

□记者 范洪 实习生 张珂

如果你昨天经过高新区研发园一带,一定会注意到这里不少道路的人行道上停有一款高“颜值”的自行车:白色车身,红色轮框,黑色把手、坐垫,走近细看,自行车的把手当中和车锁上都有二维码,坐垫上还贴着“用车1元”的提示——原来这是一款全新的共享单车。那么,哪里可以借到这个车?如何借还?它和现在使用的橙黄色公共自行车相比有什么不同?作为一款全新的互联网概念公共出行产品,它未来的前景又如何呢?



停在路边的共享单车,没有桩位是最大特点。 记者 范洪 摄

“网约自行车”来了

互联网共享自行车昨在宁波上路,最大特点是随借随还

完全不需要桩位

手机扫码就能借,手动落锁就能还

记者了解到,这款“Hellobike”公共自行车产品的标准名称是:无桩式智能共享单车。顾名思义,它和目前的公共自行车相比,不但不需要固定的桩位,同时还更智能化——在这款单车中安装了一个智能终端和定位装置,并且还能依靠骑行时车轮的转动来产生电量。

那这个单车怎么借、怎么还呢?工作人员给记者演示了一下,首先要安装Hellobike的APP,进入页面后,用户会在地图上看到附近闲置

单车的实时数量及具体位置,随便点选一辆,就可支付押金和充值了,目前这款单车的押金是199元,用支付宝、微信等支付都可以。

在完成了押金支付后,用户就可以走到这辆单车跟前,然后用手机扫描该车的二维码,车锁会自动弹开,这样就完成了整个借车过程。车子的使用费用是每半小时1元钱,晚上11点至凌晨6点之间免费。同时,用户还可以免费在手机上预借一辆周边的单车,被预借的

单车会被锁定10分钟,别人无法再租,用户只要在10分钟之内去取这辆单车就能完成借车。

由于没有固定的桩位,因此,只要是路边的人行道旁可以停放自行车的地方,理论上都能还车。还车时,用户只要在车上手动落锁就能完成还车、扣费的全过程,无须手机操作,同时押金也会立即退回到用户的账户中。在移动终端使用互联网随借随还,正是这款车最大的特点。

首批在宁波推出1000辆

未来还将继续投放

作为一家互联网高新技术企业,投放这款自行车的上海钧正网络科技有限公司昨日与宁波高新区管委会签署了战略合作协议,Hellobike浙江区域总部将正式落户宁波,而昨天也是这款产品在该地区的首次投放上线。

公司COO(首席运营官)韩美告诉记者,首批上线的单车大概是1000辆,覆盖了高新区区域,未来陆续会在天一广场、鼓楼、文化广场、铁路宁波站等地铁沿线区域投放。不过由于产品本身是随借随还的,只要是路边可

以停自行车的地方,理论上说都能租、还,所以并没有严格的投放区域限定,用户只要看到或定位到附近有车,就能把它骑走。

同时,由于锁车即意味着还车,因此也不存在车辆被盗需要用户负责的问题。

“信用分”确保畅通使用

正常使用可加分,违停要扣信用分

说到这儿,相信除了新鲜感,大伙肯定有不少疑问:比如,单车如果被别人骑回家或小区里,怎么办呢?对此,工作人员说,还车时,车辆只能停在路旁可以停放自行车或不妨碍交通的空旷区域,而小区内、地下及室内车库、胡同以及收费停车区是被禁止的。

为了有效管理单车的停放,系统专门设计了一套用

户信用分体系,每位用户注册后拥有100分的信用分,借车一次加1分,违停一次扣除20分。信用分低于80分时,用车单价将提高到每半小时100元。“每台车的具体位置和使用状态信息,都会实时上传到云端,系统会甄别这台车的使用情况,一旦发现某辆车显示位置在某一封闭区域内,或一段时间都是同一用户在使用,那么就能判

断出这辆车使用情况有异常。这些都是可以通过大数据进行识别的。”工作人员说。

那么一旦被扣了信用分,除了靠骑车加分,还有什么其他办法呢?系统还设计了举报“违停”的环节,用户可以通过发现和举报他人的“违停”来进行加分。系统正是通过云端大数据和用户的实施监控,来实现随借随还的畅通使用。

热度不亚于网约车

公共出行领域找到了下个“风口”?

记者了解到,目前在国内外,除了Hellobike,诸如ofo共享单车、摩拜单车等不少无桩共享单车平台纷纷开始角逐这一市场,有媒体报道,ofo和摩拜已累计完成5轮融资,甚至有的公司仅仅凭借APP上架而未开展实质运营,便已获得千万元级的融资。可以说,共享单车已成为继网约车之后另一个资本追逐的“风口”。

那么公共自行车的情况又如何呢?据了解,在宁波,1小时内免费租还的公共自行车目前已覆盖市区,拥有1300个标准网点,超过30000辆车,日均借车达11万次。在中心城区,公共自行车两个网点间的距离已经缩短至

500米,且中心城区的部分公交车站旁和大部分地铁站口都设置了公共自行车网点,也就是说,在宁波的中心城区里,市民最多只要步行两三百米路,就能骑上公共自行车。此外,今年10月以来,宁波公共自行车也已推出了手机租还车功能,应该说,使用也是非常方便的。

由政府投入的、致力绿色出行的公共自行车可以不计回报,而作为一种市场行为,共享单车必然有可以探索的商业模式,且可以看到市场前景。那么,和1小时内免费租还的城市公共自行车相比,这种半小时1元钱的共享单车产品,它未来的市场前景和盈利点究竟在什么地方呢?

可以作为公共自行车的差异补充

实现真正共享才是未来趋势

首先,共享单车不像网约车有那么多政策瓶颈需要打破,它和公共自行车有一定的竞争,但同时又有很大差异。业内人士说,在公共自行车网点密度不高的区域,它可以作为一种有效的补充,也丰富了市民的选择,其发展应该值得提倡和鼓励。

在公共自行车这一块,除了网点和锁止器的规划建设、自行车初始的成本外,还有后续的维保、车辆管理调度等成本。而无桩式智能共享单车虽然不需要投入锁止器等设备,也没有大规模调度运输的问题,但随着车辆使用过程中出现损耗等问

题,维保也是很大的一块支出,单靠每半小时1元的使用费,似乎有些单薄,未来是不是可以在车身广告、APP引流以及形成社交平台等方面开创新的商业模式,目前还有待观察。

不过,业内人士认为,目前这些单车全都是企业自身投入的,理论上只能算是B2C模式,与真正意义上网友互相之间把自己的单车开出来进行C2C共享还有一段距离。而如果平台能实现真正意义上的C2C共享模式,实现社交、社区等分享功能,那么就能拥有巨大而稳定的在线流量。这也是未来共享单车平台的发展趋势。