**访谈实录**

**访谈实录1**

**Z校D校区保卫处访谈实录**

**访谈时间**：2016年12月18日下午

**采访者**：调研小组成员（以下简称“我”）

**受访者：Z校D校区保卫处负责人**（以下简称“负责人”）

我：您好，我是“网红单车”调研小组成员，您清不清楚咱们学校的小黄车是归哪个部门管吖？

负责人：您好！我们协助学校管理，有什么可以帮你？

我：是这样的，我们最近在做一个关于校园小黄车的研究，所以需要了解小黄车是如何进入学校以及学校如何对其进行管理的整个流程，所以想咨询您关于这方面的详细情况。

负责人：小黄车的管理还没确定。学校正在准备跟他们签约，但还没确定。我们为了解决僵尸车的问题，觉得可行，所以给他们进来。僵尸车是校园一个大难题，严格来说不是学校财产我们很难处理，但占据了很多公共地方。

我：现在没有签约，保卫处是小黄车的临时管理单位吗？以后签约是直接跟学校签订还是跟保卫处签约呢？

负责人：是跟学校签约。应该说是学校派我们管理，属于交通管理范围。

我：哦哦，这样呀~那一般是怎进行管理的呢？主要管理哪些方面呢？

负责人：目前是比较多问题是单车乱放整理不够及时问题，我们保安会第一时间通知他们。 然后学生反映问题我们会及时反馈他们，还有就是他们新进入单车数量要我们控制。

我：像在我们学校，单车的数量大概控制在多少辆呢？

负责人：目前是500印象中。

我：还有之前您说的解决僵尸车的问题，是通过与小黄车合作，将学校的僵尸车进行改造，也变成小黄车吗？

负责人：目前还没，我们初步是希望新生能尽量用小黄车，购买量少点，然后毕业季节我们就想让他们（OFO）收车，两步减少，然后看看有没其他办法。我有个建议，你们要是改改方向，研究学校僵尸车会更好。

我：学校看来很重视僵尸车问题解决呢。我觉得其实这样的合作是双赢，不动增量动存量，而且也是减少成本增加收益的好方法～或者学校是对这样的合作还有哪些顾虑呢？

负责人：很需要解决问题，每年毕业生几千人，大部分会留下来，因为没渠道卖，或者车也坏了。顾虑阿，因为是学校在制定合约，合约是法规部门做的，应该会减少顾虑。你只是做研究，不做宣传吧？

我：对，只做研究，学校不是有个案例分析大赛吗，我们主要是参加这个比赛的。

负责人：哦 阐述的时候不要说采访。 就说据了解，因为采访需要经过领导同意。

我：好滴，我们都是做访谈，不是采访，做学术研究这些都不会公开的。

我：以前我是川大的，我们学校也有很多僵尸车，学校直接把所有车都重新修理，喷漆，改造成免费使用的小红车。

负责人：珠海和南校区试过，不太理想，后期没维护费用 。

我：对，就是后期维护费用问题，所以与企业合作就可以解决这个问题，我感觉还是很可行的。

负责人：目前看看小黄车吧。

我：而且我看小黄车最近已经跟深圳市政府达成协议了，发展潜力还是挺大的哦，滴滴也跟他合作了。

负责人：成稿后麻烦也给我们一份，看看有没可参考的，他们找我们时候我们比较担心他们无法运营下去 。

我：好呀好呀，到时候我们应该会针对监管问题提出一些建议。后期深入做如果还有不清楚的问题可能还要麻烦您了解最新情况哦。他们后期肯定是通过广告赚钱了，完全依靠骑车费用不太现实。搞成一个平台。

负责人：嗯 我们也是这样想，否则不可能的。

我：您认识相关公司的负责人吗？

负责人：需要介绍你认识他们负责人？他们有个负责人负责对接我们的，看看你导师有没新建议。

我：可以啊，您有那个负责人的联系方式吗？麻烦您帮忙介绍一下啦。

负责人：你的成果什么时候可出？

我：成果大概明年2月份出，要是能给学校提出能够派上用场的建议那就再好不过了。

负责人：这是公司相关负责人的微信。

我：好的呀，太感谢您了，又给我们提了一个新线索。

负责人：不客气。

**访谈实录2**

**广州摩拜单车政府关系经理访谈实录**

**访谈时间**：2016年12月27日下午

**采访者**：调研小组成员（以下简称“我”）

**受访者：广州摩拜单车政府关系经理**（以下简称“经理”）

我：你们怎样看待与政府的关系呢？

经理：自行车这一块，举一个比较具体的例子，我们把单车投放到市面上，管理单车的主体是我们，但是使用者第三方的素质管理培溯，更重要的是政府管理，在软件硬件上配套，譬如城市道路规划、停车位规划、市民素质的教育。不然我们做再多，减免这些乱象出现也只能再一定的基础上减少，根本上扭转这个群体的观念，让他们守规矩。政府、企业应该在这里面起到怎样的一个作用，民众的教育应该从什么方面入手都是我们非常关注的点。

