

百把共享雨伞一把没剩 企业回应:还会投放第二批

免押金免付费且无密码 企业称是否分享最重要



对话

这家率先大胆采用“三不”借伞形式的共享雨伞企业创始人刘开俭在接受《法制晚报》记者采访时谈到,首批共享雨伞“消失”,并不一定说明是借用者没有归还,也有可能是被放在了其他经过的地方,只是因为GPS,公司不知道在哪儿罢了。他称,未来可能会设置投放架。

不排除市民将伞放在别处 供大家分享

记者:首批试投的100把共享雨伞全部消失,无一归还,您怎么看?

刘开俭:由于雨伞本身没有定位系统,所以我们也不清楚雨伞的去向。很有可能是新事物的出现引起了市民的好奇,被市民带回家研究

了。之前有媒体报道说雨伞是被城管部门收走了,其实不是这样的。

记者:如何知道首批试投的雨伞是被市民使用,而不是被城管收走的?公司做过反馈调查吗?

刘开俭:在首批试投之后,我们以走访的形式展开了调查,主

要向投放点周围来往的市民以及附近大厦的保安人员了解具体情况。通过实地走访的调查表明,投放的雨伞确实被市民使用了,只不过在使用完之后没有及时归还到我们的投放点,但是并不排除市民把雨伞放在其他地方继续被大家共享的情况。

正探索盈利模式 未来可能在伞上印广告

记者:公司现阶段靠什么盈利呢?

刘开俭:如果初创公司一开始就想怎么去盈利,这样就有违创业的初心。我们是想创办一家为全球数十亿人遮阳挡雨的事业。

记者:共享雨伞为什么不设定位?

刘开俭:我们的目的就是分享,所以没有设置定位系统的必

要。只要投放的雨伞被使用并且被分享,这就足够了。

记者:有没有提前想到会出现雨伞全部消失不见的情况?对此有没有准备解决方案呢?

刘开俭:你说的投放的雨伞全部消失的情况,我觉得只是在我们之前设置的投放点看不到雨伞而已,并不代表雨伞真正消失,它们可能出现在其他还没有被发现的地点继续被分享,所以雨伞

暂时消失不见并不重要。

记者:之前出现的共享雨伞虽然收押金,但还是出现雨伞消失的情况。

刘开俭:我个人认为大家都在试行探索过程中,究竟哪种模式更好,是免费还是收费,我们还在探索的过程中。但是共享雨伞可以在伞面上印广告,这或许是一个不错的获取利益的方式。

未与管理部门沟通 是为了试探态度

记者:在外滩投放雨伞时为什么会制止?是谁制止了你们的投放?之前有没有和相关部门沟通过?

刘开俭:我们也不知道为什么会制止,甚至不知道制止我们投放的人员是什么身份。在试点投放之前,我们并没有与相关部门沟通。之所以没有和相关部门沟通,主要是想了解相关部门对共享雨伞的这种投放是支持还是禁止的,但是到目前为止并没有了解到他们的态度。

记者:有没有计划投放第二批雨伞,投放的形式又会是怎样的?

刘开俭:一直在计划进行第二批共享雨伞的投放,投放的形式会和第一次一样,但是还没有确定投放的地点和数量。

记者:为什么还要继续进行第二次投放呢?

刘开俭:之所以会进行第二次投放,是因为我们觉得雨伞消失并不重要,重要的是雨伞有没有被分享。我们分享出去的不是一把伞,更是对未来共享经济模式的探索。

记者:有人质疑共享雨伞会导致市民随手乱放、乱丢,造成城市垃圾,对于这点您怎么看?

刘开俭:现在做共享雨伞的企业很少,社会上投放的雨伞数量也不多,虽然现在的雨伞都是无桩分享,但是雨伞的体积较小,可以挂在马路旁边的栏杆上,不会造成城市垃圾,也不会给城市管理增加难度。而且,随着共享雨伞的发展,我们也有设

置固定的投放架的打算,不仅方便用户归还雨伞,还便于城市管理。

记者:共享雨伞怎样才能避免像共享单车一样被破坏、被私自占有的情况呢?

刘开俭:现在的共享单车大多是以交押金、付费使用等形式出现,不是这种商业化的模式引起了市民的不满,就像有些用户可能为了表达不满的情绪才破坏或者私自占有共享单车,我们不排除这种可能。所以,共享雨伞更看重分享,免费提供给有需要的人使用,我们希望通过这样一个暖心的举动让市民主动地保护和分享雨伞。但是我们才刚刚起步,不能说这样的“三不”形式就是最好的,我们也在不断地探索更好的共享形式。

一把雨伞成本14元 目前没拿任何投资

记者:公司现在规模有多大?一把伞的生产成本是多少?

