

# 共享单车乌托邦

作者 | 杨学成

去年以来，共享单车市场迅速燃爆，一时间遍地都是共享单车，很有美国大片的即视感。我们不禁惊呼，制约共享单车发展的惟一因素是颜色不够了！但到今天，诸多共享单车却迎来了倒闭潮，那么未来共享单车何去何从？

其实回望共享单车的燃爆，像极了2013年的网约车市场。彼时，滴滴刚刚成立，市场上提供网约车的软件林立总总，不下百家。大家都在赌一个前景光明的未来，网约车一定会成为很方便的出行平台，但无人知晓最终的胜者会花落谁家。

放到竞争的环境之下，一个新兴业态的出现和发展，胜出的企业一定是能够率先构建竞争壁垒的，出行软件在技术上没有什么壁垒，各个出行软件平台的功能和技术大同小异，甚至很多都出自同一套公版，稍加改造就能发布。除此之外，商业模式也构不成壁垒，虽然有的做顺风车，有的做拼车，也有做类似于专车业务的，但基本上商业模式都遵循按单提成的方式，模式本身不能成为竞争壁垒。

剩下的，只有用户数能成为竞争壁垒的担当。既然技术和商业模式都无法决定公司未来的胜出，那么只能看到底谁能率先在用户数上实现突破。而获取用户最快的办法就是补贴，由此这场大战的决胜因素就转移到了资本方，谁愿意大笔投钱进来，谁就有可能胜出。这就像两辆高速行驶的对着开的车，狭路相逢勇者胜。

最终滴滴和快的搞定了资本，并说服资本方展开了疯狂的补贴大战。出行软件在互联网历史上一定会被记住，因为它进一步拉低了互联网的底线，过去是“免费为王”，出行软件则把互联网拖进了“补贴为王”的时代，补贴已然成为后续很多互联网公司抢占市场的惯用伎俩。滴滴和快的的补贴大战非常惨烈，采取了双边同时补贴的策略（司机端和乘客端），资金消耗量巨大，一天会“吃”掉上亿资金。但效果也很明显，很快这两家就统治了整个市场。

正当“吃瓜”群众准备欣赏两大巨头上演龙虎斗的时候，它们却出其不意地合体了，2015年情人节当



曾经火爆的共享单车如今倒闭潮不断，那么共享单车还有前景吗？未来的发展趋势如何？

天，滴滴和快的宣布合并，随后整合为“滴滴出行”平台，后来又与Uber中国合并，牢牢掌控了全中国的出行市场。紧接着，滴滴开始变道进化，从滴滴打车到滴滴专车，再到滴滴代驾等。变道进化把滴滴的运营算法能力迅速扩散并蔓延到了很多业务场景。至此，出行软件大战宣告结束。

现在的共享单车市场，与2013年的出行软件并无二致。同样是没有技术壁垒，同样没有商业模式壁垒，同样遵循用户数至上的逻辑，同样吸引了资本巨头的加入。因此我们不妨推测一下，共享单车很快就将迎来补贴大战，只不过这种补贴很可能不是直接补贴而已（如免押金），但一定会把底线拉到最低，然后才能从根本上碾压竞争对手。这里做个不成熟的猜测：2018年2月14日，我们会共同见证两家共享单车巨头的婚礼。

再进一步，假如市场得到了统一，共享单车市场统一后的想象空间在哪里呢？我认为在“人与物的链接”上。如果说出行软件链接了乘客与司机从而调动了汽车的话，那么共享单车模式的根本是允许用户直接调动物体和周围的世界，可以是一辆单车，也可以是一辆汽车，更不用说电动车了。未来，共享单车的基础模型也会变道进化，共享生产工具，共享各类资源，共产、共销、共司、共嗨、共树……

编辑 | 孙承杰 sunyongjie@bixintong.com.cn

