



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”。

摆放整齐的共享电单车

# 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、夺份额的市场竞赛。

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,共享电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。