共享单车将制造30万吨废铁

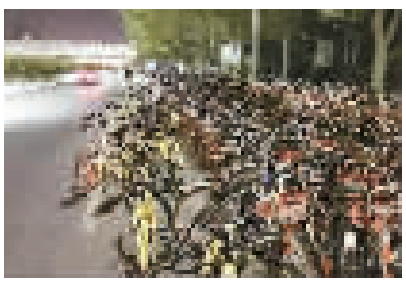
相当于5艘航母

2017年，各种共享单车预计投放总量可能达3000余万辆。这些自行车报废之后，会产生近30万吨废钢铁，相当于5艘航空母舰结构钢的重量。如今，成堆的单车“垃圾山”时常见诸报端，让人担忧（上图）。

从2016年初进入大众视线开始，共享单车迅速成了全民焦点，围绕它的话题从解决最后三公里的便利性，到国民素质大批判，到几十亿押金的监管，再到如今的老大老二之战，任何一个小新闻都能引起几十万网民大讨论，虽然“共享单车已死”的言论每隔一段来一次，但人家还是好好地活着，并且以资本宠儿的姿态活着。

但是，最近突然想到另外一个问题：我们需要共享单车，但我们真的需要这么多共享单车吗？如果按照如今的市场投放速度，半年之后，我们是不再担心出门找不到共享单车，但我们可能会担心找不到路！

1 占道问题频发



共享单车霸占人行道。

占满整个公交站。

看完照片，我们再看一看共享单车的市场状况。

2 各种颜色用完了

共享单车虽然问世才不到两年的时间，但是市场上涌进来的企业，差不多把所有颜色都用完了！

名字上：

小字辈：小蓝单车、小白单车、小强单车、小蜜单车、小鹿单车、小黄车（ofo）和小鸣单车。

骑字辈：酷骑单车、享骑电单车、骑呗单车。

动物系：熊猫单车、小鹿单车、小蜜单车、快兔单车、悟空单车。

Bike系：mobike、CCbike、DDbike、Obike、Qbike、funbike、U-bicycle和hello bike（哈罗单车）。

颜色上：

绿色车：享骑电单车、易拜单车、酷骑单车、小强单车、云单车、小鹿单车、骑呗单车、优拜单车、熊猫单车、乐途单车、快兔出行。

蓝色：1步单车、智享单车、小蓝单车、由你单车、小鸣单车、途尔电单车。

黑色：Qbike、黑鸟单车、米家骑行、曲奇单车、酷玩单车、北京出行。

红色：龙城单车、西游电单、贝庆单车、闪骑电单车、共佰单车。

橙色：微笑单车、Funbike、摩拜单车、CCbike。

白色：小白单车、哈罗单车、芒果电动车、Obike、DDbike。

银白色：7号电动车、智慧单车。

土豪金：酷骑单车。

“终结者”彩虹色：七彩单车。

3 资本烧钱速度前所未见

先来看一下如今市场上最受关注的两家：

ofo：2016年2月1日，完成由金沙江创投领投、东方弘道跟投的超过1500万元的A轮融资。

2016年4月2日，获得由真格基金和王刚（天使投资人）等联合注资的1000万元A+轮融资。

2016年9月26日，获得了数千万美元的B+轮融资，投资方包括滴滴出行。

2016年10月10日，完成由美国对冲基金Coatue、顺为、中信产业基金领投，经纬中国、元璟资本、Yuri Milner以及滴滴、金沙江等早期投资方跟投的1.3亿美元C轮融资。

2017年3月，又宣布获得唯猎资本4.5亿美元的融资。

摩拜：2016年8月19日，获得了由熊猫资本、愉悦资本等机构的数千万美元B轮融资。

2016年8月30日，完成由祥峰资本领投，熊猫资本、创新工场跟投的数千万美元B+轮融资。

2016年9月30日，完成由红杉中国、高瓴资本等投资的超过1亿美元C轮融资。

2016年10月13日，完成了近亿美元的C+轮融资。投资方包括高瓴、华平投资集团，腾讯、红杉、启明创投、贝塔斯曼、愉悦、熊猫、祥峰和创新工场等多家国内外风险投资机构跟投。美团点评CEO王兴以个人名义投资了摩拜。

2017年1月4日，获得2.15亿美元D轮融资，由腾讯、华平领投，携程、TPG、红杉、高瓴等跟投。

2017年1月23日，引入富士康为战略投资者，富士康与摩拜达成行业独家战略合作。

2017年2月20日，新引入新加坡投资公司淡马锡（Temasek）的股权投资，高瓴资本再次追加投资。

2017年6月16日，摩拜再获得腾讯领头的超6亿美元融资。

摩拜截至目前累计融资额11亿美金，估值约为20亿美金。

这个市场时间不长，但是烧钱的速度、资本站队的速度比当初的滴滴还要吓人，腾讯、愉悦、红杉、华平、携程、高瓴等22家站摩拜，而滴滴、金沙江创投、真格基金、经纬中国等17家站ofo，还有些两边都站，不管谁剩下来都不赔本，合并了更好！

