

狂欢回归理性 “共享”发展遇瓶颈

专家：行业未来仍存商业、社会价值

共享经济是去年的热词，一时间，共享充电宝、共享篮球等项目纷纷登场，共享行业热闹不已。然而，随着一些共享类公司的倒闭，人们对共享行业遇冷的讨论声也不绝于耳。业内人士认为，共享经济的理念和模式在各个行业里，依旧有深度挖掘的机会和价值。关键是，共享经济的创业项目要回归商业本质。

青年报记者 陆安怡



共享单车市场从狂欢回归冷静

2016年开始，共享项目就如雨后春笋，纷纷涌现。单就共享单车而言，市场上就出现了摩拜、ofo、小鸣、酷骑等众多品牌。而如今，小蓝单车已经宣布解散，摩拜被美团收购，ofo生死未卜，让人油然而生一种“今夕是何年”的感慨。

回顾去年，在几番烧钱大战之后，ofo投资人朱啸虎呼吁，“ofo和摩拜只有合并才能盈利”。对此，ofo创始人戴威婉言谢绝，“非常感谢资本，资本助力了企业的快速发展，但是资本也要理解创业者的理想和决心。”2017年12月，朱啸虎以30亿美元估值套现退出，2018年4月，摩拜以27亿美元估值被美团并购。之后ofo还有被并购的机会，但都被戴威拒绝了。

共享经济从业者观点

最近，大家都在讨论共享单车话题。不论共享自行车，还是共享雨伞，这些产品的面世，都在一定程度上迎合了市场需求，为人们的生活提供了便利。

梁瑞认为，目前，共享经济项目在商业模式上，存在闭环问题。因为许多项目的智能产品不仅涉及研发制造，还需要经营团队维护。就摩拜而言，公司已

投资人观点

陆耀辉介绍说，国外的共享经济公司“爱彼迎”没有一间属于自己的房屋资产，同样，“优步”也没有一辆属于自己公司的车辆。他们作为占有方和使用方连接的平台，符合共享经济的理念和初衷。但现在共享单车公司定制车辆，违背了“闲置资产的充分利用”的理念。“虽然大部分投资人认可共享经济本身的理念，但很多公司在操作过程中投入了产能。”

而共享项目可能遇到的问题在于用于共享的资产是属于个人的，在运营标准化上存在难度，对

而小蓝单车因为错失被收购的机会，最终宣布解散。

摩拜则在今年四月被美团以27亿美元收购，摩拜方面表示，共享单车还是新生事物，它有着很强的生命力，希望能用相对创新的方法，解决发展过程中的问题。“我们一直坚信，具有可持续发展能力的企业，其必须有商业价值，同时拥有巨大的社会价值。”

去年10月，哈啰出行与永安行低碳合并。在蚂蚁金服的支持下，哈啰出行的日订单不断增长，实现“逆袭”。

共享行业预冷 有些充电宝、篮球项目已倒闭

共享单车拉开了共享经济的大幕，共享充电宝、共享篮球、共享充电宝等共享类产品不断出现。

然而，随着共享行业的降温，这些共享类项目也开始遇

冷。去年底，共享充电宝开始纷纷倒闭。网上流传着一份2017共享充电宝公司死亡名单，乐电、pp充电、放电科技等一批共享充电宝公司都在名单之上，短短几个月内，就有十几家共享充电宝业务宣布停运，其中不少都是刚入局的“新玩家”，这一行业遭遇洗牌。

此外，共享篮球行业也出现了倒闭现象。今年，首家共享篮球“猪了个球”倒闭，该品牌隶属于嘉兴市单身狗贸易有限公司，公司起步于2016年12月，从工商信息看，这家公司此前经营的是计生用品自动售卖机业务，乘着共享经济的东风，他们在2017年3月，跨界成为了一家共享篮球分时租赁公司。去年5月，他们完成了千万级Pre-A轮融资。而同年11月，“猪了个球”部分共享篮球场地的篮球柜里就已经空空如也。

共享经济存在闭环问题

经投入了接近2000万，假如仅依靠租金收入，无法满足投入需求。他表示，当下，摩拜在雨伞租金方面的收入虽然还没有覆盖资金投入，但在雨伞租借设备上带有广告屏幕，公司可以通过广告产生现金流。

同样，很多共享产品的产出很难接近投入。单车属于高频产品，用户每使用一次，就需要

任何创业都要回归市场

此，一些单车品牌选择了捷径，也就是通过品牌效应、资本能力等定制车辆，并增加了物联网概念，但这些都不能摆脱共享经济原有的逻辑关系，并且成本颇高。

公司成为独角兽之后，最终的出路是产业资本，或被巨头收购等等。而在市场遇冷的情况下，共享单车的运营无法满足，现金流就会出现危机。

“我们要理性看待这个事情。”陆耀辉认为，未来，共享经济的理念和模式在各个行业里，依旧有深度挖掘的机会和价值。核心在于商业和市场的

支付几元费用，可是这样的收入无法支撑企业运转所需要的收入。共享单车的营收无法仅仅依靠租金来维持运维。他们纵使可以在前期依赖资本投入，运营得风风火火，可任何一种模式都需要回归商业本质，才能够有长远的发展。这是很多共享经济项目的欠缺之处。

