



几个月来，南京市场上投放了多款共享单车

快报调查

热线:96060

2016年12月18日,首个共享单车进入南京市,“叮叮单车”首批投放了500辆单车。此后,短短数月,小蓝车、ofo、摩拜、哈罗单车、7号电单车等多家共享单车登陆南京,掀起了如火如荼的市场争夺战。价格便宜、随停随放,优点多多的共享单车一进入南京市场就赢得了不少市民的喜爱。

与此同时,自行车卖场却门可罗雀、修车摊也难以维持。强势来袭的共享单车,到底动了谁的利益奶酪?现代快报记者就此进行了调查。

现代快报/ZAKER南京记者  
李娜 杨菲菲

# 强势来袭,共享单车上路挤走了谁?

## 短短几个月,自行车卖场和维修摊点的生意骤降

### ●●● 自行车卖场

#### 门可罗雀,老字号依然在坚守

提起自行车,很多人会想到中华路,那里聚集了金陵车辆商场、万成车辆商场、上海永久自行车店等多家自行车电动车商店。共享单车来了之后,它们的日子可不好过。上海永久自行车的一位销售商表示,“以前大超市自行车都会铺点销售,现在不少超市都已经撤销了。”

在金陵车辆商场,现代快报记者看到,两层的商场里整整齐齐摆放着几百辆车子,一层主打电动车,二层则是各种自行车,价格从三四百元到几千元不等。与众多自行车形成鲜明对比的是没有顾客而显得冷清的大厅。

据了解,金陵车辆商场前身是成立于1950年的永兴车行,是一家集生产、销售、维修于一体的综合性商场,旗下还有

多家加盟店。位于中华路的这家是总店。商场的相关负责人彭先生告诉现代快报记者,事实上,商场里的自行车销量下降早有显现,“现在南京建了这么多地铁线,再加上公共自行车也越来越多,买自行车的人越来越少了。”而现在各种各样的共享单车入驻之后,这种下降的趋势则更加明显了。

因为不用缴纳房租,所以受到的冲击还能承受,但也早就开始减员增效了,“下游很多加盟店还要有房租的成本,冲击更大。”不过,在他看来,商场的自行车、电动车销售依然有市场,“家长送孩子上学或者是爷爷奶奶去买菜,都需要买自行车。因为共享单车大多没有车筐也没有车后座,满足不了这个需求。”

### ●●● 自行车维修点

#### 收入锐减,靠修车难以为继

小汽车、地铁、公交、出租车、公共自行车、共享单车,随着出行的选择越来越多,骑着自家自行车出门的市民越来越少了。与之相对应的,以前满大街的自行车维修点也变得越来越少了,仅存的一些维修点也都在街头小巷。现代快报记者绕了一圈,才在丹凤街发现了两家。

窝在一个1平方米见方的楼梯洞里,张耀的维修部已经在这里坚守了20多年。他告诉现代快报记者,自己以前一直是修自行车的,但是这两三年开始主要修电动车了,“修自行车也不赚钱,只有一些老熟人还过来修一下。”不过,在张耀看来,修电动车也并非长久之计,“听说现在都有共享电动车了,以后估计也

没人会骑自己的电动车了。”

与张耀的维修部相距不足百米,是老张的流动维修摊。几把椅子、一把遮阳伞、一辆载满各种维修工具脚踏三轮车,是老张的全部家当。老张租住在丹凤街附近的公租房里,只要不下雨,早上7点,他会准时出现在这里。

“以前光修自行车一天就能挣100多块钱,现在也就二十多块钱。一个月算下来也就五六百,糊口都难。”老张不知道这些花花绿绿的共享单车怎么用,不过,他知道这些车不止对维修生意影响大,从加锁可以看出买新自行车的也少了,“以前光给新车加锁,每天都有五六单生意。现在一个月也不一定有一单。”

### ●●● 快车司机

#### 短途接单量减少,改跑外围

在新街口上班的张女士最近回家省了不少钱。从地铁口到小区门口不到2公里,距离说长不长说短不短,没有公交车。有时候懒得走路,张女士都打个快车回家。现在有了共享单车,她骑车一会就能到家,省下了不少钱。

快车司机赵智荣知道,像张女士这样的人有很多,因为他明显感觉到一两公里以内的短途单子变少了,“比如上午7点40分以后到8点50分这段时间,很多人是从家到地铁站;到了下午4点半到6点半,则是从地铁站到家。这种单子距离近、油耗少、翻牌快,平台都有冲单奖,所以以前我们会守在地铁站或者是小区周围。”

短途接单量少了,一天要少挣二三十块钱,为了把钱挣回来,赵智荣想了办法,跑到距离地铁更远的小区去等,“比如水芊城小区到马群地铁站,距离才1公里多,很多人会骑共享单车。但是从麒麟门到马群地铁站就比较远,打车的人还是很多。”

跟赵智荣不同,同为快车司机的赵师傅则更加乐观,在他看来,共享单车激发了更多人的出行意愿,也增加了打车的概率。“我觉得是好事。因为共享单车来了,很多人喜欢骑着车子到处玩,但是又不可能一直骑车,那他骑累了还是要打车的。”

### ▶ 自行车协会

#### 订单太多 自行车厂家忙不停

江苏省自行车电动车协会理事长陆金龙说,全国具有一定规模的共享单车企业有30多个品牌,“从我家到单位,也就10公里左右的路,一共有12个共享单车的站点。”

共享单车遍地开花,让不少自行车的生产厂家也跟着忙碌起来。“从去年下半年开始,不到一年的时间,很多厂家接到了共享单车的订单,来得太快太突然。跟去年这个时候相比,那是一片热火朝天。”陆金龙表示,现在常州的自行车生产厂以及泰州的零配件生产厂都接到了共享单车的订单,有的要不断扩大规模才能赶得及做完订单。

与生产厂家的火热不同,下游的销售商销量会下降不少。陆金龙透露,目前全国自行车年销售量在2000万辆左右,按照现在共享单车的投放趋势来看,今年年底就能达到2500万辆甚至更多,“肯定会挤压一定的零售市场。尤其中低档自行车,受影响比较大。像价格在2500元以上的山地车等高档自行车,基本上不会受影响。”

共享单车对于整个自行车行业而言,陆金龙表示还不能轻易判断这是好事还是坏事,不过他表示这种新的商业模式的确是一种机遇。

### ▶ 专家观点

#### 新业态推动行业迭代 呼吁企业理性判断

“从交通来看,共享单车促进了绿色出行,这是好事。”东南大学交通法治与发展研究中心执行主任顾大松认为,共享单车是一个新的业态,必定会对原有的业态产生冲击,这是业态更迭不可避免的影响。

“其实,共享单车对传统自行车行业的转型升级也是一种推动。”顾大松表示,共享单车的订单也让不少生产厂家活了起来,“有实力的生产厂家可以利用这些订单发展起来,做大做强。生产规模小的厂家,可能就被淘汰了。”

不过,在这场冲击波中,暂时占据上风的也不能掉以轻心。顾大松表示,表面来看,不少自行车生产厂家接到订单,迎来一个爆发性的增长期,但是城市能够容纳的共享单车是一定的,“如果说两三年之后饱和了,也没有新的投放量,那订单就会下降。”他建议,企业要从长远的角度来理性考虑,不能盲目扩大生产经营。



中华路上的自行车销售店



丹凤街附近的一家流动维修点

金陵车辆商场里摆放整齐的自行车  
现代快报/ZAKER南京记者 李娜 杨菲菲 摄