

## 新能源汽车分时租赁成绿色出行新选择

中国工业报记者 王瑞

“在“互联网+”时代，出行有了更多选择。融入了共享理念的新能源汽车分时租赁，既能使车辆利用率最大化、提升出行效率，又能使还没购车的消费者享受到私家车的体验，可谓既环保又节省成本，给绿色出行带来了新选择。

生活在“互联网+”时代，如果要出门却不想挤公交地铁，你可能会先拿出手机“滴滴”一辆出租车或者专车。除此之外，你还有全新的选择。比如尝试找找附近有没有新能源汽车的租赁点，通过网页、手机 APP 或微信服务号自助下单，预定一辆电动汽车，然后到停车场取车出发，全程自助，方便快捷。

这是时下正在兴起的新能源汽车“分时租赁”模式，倡导多人共享一辆汽车，按需求预定用车时间，并按小时收费。融入了共享理念的新能源汽车分时租赁，既能使车辆利用率最大化、提升出行效率，又能使还没购车的消费者享受到私家车的体验，可谓既环保又节省成本，给绿色出行带来了新选择。

### “共享”助力

随着智能设备和移动互联网的快速发展，“共享经济”模式开始生根发芽，从租房领域里的 Airbnb，到打车软件 Uber，这些“舶来品”都致力于让私人财产通过共享来获得更多价值，这种“共享”的理念，也给用车服务提供了一些新的思路。

有数据统计，目前我国十大重点城市的年平均拥堵时间高达 85 小时，与此同时，租赁车辆和私家车闲置率却居高不下，造成很大的资源浪费。国务院发展研究中心研究员王青认为，共享将成为人们买车的发展趋势，而 1 辆共享汽车可替代 9~10 辆新车，这将有助于缓解城市交通压力。在共享经济的理念下，把车辆接入互联网平台，借助网络平台的透明性、即时性和智能化，分时租赁的模式应运而生。

“这是对新能源汽车推广一种很好的尝试”，中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬指出，分时租赁更适合新能源汽车，这种方式可以降低消费者的使用成本。有统计显示，在分时租赁模式下，电动汽车的使用率可以提升 2~3 倍，但使用成本仅是传统汽车的 20%。此外，由于是短时间租赁，一直困扰消费者的电动汽车“里程焦虑”也就不成问题了。科技部部长万钢在今年“两会”期间答记者问时表示，新能源汽车的推广模式尤为关键，分时租赁等新的商业模式就挺给力。的确，分时租赁给消费者提供了在日常生活中接触到新能源汽车的更多机会。

### 高校先行

电动汽车分时租赁模式的探索早已开启，而大学校园成为最早接纳分时租赁的地点之一。2013 年，在北京市科委的支持下，“电动北京伙伴计划”分时租赁项目启动，这项活动的起点选在了高校。主办方在北京理工大学投入运营了 30 辆纯电动汽车以及 30 个专用充电停车位，面向校内师生提供分时租赁服务。北京理工大学博士刘鹏告诉中国工业报记者，由于校园人员比较密集，推广效果不错，现有车辆的出租利用率较高。

北京交通大学的新能源汽车分时租赁项目也做得有声有色，中国工业报记者在北京交通大学校园里发现，纯电动汽车属于常见车型。北京交通大学校长助理郑广天告诉中国工业报记者，交大计划建立 100 个充电桩，配备 100 辆纯电动汽车供校内师生租赁使用。目前已投入使用纯电动汽车 60 余辆，“很受师生欢迎，基本上处于供不应求状态”，他表示。

在郑广天看来，新能源汽车的分时租赁在大学推广有得天独厚的优势。他指出，一方面学校人员多，光交大师生就有 3 万人，用车需求大；另一方面，许多大学在郊区有分校区，在分校区

也设立电动汽车租赁点、建立充电桩，可作为往返校区间的班车使用，电量只需满足单程即可，可提高利用率。

分时租赁虽然给师生提供了方便，但在推广上也遇到了很多困难。“就说建充电桩，北京市区寸土寸金，交大是承接了新能源汽车方面的科研项目必须要建，否则也很难推进”，郑广天表示。在北京市区的高校面积本来就不大，现在已经车满为患，再改造充电车位更是巨大挑战。不过，对于那些已经建立起来的充电桩，郑广天表示，学校资源不可能完全开放供社会使用，不过他建议高校间可形成“区域联盟”，通过一定机制共享分时租赁的电动汽车和充电设施。

