

11万用户等退押金

首例共享单车破产案折射行业困局

累计注册用户400多万、收取押金超过8亿元,上线一年完成两轮融资。然而不过两年时间,风风火火的小鸣单车便宣布破产。这是全国首个共享单车破产案。

负债高达5000多万元,其中包括11万用户的押金;公司资产仅剩35万元现金和散落各地的单车。近日,相关公告披露,中国再生资源开发有限公司同意对小鸣单车按每辆12元进行回收。

从爆发式成长到迅速破产,首例共享单车破产案折射出哪些行业困局?



11万用户等退押金,公司账户仅剩35万余元

下载了许多共享单车App的广州市民刘先生突然发现,在小鸣单车支付的199元押金退不回来了。“官方说1到7个工作日返还押金,但过去了大半年也没有动静。”刘先生抱怨道。

由于押金不能及时退还,部分用户向法院提出对小鸣单车经营方进行破产清算的申请。

2018年3月,广州市中级人民法院受理裁定,广州悦骑信息科技有限公司正式进入破产程序并启动债权申报。

看到消息后,刘先生在微信

小程序上进行了债权申报。“现在算是排上了号,不管最后拿不拿到这笔钱,但至少走了法律程序,也算是一种心理安慰。”刘先生说。

截至6月27日债权申报期满,小鸣单车用户有效申报的债权超过11万笔、约2000万元,另外还有供应商申报的债权28笔,职工债权115笔,债权总金额高达5000多万元。

近日,记者来到悦骑公司位于广州市天河区尚德大厦的办公场所,发现办公室已搬空上锁。该破产案主审法官苏喜平介绍,目前管理人接管的悦

骑公司账户资金仅35万多元。

破产案件管理人倪焯中律师介绍,悦骑公司的主要财产是散落各城市街头的小鸣单车,但由于过于分散,回收成本高,难以处置变现。

7月24日发布的公告显示,破产案件管理人拟委托中国再生资源开发有限公司对小鸣单车进行回收处置。中国再生资源开发有限公司在扣除回收、运输及电子垃圾处理等费用后,同意按每辆车12元进行回收。悦骑公司曾宣称小鸣单车投放总量为43万辆,但目前真正能回收多少尚待调查。

共享单车市场健康发展靠什么?

经过轰轰烈烈的市场扩张,自2017年以来,共享单车市场步入发展“下半场”,目前已有多家共享单车企业倒闭、关停。记者在广州市天河区软件路附近看到一处“共享单车坟场”,足球场大小的荒地上,凌乱堆放着不同品牌的各色共享单车。

中国信息通信研究院政策与经济研究所和摩拜单车联合发布的《中国共享单车行业发展报告(2018)》显示,共享单车已从爆发式增长转入行业洗牌阶段。

苏奎认为,小鸣单车破产案折射出共享单车行业的普遍困局。过去,企业动用押金扩大规模,获取资本市场的青睐,这种运营模式的核心是追求眼前利益,以规模取胜。未来,共享单车的发展重点不是规模而是管理。

首先要完善押金的使用、监管规则。有业内人士认为,在没有法律、法规明确禁止的情况下,企业利用押金扩大规模的利益冲动十分强烈。

2017年8月,交通运输部等10部门出台《关于鼓励和规范互联网租赁自行车发展的指导意见》,要求严格区分企业自有资金和用户押金预付资金,实行专款专用。但广东省消委会向华夏银行广州分行发函了解到,悦骑公司开设的资金账户为一般账户,并非第三方监管的银行专用账户,其收取的消费者押金没有实施银行托管。

据悉,目前,ofo、摩拜等在国内一些城市开启了信用免押金服务。专家表示,电子商务法草案明确规范了押金的退还,强化了对消费者的保护,期待法律作出进一步明确,比如押金的怎么控制、专门的第三方监管账号如何落实等。

其次,专家表示,共享单车是占用城市公共资源的交通服务,不仅停放占道,而且过度投放和管理不善产生大量“僵尸车”,多地出现大规模“单车坟场”,造成资源浪费和巨量固废污染。未来应加强对共享单车的及时回收、再利用,避免造成资源浪费和环境污染。

“应加强立法,城市管理者要积极主动介入管理和提供服务,企业要通过优化服务建立可持续盈利模式,消费者要提升公德意识,不要乱停乱放。”苏奎说。

目前,上海、深圳等地正着手通过地方立法管理共享单车,北京等城市开始控制共享单车投放量,根据交通出行大数据分析,按规划和需求定点、定量投放单车,并规范共享单车的停放管理。

(据新华网)

动用押金扩大规模,管理不善留下烂摊子

自2016年7月诞生以来,小鸣单车主打南方及二三线城市。据介绍,悦骑公司注册资本约621万元,累计用户约400万人次,累计收取用户押金总额8亿多元,上线一年便完成两轮融资。

发展初期形势大好的小鸣单车为何迅速破产?

——动用押金扩大规模。有共享单车企业声称,单车制造成本远远高于押金,如果公司倒闭了,大不了让消费者一人一辆骑回家。但事实上,“传统意义上的实物与押金是一对一的,但共享单车的押金是一对多,一辆单车可能对应着几十个注册用户,这样一来便形成了押金资金池。”广州交通管理研究专家苏奎说。

庞大的资金池和激烈的市场竞争,诱使一些企业动用押金来扩大发展规模。倪焯中告诉记者,悦骑公司采购单车的资金来源主要靠用户押金。2017年,悦骑公司主要资金开支是预付货款5000万元,用于购买单车,比例占全年开支的77.82%。

——管理不善导致车辆失踪或“早亡”。小鸣单车在全国10多个城市进行到了投放,但一些城市仅有一到两个线下管理人管着上万辆单车。人员不足导致管理不善,也是其陷入困境的原因。

“很多共享单车没有定位停放,日晒雨淋之下老化很快。有的单车定位电池没电了,车便找不到了。”苏奎说。

——关联交易或存猫腻。破产案件管理人在调查中发现,悦骑公司还存在以明显不合理价格与其他公司进行交易的行为。

倪焯中告诉记者,2016年至2017年,悦骑公司与其法定代表人关斌的另一家关联公司广州锋荣实业有限公司签订四份购销合同,悦骑公司以明显不合理方式向锋荣公司超额支付预付款约4600万元,另因价差损失约1800万元。

倪焯中说,资料显示,小鸣单车的采购价格是719.55元一辆,但委托外运时,与运输公司签订的合同约定,损坏一辆车“按原价赔偿500元”,与采购价相差200多元。这就意味着,悦骑公司的采购其实可能是“亏本”生意。