

通过手机、定位设备、智能锁等就可以把自行车“联接”起来，共享单车的出现不仅为市民短距离出行提供了更多选择，也让城市交通增加更多环保绿色出行。然而，共享单车在许多城市的迅猛发展也给城市公共管理带来了新的挑战。如何平衡处理好这一新事物？请看本报派出的多路记者分别对上海、杭州、深圳、武汉等地共享单车发展情况的调研。

杭州：“小红车”让智慧出行再升级

本报记者 黄平

46岁的韩宝炼创造了一个纪录：杭州市租用自行车次数最多的人。从2013年1月31日起至今，他已累计租车9681次，算下来平均每天要借7次。“现在出门在外，市区到处都有租车点，随借随还，非常方便。”韩宝炼一边说一边将市民卡塞入口袋。这是他出门必带的装备。“钱包可以不带，但用来租车的市民卡肯定不会忘”。

杭州是国内最早推行公共自行车项目的城市。杭州的“小红车”每天租借量平均31万人次，最高时曾突破47.30万人次。推行8年来，“小红车”已成为杭州人短途出行的主要方式。

2008年，全国首个公共自行车项目在杭州试运行，61个服务点、2800辆公共自行车代表着中国城市公共自行车的启航。“基本免费、随借随还”的全民共享模式一经推出，圈粉无数。截至2016年10月底，全市共有3626个服务点、8.41万辆公共自行车，累计租用达7.16亿人次。

11月18日，中国城市公共自行车工作委员会在杭州成立，为全国公共自行车提供了一个交流合作平台。据统计，目前全国已有420多个城市和区域建立了公共自行车项目，涉及33个省、市、自治区（除澳门外），日均租用人次数达500多万。

就在ofo、摩拜等波及全国却未进驻杭州的情况下，杭州本土企业骑呗携手芝麻信用，以一抹水蓝色率先入驻，成为杭州公共自行车市场的一条“鲑鱼”。近日，骑呗

第一批已投放200多辆自行车，并计划用一年左右的时间在杭州投放10万辆单车。

骑呗单车最大的特点是可凭借租车人的信用免押金租车。用户通过“骑呗单车”APP，可快速找到附近可租车辆，扫码即可租车，芝麻信用评分750分以上还可免除押金，到达目的地之后直接关锁就可还车。

“信用体系将是共享单车未来成功的关键。”芝麻信用副总经理邓一鸣说。

骑呗CEO周海说，共享单车的加入，就是想用技术手段来解决“最后一公里”的出行问题，是在杭州慢行交通系统中对“小红车”的一个有效补充，为城市提供更好、更完善的公共服务。

“共享单车与公共自行车是互补关系。”在刚刚落幕的第三届世界互联网大会上，摩拜科技联合创始人兼CEO王晓峰提出，“如果你的工作地点和家人附近有公共自行车站点，你清楚它们的位置，那你就选择有车桩的公共自行车。如果今天你换了一个路线，你一定不介意花一点小钱，用我们随处可找的共享自行车”。

共享单车在便利性提升的同时，也不可避免加大了管理与维护的难度。“一些共享单车被贴满广告，常爆出‘单车被拆成零件卖’‘把车锁在家里’，更甚者有‘单车被扔进河里’等新闻。”王晓峰也同时说出了自己的烦恼。

借鉴共享单车的互联网思维，杭州公共自行车不断

向智能化升级。

G20峰会期间，杭州公共自行车公司在100处服务点上推出“扫码租车”功能，以“互联网+交通”的思路开拓出一种全新的移动互联网租车方式。不仅免去了办卡租车的麻烦，实时锁车的功能也解决了当卡内余额不足时无法还车的问题。“杭州公共自行车”客户端的实时信息查询功能，不仅能寻找到最近的服务点位，还能看到点位上的可借还情况，引导市民更顺利地租还公共自行车。

据记者了解，早晚高峰期，市民在租用“小红车”时常遭遇租不到或还不掉两种“尴尬”。近日，设立在杭州火车站的全国首个闸机式公共自行车租还服务中心正式投入使用，基本解决了租还车难题。

这个公共自行车“立体车库”采用闸机式锁止器，市民可以像进地铁一样刷卡租还车，不再需要以往的“一车一桩一卡”模式，节省了不少租车时间。而停车位的设计，不但节省了空间，还使整个服务中心的车辆容量大大增加。