至于在高校推广新能源汽车分时租赁的盈利能力，郑广天则表示，“大学是培养消费者的”，企业不应该只注重当前盈利，而应该关注潜在消费者的培育。

除高校外，国家机关和公共机构也在推行新能源汽车的分时租赁。去年年底，科技部启动运营国内首个公务电动汽车分时租赁项目；今年5月，工信部也启动了机关新能源汽车分时租赁项目，采用绿色出行、个人付费的市场化运作模式，在4处办公地点建立租赁点，实现A点借车B点还车，形成相对封闭的租赁网络，提高车辆利用率。据悉，国务院机关事务管理局正积极鼓励和引导中央国家机关各部门及所属单位推广使用新能源汽车分时租赁，逐步扩大租赁网络规模。作为政策制定者，这一做法将为社会推行节能减排、绿色出行起到带头示范作用。

#### 模式创新

《中国新能源汽车发展报告（2015）》中提到，2014年以来，主要新能源汽车生产及运营企业以新能源汽车推广应用城市（群）为依托，通过积极探索创新，已经形成了各具特色、适当地推广需求的商业模式，其中新能源汽车租赁运营在北京、上海、杭州等城市取得了积极成效。

在各地推广的新能源汽车分时租赁模式中，杭州的“微公交”最具特色。杭州的公共自行车非常发达，可形成与地铁站、公交站的无缝接驳，支持异地还车，使用方便，而“微公交”也是借鉴了这一模式。“微公交”采用的是一款外形类似奔驰Smart的车型，满电续航里程80公里，最高时速80公里。据悉，杭州市目前已有近40个运营点、9800辆车投入运营，只要有驾照都可申请。不过，杭州的分时租赁模式目前还需直接到运营点签合同，不支持网上下单、选车、查看充电状况、支付等自助服务，智能化水平有待提高。

与杭州不同，上海市的EVCARD电动汽车租赁于今年初正式投入使用，整个服务基于互联网完成，由网上完成车辆预订，用户可以前往就近服务点提车，在到达目的地用车完毕后，还可以就近还车，随借随还，十分人性化。中国工业报记者获悉，EV-CARD租赁在上海已开通79个服务网点，预计年内完成服务网点建设超过300个，全面覆盖上海市，其创新性在于把计价细化到以分钟为单位，前30分钟15元，超过30分钟后1元/分钟。

在各地推广新能源汽车分时租赁的同时，新能源汽车生产企业也在把握机遇，开启各种创新尝试。像北汽新能源就看准了分时租赁的市场，与富士康共同投资组建了北京恒誉新能源汽车租赁有限公司，迅速铺设网点，以低价位、覆盖面广吸引消费者。再比如华晨宝马的合资自主品牌之诺，作为新能源汽车品牌，开创了“只租不卖”的先河，凭借贴心的一体式服务，成功向消费者传递低碳生活的理念。

除了生产企业积极推广新能源汽车租赁，在卖车越来越不容易的国内市场，有些汽车销售企业也开始转型做租赁。北京新能源汽车租赁论坛副秘书长、北京瑞征集团董事长许琼林告诉中国工业报记者，原来他的企业是江淮汽车的4S店，大环境下企业经过重组，现在既做新车销售也有新能源汽车租赁业务，目前公司有100多辆江淮iEV4可供租赁。

#### 前景看好

在刺激政策密集出台的背景下，新能源汽车分时租赁也成为各路资本争相进入的新领域。除了生产企业投入分时租赁运营外，还出现了时空、易多、易约车、易卡、车纷享等众多新能源汽车运营企业。

在首届北京新能源汽车租赁论坛上，许琼林介绍，截至去年底，拿到“新能源汽车分时租赁”

业务营业资格和牌照的有 30 多家，现在在工商部门可查到的涉及“新能源汽车租赁”业务的申请者已经达到 100 多家。“目前冲进来的大多还是新企业，传统汽车租赁企业对新能源汽车租赁多采取观望态度”，他指出。

中国工业报记者调查发现，虽然都提供分时租赁业务，这些新兴的新能源汽车运营企业也在探索不同的方法。“自助”是分时租赁的一大特点，可以提高效率，方便用户。不过，为了控制租车过程中可能发生的风险，许多企业选择了提前注册并上传相关证件审核后、发放会员卡的方式，租车时需要存一定的保证金，比如杭州的车纷享和北京恒誉公司运营的“绿狗租车”。中国工业报记者也在“绿狗租车”APP 上进行了注册，审核大约用了 1 天时间，不过会员卡需要邮寄，需要时间较长。

