

俗话说“人红是非多”，经营企业也不能免俗。正冉冉升起的中国高端新能源汽车品牌——腾势汽车就于近期遭遇了“成长的烦恼”。

据智通财经APP了解，近期，腾势汽车因合同履行问题与深圳市爱出行汽车租赁有限公司（IGO分时共享平台）产生争议。争议的起因是2016年及2017年，爱出行通过融资租赁方式向比亚迪购买1333台“腾势300”新能源车用于分时租赁。2022年2月10日，爱出行在一份声明中指出，2019年起，公司购买的“腾势300”车型出现质量问题而比亚迪未履行售后义务，这导致公司正常经营受到影响并出现大额亏损。

腾势汽车在2月12日的申明中表示，爱出行在网络上散布关于“腾势300车型”的信息不实信。腾势称，关于相关方提及的内容，系因合同履行产生争议，目前仍在法律诉讼程序中，尚未审结。腾势汽车呼吁双方积极配合法院的审理工作，加快上述纠纷依法解决，同时呼吁避免使用以不正当炒作舆情的方式损害品牌并涉嫌干扰司法程序的行为。

在智通财经APP看来，腾势汽车和爱出行之间的争议，相信通过法律途径会得到妥善解决。不过，若深入思考双方产生争议的原因，可以淬炼一个值得探讨的话题，即汽车分时租赁公司可能天然想用豪华品牌提升业务品质，但豪华品牌未必天然适合分时租赁市场。

分时租赁的“生意经”

据智通财经APP了解，分时租赁是租车行业新兴的一种租车模式。指以小时或天计算提供汽车的随取即用租赁服务，消费者可以按个人用车需求和用车时间预订租车的小时数，其收费将按小时来计算。按业务模式划分，主要分站点式服务和流动式服务。

其中，站点式服务是消费者在分时租赁的站点取车、还车，业务初期一般以同一站点取还车为主，避免车辆大量调度带来的麻烦。当掌握不同站点间的消费者需求与流向后，可以此形成网络，构建不同站点间的取还车服务。

流动式服务更是将分时租赁的便捷性发挥到了极致，消费者只需找到分时租赁专用停车位上的空闲车辆，通过移动终端等方式预约解锁便可开启服务；还车时只需将车辆停放至专用车位，结算后即可离开。

品牌	GoFun出行	EVCARD	联动云
覆盖城市数量	80+	60+	50+
投放车辆数量	40000+	40000+	50000+
合作厂家	北汽集团	上汽集团	观致汽车
企业总部位置	北京	上海	深圳

大部分分时租赁平台“倒下”的原因，无一例外，都是因为资金链断裂。在资本寒潮之中，面对“盈利难”的问题，如果还想获得长期性的资金注入，难度之大可想而知。

分时租赁市场从“井喷”，到“蛰伏”再到“收缩”，没熬过“寒冬”的品牌折戟沉沙，顺利存活下来的品牌势必要在商业模式上推陈出新，例如部分分时租赁平台转型出长租、以租代购等新模式。

需要注意的是，这些新的商业模式，都是为了“降本增效”而生。所以我们可以发现，目前国内大部分分时租赁供应商，主要选择低价电动车，如EV150、知豆、荣威E50、奇瑞EQ等，只有很少一部分的选择了smart燃油车。而头部几家企业都是与汽车厂家合资，自己上车运营。另外，综合考虑价格和当前国家补贴政策，也可判断分时租赁企业大规模购买豪华新能源汽车开展业务，是“剑走偏锋”的抉择，即高端车型现阶段是不合适做分时租赁的。