“公共自行车应该往更加智慧、智能的方向发展，让它更加便捷、开放、共享。”中国城市公共自行车工作委员会副主任兼秘书长、杭州公共自行车公司总经理陶雪军表示，杭州公共自行车将会和共享单车互相学习，借鉴对方的互联网思维、车型等等。只有这样，才能推动公共自行车行业更好地向前发展。

初冬时节，共享单车市场一片春意盎然。摩拜单车的橙色旋风从上海吹到北京，掀起了共享单车的狂欢。ofo小黄车驶出校园，正式开启城市服务。蓝色的小蓝单车、绿色的快兔、红色的优拜也纷纷袭来，有人将这场单车盛宴形象地描述为“彩虹大战”。

从实践看，共享单车有效弥补了现有市政公共自行车存量不足、地区覆盖有限的缺点。单车这种传统的交通工具焕发了新生，出行变得更加智能化、共享化、环保化。

共享单车源于创新，硬件技术上的突破让共享成为可能，“地图定位+在线支付+租赁经济”的运营新思路实现了产品的构想，通过链接沉淀数据发现新的价值与需求，催生了新的商业模式；基于共享，共享单车对用户几乎不设门槛，通过车与人的双向循环提升了社会资源利用的效率；共享单车倡导绿色，让绿色出行理念深入人心并可轻松地付诸实践，单车出行变得方便、实惠又时尚。

自诞生以来，共享单车的推广速度与资本热度相映生辉。在投资市场“寒风瑟瑟”中，越来越多的投资机构和新公司将目光投向共享单车行业，动辄上亿元的融资把这个新生事物推上风口浪尖。借力资本的东风，共享单车市场加速扩张，商战气息也愈演愈烈。

面对单车短途出行的庞大市场需求，仅凭一家之力难以撑起整个行业的繁荣。企业之间的良性竞争可以更好地倒逼企业求新求变，共同繁荣市场、满足需求、实现发展。而企业要想在竞争中谋求更多的胜算，归根结底还是要看能否提供更好的产品、更优的用户体验，从而吸引更多用户的青睐。拼速度、拼密度，最终要拼的还是用户的认可度。

不仅如此，共享单车与生俱来的公共属性，为其与政府的合作埋下了伏笔。通过PPP模式与地方政府深入合作，不仅能使共享单车成为市政公共自行车的有益补充，更好地为市民出行服务，也有助于共享单车在停放场地、运营监管等方面得到更多支持，进一步实现商业化管理，提高公共资源的利用效率。要让这一切成为可能，亦须经营者着眼用户需求，深耕技术创新，优化产品体验，服务低碳出行。

纵有资本趋之若鹜，大战正酣，共享单车的盈利模式目前仍不明朗。眼下最重要的，还是要以用户为出发点和落脚点，不断完善产品体验和运营模式，促进行业健康发展，创造更多的可能性。面对资本的诱惑、市场的硝烟和盈利的压力，希望经营者们坚守初心，不要因为走得太过远而忘记了为什么出发。

有所思

共享单车 还需过三道坎

李治国

通过对共享单车话题的采访，记者注意到，共享单车已经开始遭遇“成长的烦恼”，三道明显的“坎”已出现。

随着共享单车领域关注度的不断提升，该行业一兴起就遇到了“过度竞争”的问题。最初，单车使用一次一般是1元钱。但是，随着众多竞争者的涌入，在“1元钱”基础上的打折也越演越烈，企业在“块儿八毛”上的争夺，也显现出竞争的惨烈。

业内专家表示，市民出行是高频应用，其经济模式颇被资本看好，但汽车早被巨头垄断，基本已无机会，所以资本转向“两个轮子”的自行车了，竞争也会更激烈。

第二个问题是盈利问题。摩拜单车创始人曾经明确表示，尚未找到盈利模式。据了解，目前共享单车盈利模式确实较为单一，即按租赁（使用）时间收费。

企业都在算一笔账，单车放出去，几年可回本？同济大学可持续发展与管理研究所所长诸大建估测，摩拜单车出品的早期单车成本大概是3000元左右，预计两年回本。优拜单车创始人余熠则表示，优拜单车生产成本将控制在1000元左右，一辆车投入使用周期为4年，假若每天使用6次，半年可回本。

此外，共享单车在推广之际，一方面收取押金，如大多数单车平台均会收取99元到299元不等的押金，这能带来极好的现金流和资本沉淀。另一方面是租车收入，每小时0.5元至1元不等。至于今后能否有广告和大数据的经营收入，还有待市场的检验。

