

# B “不鼓励发展”

一定程度上，把共享单车置于尴尬境地的是一个文件。2017年5月22日，交通部向社会公布了其会同多部门起草的《关于鼓励和规范互联网租赁自行车发展的指导意见(征求意见稿)》，其中引人注目的一条是“不鼓励发展互联网租赁电动自行车”。而在此之前，上海、北京等地交通委已经先后出台针对共享单车的《指导意见(征求意见稿)》，分别明确提出“不发展共享单车”“暂不发展共享单车”等。

就宁波而言，今年8月31日，宁波市交通委联合公安、城管等联合发布《宁波市互联网租赁自行车专项整治行动实施方案》，里面提到的“暂不发展互联网租赁电动自行车”和“2018年9月15日前对未申领非机动车号牌（黄色号牌）的互联网租赁电动自行车（包括白色防盗号牌的车辆），由所属企业自行全部清理，逾期未清理的，依法予以处理”，这无疑给大部分共享单车企业箍上了“紧箍咒”。

比如上牌问题，目前宁波地区只有享骑一家企业拿到了黄色号牌，包括哈啰和小遛在内的其他企业只能上白色防盗牌，但根据上述《方案》规定，挂有白色防盗牌的共享单车同样在清理之列。记者了解到，今年9月开始，哈啰一直在控制助力车总量的降低。

截至目前，小遛共享已经在宁波城区投放了13420辆运营车辆，为40万用户提供了300多万次的出行，日骑行超99000次。

“因为没有相应的上牌政策，目前大量的合规小遛电单车只能上白色牌照，这并非企业本身意愿，实属无奈之举。不是企业不想上牌，而是无处可上牌。”小遛共享的相关工作人员表示，希望出台共享牌照的相关政策，给合规的企业发放共享牌照，建议引入评价体系来考核企业，把服务和共享牌照的数量相挂钩。

“不鼓励发展互联网租赁电动自行车”与电动自行车不堪回首的“黑历史”不无关系。统计数据显示，2013年至2017年，全国共发生电动自行车肇事致人伤亡的道路交通事故5.62万起，造成死亡8431人、受伤6.35万人，直接财产损失1.11亿元。

事实上，发生事故的大多是违规超标的电动车。

今年5月15日，根据国家标准管理程序，工业和信息化部组织修订的《电动自行车安全技术规范》强制性国家标准（GB 17761-2018），由国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会《中华人民共和国国家标准公告（2018年第7号）》批准发布，将自2019年4月15日正式实施。

新国标规定，电动自行车最高时速不得超过25千米，整车质量（含电池）不得超过55千克，具备脚踏骑行能力。

记者实测了哈啰助力车和小遛电单车的最高时速发现，哈啰的时速牢牢控制在20KM/H以内，小遛的时速最高没有超过25KM/H。唯独在“脚踏骑行”这项，记者没有在小遛电单车上发现脚蹬。

对此，小遛共享联合创始人朱波告诉记者，车身两侧配备了安装脚蹬的口子，只要想装随时能装上去，“由于用户在实际使用的过程中，没有太强的脚踏骑行的意愿，某种意义上说，这是个鸡肋功能。”

但其实，如果没有脚踏骑行功能，尤其像小遛这样的电单车在产品形态、动力来源、使用方式等方面就与电动轻便摩托车不存在本质区别，也就无法纳入非机动车管理了。

对于“不鼓励发展”的政策，目前已经入驻宁波的多家电单车企业均认为，共享单车行业刚出现，并没有充分的调研数据和实例去说明问题，而结论的好与坏，需要更多的先行企业去实践总结，与地方政府共同探讨摸索。如何让这个行业被广泛认同和支持，是他们接下来要努力的目标，就像今天的网约车管理细则赋予网约车的合法身份一样，都需要一个过程。



# C 商业模式如何？

10月19日，哈啰出行宣布正式接入嘀嗒出行，在北京、上海、杭州、武汉、广州、厦门、宁波等全国81个城市同步上线出租车业务，用户通过更新后的哈啰出行APP或者哈啰出行支付宝小程序上的“打车”入口便能一键叫车。

至此，包括哈啰单车、哈啰助力车和打车等多元业务在内哈啰移动出行平台正式浮出水面，难免让人解读出哈啰要与滴滴“正面对垒”的意味来。

但哈啰出行CEO杨磊表示：“我们希望和嘀嗒出行联手，一起解决用户出行的痛点。未来，我们将始终聚焦如何更好地服务用户，全方位满足用户的出行需求，秉持‘科技推动出行进化’的使命，与更多合作伙伴形成用户和价值协同，共同为公众营造更加便捷、高效、友好的出行环境。”

记者了解到，目前小遛共享单靠骑行费用的收入（不包括押金）已经能和前期的资金投入相持平，第一道坎迈过，必然希望寻找到属于自己的商业模式，迈过盈利这第二道坎。

不少人都注意到了“领养”的模式。在小遛官方介绍中是这样描述的：领养金为3998元，4个月到期可退，但在领养金中扣除每辆车每天0.2元的折旧费，分为“免费骑”和“赚收益”两种不同的活动，可以同时申购参与。“免费骑”指的是，小遛会每个月往用户的账户充值180元，4个月累计720元骑行费用；“赚收益”指的是，用户所领养小遛的22%骑行收入归自己所有。

回到前文说到的陈烨，他在几天前就已经注意到了11月3日即将开放的下一批领养申购，琢磨完领养方式后，他不禁担心小遛是否会步斐讯的后尘。

2016年1月，斐讯开始推出“零元购”模式，用户在购买路由器后会获得一个K码，在联璧金融上激活K码，才可获得商品全额返现，最终达到品牌所宣传的“零元购”。一个路由器原价399元，活动时359元便可买到，激活K码一个月后便可提现399元，这中间用户就可以获得40元的差价收益。

买的永远没有卖的精，斐讯在获得新用户后，便会引导用户进行P2P投资，而用户想要继续零元购买斐讯的其他产品或加快返现速度，就需要在联璧金融上进行投资。但近年来，伴随着P2P平台的接连暴雷，斐讯凉凉。

小遛共享创始人朱波也坦言，领养模式还需要重新打磨，让用户更容易接受。

事实上，包括陈烨在内的众多受访者均表示，希望小遛能够更加纯粹地做出行，“比如小遛的前轮太轻，一个掌控不好便容易打滑，APP中划定的电子围栏与实际停放点并不完全匹配等问题亟待解决。”