，共享出行企业会在很多地方投放了车辆及网点运营，自助取还，方便快捷。”岳殿伟说道。据了解，摩范出行在全国50个城市都布局了网点，很大程度上方便了用户的使用。

“另外，传统汽车短租安全意识不强，我们摩范出行除了给所有运营车辆上了交强险之外，还有车损险、第三者责任险等。不仅如此，共享汽车相比网约车、出租车以及传统短租，拥有明显的价格优势。出行距离40km时，出租车价格是分时租赁价格的4.58倍，且出行里程越长分时租赁价格优势越明显，分时租赁出行每公里成本明显低于私家车。传统的汽车短租价格都比较高，加上保险油费等即便是最普通的车辆每天也需要几百元的费用。而我们华夏出行的短租费用低至几十元起，性价比更高。”岳殿伟补充道。

“共享出行时破解出行难题和拉动当前需求的必经之路。相信疫情过后，仍将会是行业发展的新趋势。”岳殿伟最后补充道。

分时租赁作为新技术推广