



骑呗、ofo、摩拜……

共享单车“独角兽”纷纷瞄准杭州

“小红车”能否继续独占鳌头？

杭州公共自行车公司高层昨接受快报专访——

欢迎竞争，正在酝酿全新变革

考虑建双层停车架和旋转型地下停车库

记者 魏奋 林建安

本报讯 回顾过去这一年，“共享单车”似乎成了最受资本青睐的“风口”。

2017年1月5日，杭州的骑呗单车宣布完成1亿元A轮融资。而仅仅在前一天，另一家共享单车平台——诞生于上海的摩拜刚完成2.15亿美元的D轮融资。北京的ofo则已完成5轮融资，包括来自滴滴出行的投资合计1.3亿美元。此外，hellowork、小蓝单车、小白单车等十多家共享单车公司正在竭力扩张、蚕食市场……

随骑随停，时租费仅为1元左右——“疯狂的单车”让“最后一公里”变成了硝烟弥漫的“战场”。即使在“全球公共自行车服务做得最棒的城市之一”杭州，它们也早已悄然潜入，想方设法搅动市场，用雄厚的资本力量，对撼已在杭州扎根8年的公共自行车。

记者体验：“骑呗”单车刹车很灵敏 找起来很麻烦

骑呗单车的车身呈灰色，有人叫它“小灰车”。

借“小灰车”，要先在手机上下一个“骑呗单车”App。注册登录，可通过芝麻信用（芝麻分750以上）认证免押金，否则要先预存200元的押金。

昨天15:52，我在报社门口（体育场路218号）打开“骑呗单车”App，显示附近有8辆小灰车，离我最近的小灰车在体育场路和中河北路口附近，距离145米。

6分钟后，我在一条人行道里的栏杆内找到了它。车子没链条，轮胎蜂窝状，照“骑呗”的说法是：无链条轴传动，蜂窝式发泡实心轮胎。

租车很方便，车尾的黑色车锁和车头处，都能扫二维码。点开App下方的“扫码开锁”，对着二维码扫一扫，听到“咔”的一声，锁就打开了，也就一秒钟时间。

我骑上车从体育场路中河北路口往凤起路中山北路口骑了个来回，蹬起来挺轻松，坐垫也舒服，就是稍微有点颠。最大感受，刹车真的很灵敏。

12分钟后，我把车子停在体育场路上的一个公共自行车停车区旁边。还车关锁时，把车尾的车锁条掰一下就行，App上就会有提示。

还车成功后，App界面会跳出支付界面，显示待支付的金额、骑行时长、标准单价等。虽然车坐垫后面写着“半小时5角”，我骑了12分钟，App上却提示我要支付1元。我用送的60分钟租借时间，才“白骑”了一趟。

对此，“骑呗”客服说，“半小时5角”是以前的价格，从2017年1月5日开始，标准单价改为1元/时了，车坐垫后的价格，还没来得及及改。

因为小灰车借车和还车没有场地限制，加上可以定位，确实方便了急于用车的朋友。但是部分市民的不规范停车，也让车子找起来有点麻烦，就像昨天下午我借的那辆小灰车，如果停在公共停车区，估计用不了6分钟。App上也有提示：请在路边公共停车区还车，切勿停在小区/室内/车库，连续违规两次将不能租车。

另外，还有一个不方便的地方，就是虽然App上会显示离你最近的小灰车在哪里，距离多少米，但你按照App上的路线指示朝着小灰车的位置走，距离不会变，只能再点一下左下角的刷新按钮，才会更新显示越来越远的距离。如果是方向感不好的人，都不知道自己走得对不对。

“骑呗”单车：春节前继续投放3万辆

骑呗创始人之一吕城江说，目前公司在杭州上路的共享单车有2万辆，都是防爆、防扎、免充气的蜂窝式轮胎材质。以投放滨江区为主，每辆车成本大约1400元，日租还量3-4次，符合公司预期。

“1月14日开始，我们将再次大批量投放骑呗单车，到23日过年前，在杭州要达到5万辆。这批投放的自行车成本会下降至五六百元一辆，全是免充气胎。”吕城江说。

为什么改用充气胎？主要还是为了增加骑车舒适度。目前“骑呗”单车全是免充气的蜂窝轮胎，虽然维护成本降低了，但比较硬，骑起来颠簸。

吕城江认为，杭州主城区可以容纳的自行车至少能达10万辆以上，所以今后还会继续投放。“同时也要向别的城市发展，我们已经确定年后要去合肥、天津、苏州等城市投放。”

“ofo”单车：只在校园 最近不会到城区

还有一家共享单车ofo，目前在杭州仅面向校园，在浙江大学、杭州电子科技大学等投入使用，最近还没有拓展城区服务的计划。

公司公关总监史少晨说，ofo目前已覆盖北京、上海、广州、深圳、成都、厦门、昆明等全国33座主要城市，“我们正在加快城市布局，1月11日开始启动2017城市战略，计划到1月22日，以一天一城的速度，在10天内密集进入11座城市”。