最后，随着共享单车的高频使用，随之而来的管理问题也不容忽视。比如，广受关注的“单车遭破坏”问题，摩拜单车方面表示，自入市以来，曾多次被人破坏，针对这一现象，摩拜单车做了一些预防措施，但从实际情况看，效果并不理想。

此外，单车停放问题也一度成为关注的热点。作为公共自行车，如何将公司发展融入城市管理，如何在公共空间做到有序发展，考验着各家单车公司的智慧。摩拜单车就已经与上海杨浦区达成合作协议，共同发展“绿色出行”，这或许是一种最好的选择。

同济大学交通运输学院教授杨晓光表示：“总体上来说，目前摩拜单车的租赁模式对于解决公共交通‘最后一公里’难题的大方向是对的，但还需要将其纳入现有的公共交通体系，进一步完善配套措施，包括政策、社会资源、管理、规划等方面。管理方面，可以推动其与城管等部门的合作，共同管理在外的投放车辆。此外，只靠摩拜这些公司单独控制破坏、违规行为是不够的，应将其纳入社会诚信体系，进一步完善社会的诚信体系。”

本版编辑 许跃芝 张虎
电子邮箱 jrbxyc@163.com

创新模式

专家观点

访上海同济大学可持续

行“最后一公里”难题的共享单车受到资本市场的追捧，也赢得了越来越多用户的青睐。作为共享经济的一种，共享单车创新亮点何在？市本业业者有何？围绕这些问题，记者采访了上海同济大学可持续与管理研究所所长诸大建。

记者：今年下半年以来，共享单车竞争渐趋白热化。您怎么看待共享单车市场的空间和前景？

诸大建：共享单车在国内城市的发展空间会比网约车大得多。像摩拜、北京这样的特大型城市，出行的人多，以摩拜单车为例，目前，它在上海投放了几万辆单车，按照每辆车一天用5次计算，总共才能满足几十万人次的使用需求。从全国范围看，北上广深加起来，对单车的需求量可能高达几百万辆，市场很大，投放空间也很大，资本看好共享单车也是对其市场潜力和空间具有良好的预期。

记者：我们调查发现，由于城市规模和人口流动形态的差异，共享单车在一线城市和二三线城市的发展路径也许会有不同。请问您怎么看待这个问题？

诸大建：不管是北上广深，还是二线城市武汉、杭州，这些城市都有地铁。地铁的存在带来了“最后一公里”的出行需求，需要公共自行车来完成接驳。目前，已经有一百多个城市在发展有桩的公共自行车。在一些没有地铁的中小城市，公交车距离小区也有一定距离，因此，无锡、苏州、宜昌等城市也在发展公共自行车。国内小城市的人口规模也可达一两百万，共享单车发展的空间很大。城市规模不同，可能会带来共享单车容量的差异，同时也要考虑接驳地铁和公交车的不同。

记者：共享单车的出行方式对我们面临的高污染、高拥堵等现实问题具有什么意义？

诸大建：共享单车运用互联网技术，解决了最后一公里的出行问题，是智慧出行的一部分。城市的公共交通有轨道交通、慢行交通（自行车、步行等）。自行车在马路上占用面积比小汽车少很多，如果上下班最后一公里都用自行车，既节约空间，又利于节能减排。发展共享单车对使用人群有价格低廉、使用方便等经济效益和社会效益，更具有减排缓堵的环境效益，有利于发展公共交通，创造替代私家车出行的模式，促进从非绿色的汽车城市转型为对自行车友好的城市，这也是中国城市应该发展的方向。

绿色产业

共享经济



图① 12月5日，深圳市福田区中心区某街道，一名用户正在扫码使用单车。

图② 华中科技大学校园内停放的小黄车。

图③ 11月24日，两名市民在成都街头通过扫码租借单车。

深圳：多路资本抢滩最后一公里

本报记者 喻剑

2016年12月5日，在深圳福田区工作的柳江趁午休时间去趟银行。“距网点仅两公里路，没有直达公交，走路又有点远。”他拿出手机，熟练地对准一台单车上的二维码轻轻一扫，车锁迅速解开。“车子是实心胎，有点沉。但新车车况很好，骑行体验非常棒。”柳江是共享单车的老用户了。

深圳的经济发展活力和对新生事物的包容度，让共享单车领域成为各路资本的“必争之地”。仅仅在福田中心区的一条百米小街，记者就看到了摩拜单车、小蓝单车和小鸣单车三种热门共享单车的身影。

