

# 绿色又时尚 骑行正风行

疫情防控常态化为骑行运动添了一把火,集休闲观光、运动健身、交友社交于一体的骑行,正从绿色出行方式向时尚生活方式转变。减脂又减碳,新一轮骑行热方兴未艾,也带动骑行装备行情走高,相关服务需求凸显。

不疾不徐,空气湿润而舒爽,绿荫下道路蜿蜒向远,鸟儿为你加油,风儿为你拭汗……50多岁的沈阳市骑行达人赵安辉说,每次骑行时,自己都感到一种诗意。

山地车、公路车、场地车、旅游车……如今的自行车可谓骑出了自己的“花样年华”:既可代步又可健身亦可观景。疫情防控的常态化着实为骑行运动再添一把火,也带动骑行装备行情走高。



(网络图)

## “一车难求”是哪儿掉链子?

赵安辉是沈阳浑河骑行俱乐部的资深车友,他明显感觉到今年骑行的人越来越多了。特别是疫情期间室内健身场所关闭,更多的人通过骑行释放健身需求。集休闲观光、运动健身、交友社交于一体的骑行,正从绿色出行方式向时尚生活方式转变。

把更多的自行车赛事和活动举办到群众身边。据沈阳市体育局统计,目前沈阳骑行爱好者人数已超70万,大大小小的骑行俱乐部有1000多个。这同沈阳近年来加强自行车等慢行交通系统建设分不开,自行车专用道、维修站甚至骑行驿站等越来越多。沈阳自行车运动协会会长刘长军介绍,骑行被称为“黄金有氧运动”,能够锻炼心肺功能、肌肉力量、身体协调性和平衡性,还能提高神经系统敏捷性。减脂又减碳,新一轮骑行热在全国方兴未艾。

这股热浪吹暖了自行车市场。7月24日傍晚,在沈阳浑南区迪卡侬自行车卖场,来买车的顾客络绎不绝,很多是一家人组团选购。看记者盯着货架上一款高阶公路车,营销导购刘辰炜略带歉意地说:“这台样车只作展示预定,仓库里面一台存货也没有了。我了解到的,沈阳所有自行车店的高端产品都处于断货状态。”

紧俏行情同样出现在北京、上海等一线城市,许多门店高端自行车都面临型号不全的缺货状态。记者尝试了淘宝网购,万元以上的中高端品牌自行车大多需要提前半个月预订。发烧友心仪的爆款,甚至得等两三年。刘辰炜介绍,有的厂家订单已排到2025年,迪卡侬在国内的代工企业正在加快生产进度。有等不及的骑友把目光放在二手交易平台上,某些品相较好的二手自行车,售价甚至超过了新车,“好车保值论”让骑行骑出了“投资味道”。

“一车难求”究竟是哪个环节掉了链子?高端自行车值得跟风“炒作”吗?

经常给骑友普及骑行攻略的中华骑行队队长吕子河是选车行家。他不认为“一车难求”是常态,提醒骑友们不可盲目跟风,道理很简单:消耗品难成理财工具。眼下紧缺的状况主要由两个原因造成,一是前一段京津沪等自行车主产销区相继出现疫情,不少企业限产、门店停业,导致交货期延长;二是国际供应链不稳定导致配套件供货量紧张。比如一半以上中高端自行车装配的都是从日本进口的禧玛诺变速器,配件进不来,整辆车就组装不起来。“但这些都是暂时的,国内外供应链正在恢复,国产配件正在加速替代,不是专业级别的骑友不必苛求配置,更不宜参与囤货炒作。”

## 在“春天”里追短差距

从全球来看,油价高企、经济滞胀、疫情多发等因素叠加之下,自行车运动正强势回归。包括法拉利等知名汽车厂商也果断杀入自行车赛道。有研究报告预测,全球自行车市场将持续增长5年甚至更久,保守预计,全球自行车市场价值将在2027年达到823亿美元。

中国作为“自行车王国”,国产自行车能否抓住休闲时尚转型的机遇,在市场井喷的春天里追短差距?

数字很喜人。中国是全球第一的自行车生产国与出口国,全球自行车贸易量中超过60%来自中国。但这个数据包括国外品牌在国内合作的代工厂及外资企业的贡献。

美骑网发布的报告显示,在这轮骑行热潮中,万

元以上的自行车最受欢迎。恰在这块中高端领地,国产品牌有些力不从心。我们耳熟能详的国产自行车老品牌,长期定位于城市通勤工具,主销产品多在千元以内,包括技术利润在内的品牌溢价能力不足。而外资品牌早已向运动时尚转型,并通过专利研发形成知识产权壁垒,使国产品牌的技术突破难上加难。以千元以上的自行车变速器为例,95%的份额被外资品牌占据。核心部件“一感冒”,整车市场就“打喷嚏”。

令人欣慰的是,国内一些新锐自行车品牌凭借创新在细分市场脱颖而出。以往国产品牌的优势在车架的产能上,现在自行车把手、前叉、碟刹、立管等国产零部件全球市场占有率已

排名第一。即使核心部件变速器也有部分品牌实现了密集迭代。

在消费者心中,卖点仅有便宜并不足够。记者从多个骑行俱乐部了解到,目前骑友在用的山地车或公路车入手价从几千元到十几万元不等。主要差别在车架结构和轮组质量上。高档的车架一般由碳纤维制成,在保证强度的前提下管壁更薄更轻。令人心动的还有服务。沈阳一家高端自行车专卖店凭借Fitting(单车调整尺寸)服务而圈了很多“铁粉”,测量车手的身体柔韧性和身体比例来选择自行车尺寸和零部件,让骑行充满个性化舒适体验,尽管售价倍增,定制化自行车依然不乏拥趸。消费者的升级需求,国产自行车厂商不应视而不见。

## 骑行重攻略 不只有风景

“如果真的热爱,还是回到骑行本身来吧。”吕子河感慨。7月23日,他刚率领骑行队从漠河返回沈阳。

骑行很爽,准备工作却很累。安排谁领队、谁收队,谁拍照、谁巡骑,走什么线路,在哪里吃住,具体穿什么骑行服,戴什么目镜、头盔,吕子河都“抠得细”。他提醒队员要注意行装与车辆的颜色醒目协调,要让开货车的司机有视觉辨识度。

这就涉及骑行装备和骑行安全等问题。

骑行装备的大件主要包括头盔、码表、锁鞋、音响、护

目镜、功率计等,小件有手套、冰袖、水壶、背包等,整个配备齐全的花销在上千元到数万元之间。骑行热拉动起来的骑行装备产业不可小觑。以骑行服为例,这几年骑行服设计更具观赏性,风格越来越时尚个性化的同时,新面料不断问世。一般来说,车辆、装备价格的高低,与骑行技术水平略呈正比关系。没有达到技术专业的层级,就不要碍于面子“只选贵的”。

骑行勿忘保险。赵安辉曾因为急刹车出过事故,也因为买保险在先而

治病无虞。在骑行热不断升温的背景下,骑行险应运而生,并出现销售火爆的情况。有保险行业工作人员表示,近年来,选择自行车等非机动车作为出行工具的消费者越来越多,其所在的保险公司今年以来非机动车保险销售同比上年涨了2倍多。但由于骑行险刚刚起步,不少险企并未对骑行运动单独设计险种,多靠意外伤害险来补缺。年人均不超过200元的意外险对骑行者来说并不构成负担。

(据新华网)