“摩拜”单车：春节后很有可能“杀”入杭州

摩拜单车，号称“全球最大的智能共享单车平台”，去年4月在上海上线后，迅速成为沪上最潮的出行方式。其创始人胡玮炜透露，摩拜目前已进入全国10个城市，仅去年12月在上海的投放量就突破10万辆，广州、深圳、成都等城市也有望晋升“十万俱乐部”。此番刚完成2.15亿美元D轮融资的摩拜，对杭州也是虎视眈眈。业内人士认为，春节后，摩拜很有可能也要“杀”入杭州。



设计中的公共自行车双层地上停车架 图片由杭州公共自行车公司提供

地上造双层停车架 地下建圆形停车库
杭州公共自行车酝酿全新变革

在杭州，“小红车”一直是这座城市引以为傲的一部分。杭州公共自行车的定位是城市基础设施的一部分，是公益性的服务产品。即使从全世界角度来说，有效缓解城市交通压力，杭州公共自行车模式也是最为成功的，它已经成为城市交通的重要一环，而且依靠广告收入和模式输出，已经做到了盈亏平衡甚至盈利。

这一年里，面对诸多外来同行竞争者，杭州公共自行车也非常关注。昨天，杭州公共自行车公司副总吴国雄接受了快报记者专访。

快报：你认为共享单车的特点是什么？

吴国雄：杭州公共自行车的模式特点是有桩，而共享单车的模式特点是无桩。无桩的车子，维护团队要比有桩模式更重要，因为车脏了就没有人骑，比如连日下雨，或者露天存放积灰。新车没有这个问题，但几个月后车子很脏了，怎么骑？市民不可能放着干净的、免费的车不去骑的。无桩的好处是随处可以还车，但是这又会对城市管理带来麻烦。另外，作为一个企业，如果要长久生存下去，实现可持续性，归根到底还是需要找到赢利模式，而目前的众多共享单车企业，似乎都还没有找到赢利模式。

快报：你看好共享单车的发展吗？

吴国雄：我们公司的总体看法是，资本蜂拥进入共享单车，这是好事，但新生事物从发展到稳定、成熟，需要一个过程，它是在不断变化的，先不要着急去评判，允许尝试，欢迎竞争。

快报：这么多公司都要投放单车到杭州，杭州公共自行车市场的“蛋糕”到底有多大？

吴国雄：有个算法，杭州常住人口900万，自行车投放的比例，在1:120-1:150之间是比较合理的，那么杭州自行车在6万-8万辆之间已经够用了。现在杭州公共自行车每辆车平均每天周转4次以上。主城区范围内有公共自行车56300多辆，老百姓觉得够用，每天的租还量接近30万，也就是每天周转超过5次，这个数

据在全球遥遥领先。

快报：杭州公共自行车有没有受到这么多共享单车的冲击？

吴国雄：从目前的数据来看，杭州公共自行车的租还量并没有变化。即使是在共享单车“主攻”的滨江区，公共自行车的日租还量也一直稳定在3-4次。

快报：请谈谈你们接下来的发展规划？

吴国雄：事实上，我们一直在不断接纳新生事物，尝试各种变革，发展“互联网+”，创新创优服务。

（记者补充：比如免充气的轮胎。自行车公司从2009年就尝试过“银把手”、2011年又推出过“黑把手”，都是免充气防扎的实心胎，但市场反映都不太好，市民喊“骑不动”。）

前几天，自行车公司在滨江区再次尝试推出了1000辆和骑呗相似的免充气蜂窝式轮胎，橘红色的轮胎让市民觉得很新鲜，接受度比以前高了。3天下来租还量挺高。

共享单车主打的“线上租还”便利，在公共自行车上也不难实现。去年8月，就实现了西湖边100个服务点“扫码租车”，迈进了移动互联网租车时代。

而公共自行车最大的“痛点”潮汐现象，解决老百姓早晚高峰租还车难问题，新举措也在酝酿。

我们要造地上、地下的新车库。地下车库，我们正在和相关部门协商，做一个像日本那种式样的，非常大，深度15米，直径8米，圆的，自行车一辆辆旋转下去架好。这样一个车库至少能停三四百辆车。

地上，要造立体停车装置，我们请了中国美院设计，运用舞台设计的原理，摆满一层就叠上去，蛮漂亮的，原来一棚有11个锁止器可以停11辆车，现在改造成立体装置可以停35辆车。我们会选择租用量大、市民反映租还车难的40个服务点进行改造，招标工作已经做好，很快就会动工。

（而据记者了解到，公共自行车公司眼下还有一个大动作——通过互联网技术的升级，到今年3月份，滨江区所有的公共自行车点位要全部实现“线上租车”。当然，线下也可以租，“线上+线下”做到同步。目前在滨江区已经开始了服务点的升级改造。）