刘开俭:目前投放的雨伞成本约14元,现在团队的人数较少,只有5个人,但还在陆陆续续地扩充。

记者:共享雨伞的使用率远不如共享单车的使用率高,再加上“三不”的形式,能吸引投资者的兴趣吗?

刘开俭:对于使用频率我们也不清楚,但是与共享单车完全不一样,雨天可以不骑单车,但是必须要打伞。在我们雨伞投放之前已经有多家机构和个人对我们公司非常看好,如某互联网公司、某制造商,还有来自全国各地的个人投资者,数额从数百万到数亿美元不等。到现在我们没有拿任何的投资,所以我

们才可以尽情地发挥,不受投资者的干预。

记者:投放雨伞却不收押金和费用,有人会质疑你们是在炒作。

刘开俭:我们创办这家公司的初心就和别的公司不一样,我们为什么要和别人一样?走自己的路,让别人去说吧!

(金春妮)

夏季到来,我国大部分地区开始进入雨季,雨伞成为出行的必备品。尤其是在江浙一带,6、7月份更是被称为“梅雨季节”。在这种需求下,共享雨伞登陆上海。但这种新的“共享物种”,除了方便市民遮风挡雨外,也存在诸多问题。

近日,又一家共享雨伞企业在上海投放首批100把共享雨伞,免押金、免付费、不设密码锁。然而,有媒体记者走访了几处投放点,一把雨伞也没见到。企业对此表示:可能是市民带走了,试投未设密码锁,无法定位雨伞去向。

该企业负责人刘开俭接受《法制晚报》记者采访时表示,首批共享雨伞“消失”,并不一定说明是借用者没有归还,也有可能是被放在了其他经过的地方,“很有可能是新事物的出现引起了市民的好奇,被市民带回家研究了”。只是因为GPS,公司不知道在哪儿罢了。他称,一直在计划进行第二批共享雨伞的投放,投放的形式会和第一次一样。

雨伞失踪 百把“三不”雨伞 投放当天不见踪影

据媒体报道,该企业6月1日在上海首批共试投了100把雨伞,投放区域主要集中在陆家嘴附近的东泰路、花园石桥路、世纪大道、浦东南路以及外滩的中山东二路等人流较少的路段。

与此前出现的共享雨伞有GPS定位系统、要下载APP、交押金、按天收费的借伞形式不同,该企业首批试投的雨伞以“三不”形式与市民见面,即不收押金、不用付费、不设密码,市民可以直接用伞。

第一批雨伞的投放地点主要设置在陆家嘴和外滩附近的公交站点和观光巴士站点的栏杆上,没有设置独立

的投放架。

据《新闻晨报》报道,该企业共享雨伞投放后的当天上午,记者就按照该企业微信公众账号上的提示去陆家嘴金融中心寻找雨伞,但在提示中显示的雨伞位置,都没有找到共享雨伞。

在陆家嘴的保安告诉记者,当天早上确实有人在公交站的护栏上挂了一排雨伞,后来就被取走了。

陆家嘴金融中心里的上班族介绍,他们下午下班的时候就发现,雨伞全部消失,一把都看不到了。对此,该企业回应媒体称:“确实没有收回任何一把雨伞,由于没有GPS定位,我们也不知道伞去了哪里。”

引发争议 随意挂在车站路边 无法规管理引质疑

今年3月,一家名为“魔力伞”的企业在广州率先投放共享雨伞,投放点分别在广州6个地铁站,设置了6台终端设备,共计1000把雨伞。

通过扫码“魔力伞”的终端设备,支付押金后就可以使用雨伞,使用完成后可到就近的终端设备处归还付费,并退还押金。

但在上海投放共享雨伞的这家企业,并没有设置终端设备,雨伞就是随意挂在公交车站或路边的栏杆上。

这样的做法引发了市民的质疑,认为这些雨伞凌乱地挂在路边,虽然取用方便,但影响了市容市貌,容易造成丢弃,形成垃圾。

《新闻晨报》对此采访浦东新区的管理人员时,受访者表示,目前法律法规对共享雨伞还没有约束。

此外,6月1日,当该企业在外滩投放雨伞时遇到了阻拦,在外白渡桥附近投放雨伞时,遭到外滩相关工作人员的制止,最后只能放弃雨伞的投放。