还有排名前10的其他几家共享单车企业，获得的融资也非同小可。

4 自行车生产厂家订单大爆发

自从共享单车火爆以来，各大自行车制造厂可是接订单接到手软：

泰丰永达自行车开启疯狂加班模式，每天要到晚上八点半到九点左右下班。而该公司总经理刘德武直言：这是他从业二十年来经历的第二次“疯狂”！第一次是滑板车。

深圳的雷克斯自行车一下子接到了惊人的150万辆超级大订单！而原本的订单是1.5万辆，整个公司短时间内增加了500名员工，流水线增加了7条。

企业负责人很形象地描述道：“确实太突然了，好像洪水爆发一样，我只要做多少他们就要多少，哪怕你给他一百万也全要了。”

看起来好像是个好事情，扩张人员，增加生产线，订单接到手软，但共享单车一旦开始清场了呢？不管最后留下的是谁，大部分总是留不下的，到时候扩建生产线、盲目招人投入的资金，又要问谁要呢？

5 修车师傅突然成了抢手货

修了一辈子车的大爷，原本怎么也想不到，突然有一天自己会成为抢手货：六险一金，还有年终奖，一天修几十辆单车，月薪能拿到7000元。在招聘网站上搜一搜，共享单车修车岗位基本都是3500元起步，还有额外奖金。

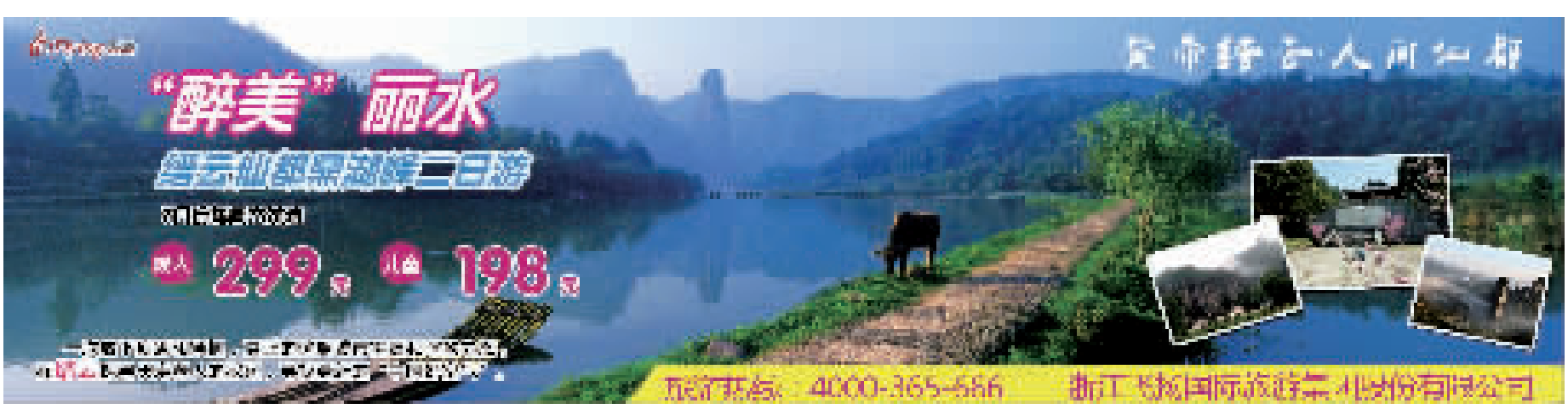
6 仅摩拜和ofo的投放量达全国单车需求的1.5倍

根据中国自行车协会数据显示：中国每年8000万辆的单车产量，大部分用于出口，国内需求在2000万辆左右。但是摩拜和ofo在2017年预计投放总量将出现“井喷”式爆发，据腾讯科技综合对应供应商产能来看，摩拜和ofo在今年的投放量可以达到3000万辆。

7 是共享经济还是过剩经济？

专家看好共享单车，但不看好如今被资本无限撑大的共享单车。

为什么？因为巨大的资源浪费。有人说，市场竞争呗，不竞争消费者就没有补贴了。但我们忽略了，共享单车毕竟和滴滴不一样，滴滴和Uber是轻资产，拼的是运营。但是摩拜和ofo可都是重资产，他们的共享也不是以调配为主，而是以投放为主，每个月上百万辆的市场投放，如果再打一年，不但新车无处安放，迭代的旧车也将无处安置！

自行车回收的痛点很简单：废钢铁便宜、需求量少——多家回收企业对于自行车的回收报价仅为每辆十几元甚至四五元。难道共享单车最后的结局真的是：我们做做好事，一人扛回家一辆？

据新华社