

十余城市出现下载 APP 注册即可租赁的“共享汽车”
谁在参与？消费者怎么用？如何管理？

“共享汽车”带着 3 个问号上路

手机下单、随叫随走、每公里 1 元……继“共享单车”后，“共享汽车”又成为北京、上海、深圳、重庆、成都、武汉、杭州等十余城市的街头一景。

谁在参与这个市场？消费者怎么用？如何管理？记者近日到多个城市采访，发现“共享汽车”使用方便，只需刷卡或者登录 APP 即可租赁，价格比出租车低，不少平台还推出保险服务。



成都街头的“共享汽车”

谁在参与 汽车厂家、运营商、互联网企业“掘金”

在国内大中城市，买车、养车成本越来越高，再加上限行、上牌难及城市停车位饱和等问题，使得公众对“共享汽车”有巨大的潜在需求。

记者调查发现，首汽集团旗下“Gofun 出行”、乐视汽车平台“零派乐享”“宝驾出行”等“共享汽车”品牌已进入北京市场，其中“Gofun 出行”已经在北京储备 1100 辆车，租赁点已有 100 多个，2017 年将扩展到 200 多个。

在上海，上汽集团与 EVCARD 合资成立的“环球车享”已经投放运营 6500 辆车。途歌 TOGO 首批 100 辆奔驰 smart 汽车也已投放。

在广州，目前已有“有车”“驾呗”等“共享汽车”运营商。

在深圳，比亚迪、中兴、车普智能、联程共享 4 家企业的 1000 多辆分时租赁汽车每天活跃在街头；戴姆勒旗下 car2share、途歌 TOGO 两家互联网车企也加速进入深圳市场。目前深圳已投放约 200 辆 TOGO“共享汽车”，预计今年二季度将达到 500 辆。

在重庆，戴姆勒旗下的“即行 car2go”已陆续在重庆主城区投放 600 多辆奔驰 smart 汽车。力帆集团的“盼达用车”投放数量也达到 800 辆左右。

目前大部分公司选择电动车运营，能有效减少环境污染。国家信息中心去年 2 月发布的一份报告显示，每分享 1 辆汽车，可以减少 13 辆汽车的购买行为。

“共享汽车”的用户以年轻人为主。“北京限行限购，买车很不方便，养车费用也很高。使用‘共享汽车’既能满足我的需要，还很酷。”26 岁的刘晓倩在体验“共享汽车”后说。

怎么用 APP 注册，就近取车，远低于出租车运价

在北京，记者下载“Gofun 出行”手机 APP，上传身份证、驾驶证照片，缴纳押金 699 元，不到 5 分钟，就获得了一个账号。登录账号，记者在距离最近的菜市场地铁站附近选择一辆奇瑞 EQ 新能

源车下单，收费是每公里 1 元加上每分钟 0.1 元。记者开车行驶了 9 公里，用时 66 分钟，费用总计 15.6 元，远远低于北京市 2.3 元每公里的出租车运价。

在上海，记者在一个 EVCARD 服务点刷卡租赁了一辆荣威 E50 新能源车，收费为每分钟 0.5 元。使用结束后回到租赁点刷卡还车、充电。手机 APP 上显示当天总计使用 52 分钟，付费 26 元。

重庆和成都也是“共享汽车”的热门投放区域。戴姆勒旗下的“即行 car2go”押金只要 99 元。“car2go 取车停车并不需要到指定地点，凡是不违规的地方都可以停。”重庆市民黄伟说。

“共享汽车”如何保障驾驶安全呢？

如何管 以鼓励扶持为主，也要规范

“共享汽车”如何吸取“网约车”“共享单车”的教训？

记者采访发现，目前国内多地对汽车分时租赁市场的监管仍属空白，无章可循。

北京市律师协会交通专业委员会秘书长黄海波认为，与“共享单车”不同的是，汽车占用的城市空间和道路资源较多。城市管理者应该积极关注，研究是否需要控制规模、设立市场准入规范、定义车辆性质以及规范安全、保险等问题。

