

吸取共享单车教训 审慎试点共享汽车

兰琪儿

2018年，曾经如火如荼的共享单车大潮快速退去，小蓝、酷骑等一大批企业倒下，摩拜卖身，ofo度日维艰，行业数百亿美金投资打了水漂，甚至有人称共享单车是中国史上最大的一场创业试错。

而与共享单车衰败相对的是，共享汽车行业正在冉冉升起。2017年12月1日宝马集团旗下共享汽车业务ReachNow正式落地中国成都，开启共享汽车业务。ReachNow是宝马集团2016年在美国推出的共享汽车业务。截至2017年底，ReachNow已经进入美国3个城市，运营车辆超过1500辆。在更早的2011年，宝马集团在欧洲市场推出共享汽车业务DriveNow已在欧洲13个城市运营，运营车辆超过6500辆，注册用户达到100万以上。

现阶段，全国各地包括青岛也雨后春笋般出现了多家共享汽车服务公司，规模虽都不大，但发展迅速，且市场潜力巨大，俨然成为又一新兴产业。同为二维码等新科技加持的交通出行服务，如何呵护好这一新兴产业，逐步摸索出可盈利发展模式，避免共享单车的教训重演，让其在青岛茁壮成长，甚至引领全国，是我市相关产业及行业主管部门应引起重视的方面。

结合我市停车难这一长期老大难问题，青岛共享汽车除了与其他城市同类企业共同面临的“资金缺口”“盈利模式不清晰”等共同问题外，停放取用难也是一大无法忽视的问题。

为此建议：

一、政策资金支持

对于在我市设置总部运营的共享汽车企业，纳入中小企业、科技创新等专项扶持目标，引导、支持、鼓励企业结合新能源汽车发展战略主要以电动、混合动力车为主，通过实际运营尽快摸索出适合中国国情的商业盈利模式。

二、统一技术标准和配套基础设施支持

建立青岛共享汽车发展协会，尽快在车辆维护保养、充电接口和充电桩等标准规格上予以探讨统一，在充电桩大规模建设、使用上予以协商和资金场地政策支持，尽最大努力减少本地企业之间的资源浪费和无谓竞争。

三、场地运营支持

1. 在各区现有公共停车位上予以免费或与运营公司统一结算，给以优惠。或直接通过泊车公司入股方式，联合运营，顺便探索停车公司新发展模式，由简单的停车收费，发展探索高附加值的车辆维护保养等服务。

2. 联合各区市大型小区物业公司，结合交警、城管、交通、工商、商务等部门数据，创新建立全市车辆身份认证、停车位管理系统，统筹包括道路、广场、商场等公共区域甚至符合条件的开放式小区在内的全市停车位资源，高效利用空闲停车位，提供共享汽车的停车服务，进行收费或入股联营。