



市民正在使用共享电单车

核心提示

当我们还在抱怨共享单车随意停放、影响市容、越来越旧、越来越难骑的时候，共享电单车已经悄然出现在中心城区的大街小巷。目前，至少有5家共享电单车企业进入我市，它们的外形各具特色，披着色彩鲜明的“战甲”遍布中心城区。为争夺更大的市场份额，这些企业各显神通，进入市场新一轮的竞争，中心城区迎来了共享电单车的“战国时代”。

多家共享电单车企业 周口中心城区“争霸”

□见习记者 孙靖 文/图

市场风口在我市打开

随着青桔、美团、哈啰、喵走等多家共享电单车陆续进入我市，共享电单车市场逐渐形成了“群雄逐鹿”的局面。共享电单车是共享单车的升级版，是市民短途出行的理想交通工具，成为共享市场的又一风口。

日前，记者在中心城区看到，这些共享电单车停放在商场、小区、写字楼等人员流动较大的地方，展开了抢地盘、争流量、夺份额的市场竞争。

近来，多家共享单车平台开始推出各自的共享电单车，由于其造价、管理、维护、运营等成本高于共享单车，所以并未像共享单车一样迅速占领市场。所以，共享电单车投放量的增速相对缓慢，但各大共享电单车平台为抢占市场份额，已成针锋相对之势。

走访期间，记者扫码解锁一辆共享电单车，从其APP上的信息看到，目前，中心城区的共享电单车大多集中停放在商场、写字楼、饭店、小区等一些人员较为密集的区域，并且清晰地标出了车辆的电量、骑行范围、指定停车点等信息。和共享单车一样，共享电单车也是按照使用时长、次数及行程距离等方式进行计费的，如果骑出运营区域或未能将车子停放在指定停车点，还会产生额外的调度费。一些共享电单车还推出了“首次免费”“打折”“限免”“骑行卡套餐”等优惠方案，吸引更多用户。

方便经济受市民青睐

电动车几乎是家家户户必备的交通工具，共享电单车优化了骑行体验，更加方便、快捷。就短途出行而言，骑共享电单车既摆脱了等公交车的无奈，又比乘坐出租车经济；既能掌握出行节奏，又可以欣赏骑行风光，共享电单车一时受到很多市民青睐。

“共享电单车简直就是我们上班族的福音，有了共享电单车，谁还骑共享单车。”90后上班族张女士说，最近共享电单车太火爆了，特别是上班的时候，有时小区附近的共享电单车都被人骑走了，要走很远才能找到。她经常骑美团的电单车，买的有“骑行卡”，骑行一次也就花费3元左右。

某公司的经理李先生说：“有时候出行距离短，三四公里的距离不值当开车，我就会选择骑共享电单车。我经常使用青桔的电单车，该平台推出了买‘骑行卡’抵扣骑行费活动，还免押金，非常经济实惠。”随后，记者打开了滴滴的APP，在“骑行”页面看到，青桔的电单车“骑行卡”共有3种，拿其中比较热销的6.8元“骑行卡”为例，15天可以使用10次，每次最高可抵扣3元的骑行费用。

最近喜欢把共享电单车作为出行工具的张先生说：“我住的地方离公交站比较远，有时怕迟到会打出租车。共享电单车真是方便多了，对于我们这些上班路远、骑车嫌累又不想花钱打车的人来说，简直就是福音。共享电单车品牌比较多，都推出了不同程度的优惠，真是既方便又经济。”

大浪淘沙“剩”者为王

在共享电单车火热的当下，需冷静思考的是，共享单车会不会重蹈共享单车的覆辙，在风口期涌现出很多家企业进行角逐，风浪过后大多却沦为陪跑者，最终剩下为数不多的几家企业？是否又像共享单车一样，挤占了城市公共空间？为方便而生，却又造成了不便。

某互联网公司的陈先生分析说，目前共享电单车的盈利主要来自顾客支付的骑行费，利润与共享电单车的使用率成正比。一些企业通过招加盟商的方式，用合作的模式吸引资本注入，与合伙人一起共担风险、共享利益。一辆共享电单车的成本在2000~3500元左右，几乎是共享单车的10倍。高昂的成本让大规模投放变得比较困难，加之需要频繁地更换电池、定期维修保养，还需要在核心区域设立充电与维修网点，使共享电单车运营难度加大，共享电单车背后强大的平台支撑和充足的资本，才是这场竞争的核心力。

用烧钱的方式来圈市场并非长久之计，价格战也不能解决根本问题。各大品牌为了抢占市场，不管需求量大小，盲目投放。很多市民怎么方便怎么来，让共享电单车出现在不该出现的地方，不但给城市管理带来了麻烦，企业也需要投入大量的人力、物力去维护。陈先生预言，共享电单车和共享单车一样，到最后只会留下几家平台实力较强的企业，谁输谁赢，要看谁能把握市场的节奏，运用好手中的资源，风口过后，剩下的才是赢家。

对于目前我市共享电单车发展现状，市城市管理局相关负责人表示，接下来，他们将进一步规范共享单车及共享电单车的进入机制，明确主体责任，规范管理制度，对乱停乱放的共享单车、共享电单车予以清理，避免挤占城市公共空间，影响城市形象。