摩拜单车10月16日在深圳落地，运营36天已投入3万辆单车；ofo单车11月14日亮相深圳，首期投放单车3000辆；小蓝单车11月22日进入深圳，以每天1000辆的新增数量扩张，预计在年底达到3万台……与此同时，摩拜、ofo等项目已经获得来自创投机构的融资达数亿元。

深圳市民“1至3公里”的出行需求到底有多旺？小蓝单车运营副总裁胡宇涛向记者透露，共享单车随借随停、优惠便捷、环保健康的出行方式，在年轻的上班族中最受欢迎。“每辆小蓝单车目前每天可使用8次，按照每次半小时5角的最低收费标准，每辆单车每天的毛利润是4元。大约

100天就可以收回单车硬件投入的成本。”胡宇涛说。

与北上广相比，深圳的城市规划、道路设计其实并非“骑行友好型”。深圳市城市交通规划设计研究中心主任张晓春认为，深圳目前是以小汽车为主的路权分配模式。“共享单车作为补充性的出行方式，绿色低碳，连接了市民出行的‘最后一公里’，形成了短距离交通的‘微循环’系统，是对当前公共交通精准、有益的补充，应当给予足够的发展空间。”张晓春说。

胡宇涛表示，深圳地铁已经和小蓝单车主动对接，将在建设无桩停靠点等方面予以支持。深圳宝安区福永街道也正在与小蓝单车沟通，争取在相应片区加大投放力度。“共享单车提供的是短距离出行的增值服务，可以与公共自行车实现错位发展。因为有利于市民出行，政府部门给出的信号是鼓励性的，主动找上来合作的部门很多。”他说。

据估算，到今年年底将有至少10万辆单车进入深圳。随着大量共享单车的投放，市场竞争将愈发白热化，车辆停放、修缮维护、资费变动、安全管理等问题，将逐渐浮出水面。对于交通拥堵的大城市而言，这一充满想象空间的出行方式给管理带来的压力，也可能才刚刚开始。

武汉：校园受热捧 入市有隐忧

本报记者 郑明桥

2009年，由政府主导的公共自行车民生工程开始布局武汉三镇；今年5月，车身全被刷成黄色的“ofo”共享单车，悄然出现在武汉的5所高校。

武汉大学某系主任告诉记者，每年暑假和毕业季，校园里有很多被遗弃的自行车，处理这些“僵尸车”很头疼。学校引入ofobicycle共享单车平台（简称“ofo平台”）的初衷，也是希望能够较好地解决这一问题。

“ofo平台”通过收集、改装一批校园闲置自行车，将其变成校园公共自行车，在方便师生校内出行的同时，有效控制了校内自行车的总量，减少了“僵尸车”数量。

11月30日，记者在华中科技大学各教学楼门口看到，一些黄颜色的自行车格外醒目。车身上均有“ofo”标志，并挂有编号和密码锁。该校学生刘志轩向记者演示租车过程。他首先打开手机微信ofobicycle公众号，在输入自行车车牌号后，用公众号反馈的密码将车锁打开。“‘小黄车’收费很便宜，一分钟只需1分钱，一公里只要4分钱，每天2元封顶。”刘志轩说。

“ofo平台”武汉地区负责人纪拓介绍，“小黄车”仅限于校内骑行，用户必须打开定位才能使用，后台会实时监控自行车的位置并据此计费。

华中科技大学在首批成功改造400余辆闲置“小黄车”后，校园车辆结构也发生了很大改变。“小黄车”不仅减少了校园自行车的增量，同时还消化一批校园自行车的存量。

记者了解到，目前武汉高校投放的“小黄车”超过5000辆，其中4000辆是投放的新车，其余1000辆来自学生们的闲置车。“对于每辆加入‘ofo平台’的车，我们都会进行涂装，安装密码防盗锁，再投入校园。”纪拓说，为吸引更多人将自己的闲置自行车交给平台使用，平台还对车主开出一系列优惠政策，如车主可以获得永久免费用车权。

纪拓谈到“小黄车”的使用率时十分有信心：“我们经过反复测算，一辆‘小黄车’在一个成熟的大学市场，每天的使用频率可以达到15次，一辆车一天平均可以服务3至5人，大大提高了资源利用率。在满足同学需求的前提下，校园所需自行车数量也相应减少。”

11月17日，“ofo平台”发布了“城市大共享”计划，将在全国22个城市开启服务。经常骑自行车上下班的湖北省统计局副局长叶青，是当地较早的绿色骑行倡导者之一。他担心大批量的单车布局会给城市带来新的压力，比如人车安全、乱停放、违停占道等，都将是城市管理的新课题，政府必须加以正确有序的引导和监管。