还有一种采用“半自助”方式，比如刚起步的“宜维租车”，消费者在微信服务号完成注册、选车，在租赁点有工作人员协助交还车，不需要押金，通过微信完成付费。记者体验发现，取车、还车均在 1 分钟内就可完成，且只要有车就可随租随走，也很方便。而且宜维租车是首家在首都机场设立了租赁点的分时租赁企业，给机场的出行交通带来新的选择。

“现在还处于培养消费习惯的初级阶段，必须给消费者带来最佳体验”，宜维租车副总裁孙杨告诉中国工业报记者，现在展现出来的方便快捷的“分时租赁”背后需要后台和运营团队的大力支持，不过他表示，随着模式越来越成熟，需要的运营人员也会逐渐减少。

在孙杨看来，像宜维租车这样的互联网背景公司，比车企建立的租赁公司更具优势。“我们没有包袱，可以与各个主机厂合作，还可以与充电桩建设、运营企业以及汽车租赁公司建立新的合作模式”，他表示。中国工业报记者也注意到，在目前已有的分时租赁公司中，宜维租车提供车型最丰富，包括比亚迪、北汽、江淮等。

随着分时租赁模式发展成熟，消费者只需支付从 A 点到 B 点的使用费用，而不需考虑购买、维修保养、停车等其他花费，“对比汽油车有明显优势，未来前景看好”，孙杨表示。不过，在推广过程中也是阻力重重，孙杨认为最关键的制约因素是牌照。现在一线城市都实行了限牌政策，对租赁牌照有总量控制，那么谁能抢占更多牌照资源，谁就掌握了运力，这是新能源汽车分时租赁得以扩展的前提。解决了“车”的问题，还应考虑的就是停车和充电等配套问题，这不仅需要大规模投资，还需要协调物业、电力等多方关系，运营成本高，对新兴企业也是个考验。

“现在还处于培养消费意识的阶段，要想靠分时租赁盈利目前来看不可能”，许琼林坦言，如果没有足够的资金支撑还是不要轻易进入。

据悉，现在的新能源汽车租赁公司除了提供分时租赁，还提供按天、月、年等长期租赁方式，而分时租赁所占比例并不高。如何能让新能源汽车分时租赁这种创新的商业模式可持续发展下去，是接下来应该着重考虑的问题。

记者观察

创新还需多方携手

上周六，电动汽车百人会和信息化百人会联合召开了“互联网+汽车+交通”高峰论坛，发布了一些课题研究成果。印象最深刻的是论坛中提到“互联网+”带来变革，也催生了很多新业态，不过还未形成很多成功案例——因为在不断发展中，这些业态也许就是“昙花一现”罢了，这正是“互联网时代”创新过程中必经的阶段。

“互联网+”带来的变革，对于汽车来说，一方面是汽车制造本身的变革，从动力来源到车身材料；另一方面，就是用车出行方式的变革，出门习惯了先用手机约车，洗车、保养也可以从网上下单上门服务，买车都能“淘宝”了。互联网思维似乎让一切变得可能。

分时租赁也是互联网时代的一项创新。其实，分时租赁模式在国外早已出现，不过大多是用传统燃油汽车的。发展到中国，借着新能源汽车的推广热潮，把它应用于新能源汽车租赁，除了能规避燃油汽车分时租赁可能产生的一些风险，还顺应了时代发展的需要。

分时租赁的好处很多，比如说，如果网点足够密集，可以做到随时随地取车和还车，可以省

去高昂的买车、养车以及停车费用。消费者只需支付从出发到目的地的使用费用即可，大大降低了用车成本，而用车体验又没有下降。

不过，在实际过程中，分时租赁运营企业将遇到一定的困难。

首先，消费者对新能源汽车还处于初级认知阶段，很多人不太了解新能源汽车，对分时租赁这种新的用车方式更是陌生，消费习惯还要培养，因此这种模式初期盈利比较困难，需要大量资金支持；其次，巧妇难为无米之炊，单扩张网络却没有车的资源也是白搭。尤其是考虑到一线城市紧张的牌照资源，分时租赁运营企业必须探索新方式来解决“车”的问题；再其次，就是配套基础设施问题。分时租赁适合新能源汽车，因为这免去了消费者对于充电问题的担忧。但对于分时租赁运营企业来说，充电问题依然存在，充电桩谁来建、在哪儿建，还有车辆在哪儿停放，都是需要各方资源协调的问题。

虽说互联网时代，新模式、新业态层出不穷，昙花一现也是新常态，不过对于像分时租赁这样好处多多的新模式，还是希望能持续发展下去。这其中，需要的不仅是运营企业的一己之力，在配套建设方面需要政府部门帮助协调。此外，还需要企业间探索新型合作方式，真正做到资源共享。