摩伞 COO 梁瑞

推动，任何创业都要回归市场。如果大家摆脱了共享经济的本质，即从使用权到产权的转移，提高社会资源使用效率，而完全依靠资本投入，是非常困难的。

假如违背了共享经济本身的基本属性，就是“伪共享经济”。他们做的还是传统的投资标准化的自行车，而投资的接力棒，总会传到最后，直到市场上没有更大的投资方愿意接手。

矽鑫资本主管合伙人、允格众创空间创始人陆耀辉

资讯

为文化创意产业添金融之翼 探路双创园区的专营之路

青年报记者 陈颖婕

本报讯 文创产业蓬勃发展的背后，离不开金融“活水”的适时注入。银行业在支持文创产业不断有新动作，探索文创业务专营化，为文创企业“量体裁衣”提供特色金融服务，助推文化创意产业体系的构建。近日，招商银行上海分行联合徐汇区文化发展领导小组办公室、锦和商业、安永会计师事务所成功举办“2018翼动力·新动能——创新金融服务系列文创专场沙龙”，来自文化创意、广告等行业的近50家文创企业参加活动。

活动现场，上海美术电影制片厂营销总监周睿琳表示，文创是朝阳行业，且都是专业人员，相较于其他行业，文创领域的商业化运作较为漫长。“从我们美术电影制片厂的经验来看，IP文化的跨界，品牌基因的重新塑造，都可以为文创企业带来新的活力。”她同时指出，文创企业应当有增值服务，在营销策划方面开创新的运营模式。此外，KIKYO SPACE品牌创始人邓小棠作为主讲嘉宾，通过自己的创业经验，与在场观

众分享了如何通过互联网+模式下的粉丝运营集聚效应。“作为深耕文创领域发展的创业者，我提一些内容和传播上的建议，例如制作的场景要有可复制性，生产的内容要有可传播性，传播的频度要从低频变为高频。”他表示，文创领域要生产出不一样的内容本质，才会有新的发展机遇。

此后，招商银行上海分行还为现场参与者详细解读了针对中小企业的集群类产品。据了解，在准确把握政府监管要点和支持政策的前提下，招商银行突破传统表内业务，打破债权思维，通过企业授信、发债、并购、结构化融资、产业基金等多样化的渠道，发挥招商银行“投行一体化”优势和“轻型银行”特色，全面提升对文创企业的综合金融服务能力，先后为各类文创企业落地数十个创新融资项目，不断探索“文创+金融”的合作边界。据悉，未来，招商银行上海分行还将继续支持“专、精、特、新”的中小型文创企业发展，积极与各区特色双创园区、文创产业加大支持力度。



“2018翼动力·新动能——创新金融服务系列文创专场沙龙”活动现场。

2018“创业无忧·乐享生活”创业大赛圆满收官

青年报记者 明玉君

本报讯 近日，由上海市青年发展服务中心、共青团虹口区委员会、共青团长宁区委员会、共青团静安区委员会和彩生活服务集团共同举办的2018“创业无忧·乐享生活”创业大赛在冠生园互联网金融园圆满收官。

上海市青年创业就业促进会、共青团虹口区委员会、上海市青年发展服务中心、彩生活服务集团、冠生园集团等单位领导出席了本次决赛，亿易资本、人众投资、嘉实投资等机构合伙人担任大赛评委。

创业大赛历时近7个月，共有来自人工智能技术、文化创意、教育科技、消费升级以及科技环保等领域的百余支项目团队报名参赛。经过初赛、复赛等环节之后，脱颖而出的10支项目在决赛现场展开激烈比拼。最终，经过路演、评委提问

等环节，稳泛生物项目摘得桂冠，年轻集势和画笔香荣获二等奖，DAYDREAM生活馆、百米停车和四维口袋获得三等奖。

“大赛的举办对于发现和培养一批有潜力的社区服务类创业人才，选拔培育社区服务类创新创业项目起到了积极作用。”共青团虹口区委员会徐雪琛副书记在总结讲话中充分肯定了本次创业大赛的意义。

作为主办方之一，上海市青年发展服务中心负责人表示今后将继续发挥组织优势，为创业者提供创业培训、导师辅导、融资对接、宣传推广、园区落地支持等一系列的创新创业服务。“帮助他们将创新创业成果真正转化为新产品、新产业、新竞争力，增强产业发展新动能。”

冠生园梦创空间负责人坦言，将积极与团区委、各产业机构、投资机构紧密合作，整合资源为入孵企业提供更好服务。