不少专家认为，对新生事物，城市管理者应在底线思维下营造一个良好的发展环境。对“共享汽车”行

业的发展应以鼓励扶持为主，否则服务网点少、停车难等障碍会制约行业的健康发展。

记者发现，除了在使用前需要验证消费者的身份证、驾照等信息外，不少平台还推出了保险服务。比如，“Gofun 出行”在确认用车前，需要选择是否购买价值 10 元的不计免赔服务。“即行 car2go”也投保了交通事故责任强制保险和综合商业保险。

使用过程中产生的停车等费用需要用户承担。

为避免出现人为锁车、毁车、圈车收费等不文明用车行为，各大平台在有关条款中明确了用户需承担的有关费用及法律责任。

“押金也是一种管理方式，提醒用户对消费行为负责。”“Gofun 出行”首席运营官谭奕说。

他山之石 共享车可免费充电

记者发现，在“共享汽车”的主要推行市场中，欧洲占半数。例如，宝马早在 2011 年 6 月就开始在德国柏林、科隆、慕尼黑及美国旧金山等城市，与 Sixth 租车公司一起推出了名为 DriveNow 的汽车共享租赁服务。

以宝马 2012 年 9 月于旧金山推动 DriveNow 服务来说，共提供了总数约 70 辆电动汽车，以半小时 12 美元、每分钟 0.32 美元及 24 小时 90 美元（有时还有 24 小时 30 美元的促销项目）的方式提供租赁。

当汽车需要充电时，可以利用 ChargePoint 网络快速找到充电站，而在 DriveNow 租赁站中，停车及充电都是免费的。此外，宝马在当地提供了名为 ParkNow 的停车预订服务，使用者可以通过智能手机的 ParkNow 专属 APP 或到 ParkNow 网页进行预订，节省找车位的时间，进一步达到节能的效果。

除了上述城市，DriveNow 也深入到欧洲其他国家，包含奥地利、英国等，在全球已累计拥有超过 45 万名会员。

专配修洗汽车人员

相较于宝马的 DriveNow，德国戴姆勒集团的 car2go 更广泛，2008 年 10 月试营运，目前已经遍及 60 个欧美城市，超过 1.3 万辆奔驰 smart 和电动 smart 投入服务。

Car2go 每个使用者的驾驶执照都有一个电子芯片，只需将驾驶执照放到挡风玻璃处的阅读器前面，读取驾照 PIN 号码经过确认后，汽车就可以被租用。当然也可以通过网络或电话服务预订。

戴姆勒对于 car2go 相当用心，每个城市都有约 300 辆 smart 在营运，并配有专门服务团队，为汽车定期清洗和处理技术维护工作，保证每一辆车都能令人满意。使用 car2go 无需担心保养、保险，因为每辆车都保全险，这等于替人们省下一大笔养车费用。

6 年多来，Car2go 所有汽车总行驶里程相当于从地球到月球往返 568 次。

以短途、小型车为主

美国咨询公司波士顿咨询合伙人兼董事总经理许刚在分享欧洲汽车共享经验时表示，短途、小型车是共享的核心。在其提供的一组数据中，波士顿咨询公司针对不同类型车辆、行驶里程做了一个成本估算，只要是超过了某个临界点，共享的成本优势就会落后于自有车辆的使用成本。

“因为欧洲城市街道大多狭窄，小型车的通行能力更占优势。”许刚称，“对于共享服务来说，通行能

力强，提升了便利性，这正是其很重要的一个诉求点。”

虽然汽车共享展现出了迷人的市场前景，但它存在着局限性。“它必须以人口集中度更高的城市为前提。”许刚称，在欧洲或北美，城市的人口至少要达到 50 万，否则就无法实现最终的盈利。因此，在欧洲的城郊和农村小镇，“共享汽车”缺乏生存的土壤。

（综合新华社电、《法制晚报》）