我：推行共享单车管理办法对你们有什么影响吗？

经理：成都、深圳先后出台共享单车管理办法，各个政府的关注点不太一样，如果政府政策加的太紧，譬如一定要按位按点停放，可能变成有桩单车的模式。定点方便管理，但是城市配套实施并不能迅速完善，可能需要5年、10年时间推进，那这个推进的期间，我们公司遇到的阻力就会非常大。民众（违规）使用单车我们也不能给予太大的约束，比如扣100块，很多人并不在乎，像这个责任归到企业身上，让我们承担管理的人力成本，这个压力非常大。

我：三个典型，广州摩拜社区、深圳与交警的协议（共享单车管理办法试行稿）、成都共享单车管理办法。

经理：深圳今天早上出台的共享单车管理试行稿，要求备案（企业备案），我们现在进入每个城市不用备案，成都的共享单车管理办法也没有要求备案。深圳市政府出台的管理规定，交警部门负责违章，城管部门负责指引单车停放，区政府负责建设绿道、车位，成都和深圳都要求，需要我们公司把后台数据接入到政府的平台里面，其实就变成了网约车管理了。

我：备案问题是怎样的，你们现在进入城市不备案吗？

经理：不用备案，没有行政审批的机制，任意投放。发展后期的规范性问题，政府如何规范，管太紧，干不好，太松对企业也不一定有好处，接下来需要考虑企业与政府之间怎么合作。

我：在共享单车市场上，摩拜的优势在哪里？

经理：产品结构优势，我们一开始做单车的时候就考虑到了产品结构的问题，您可能听说过我们的第一代，产品，成本很高，初期去到6000块钱一辆，现在慢慢降到3000块左右。为什么这么贵呢，因为车体的结构，用的合金，让它更加耐用，把传统的链传动，换成轴传动，为了保证车的使用年限（整车4年，车架8年）。创始人在一开始就关注到一个问题，我们中国单车保有量很大，但是其实每年的各地政府都花了很大的人力物力去处理废旧单车。共享单车不能成为城市的垃圾，必须把它做的耐用，方便出行而不是给市民、给政府添堵。现在是第三代，在广州明年投放，在一代基础上改良。第二代已经跟传统单车差不多，成本下来了，这是一个妥协，首先是成本比较低，第二个是比较轻，更好骑，变成了链条。二代车架是不锈钢的，一代是铝合金的。后期三代逐渐取代前两代，第三代是可以调座椅高低，加了篮子，轴传动经过改造会比较轻。

我：你们是有专门的研发团队吗？

经理：对，我们自己生产，厂房在浙江，在原来自行车团队基础上重新组建团队，还在招聘工程师。我们自己的车有技术含量，车还有一个特色是GP保锁。手机上可以看到车辆定位，GD保锁，一代是通过轴传动来供电，骑的时候发电，二代是篮子里面有一个太阳能电板，可以充电。第一，我们可以通过车辆的定位信息，知道你骑行的轨迹，第二个知道车辆在哪里方便管理。ofo没有定位，他的车辆管理需要很多人手，他的车辆数据是来自于最后一个上锁的用户反馈，但是上锁之后不一定立刻反馈，只能推测这里有多少辆车，需要自己找。而摩拜可以精确定位，我们一个人（运营专员）可以管理2000辆车，他们肯定做不到。

我：管理包括哪些呢？

经理：第一，干预。车损坏了立马查到车的位置；第二，投放。每天增加投放量，检测车辆在不同地方的使用频率确定车辆投放；第三，寻找。有一些私藏车、盗窃、损坏，我们管理人员都会持续跟进、反馈，不用派人去街上巡逻，有针对性。

我：你们公司的情况是怎样的呢？公司运营专员怎么工作？

经理：每天在街上维护车辆，干预。与城管、物业打交道、晚上6点吃饭开会，反馈运营问题，布置任务。

我：你们这边工作人员的数量大概是多少呢？

经理：全职20-30个，一个区长管一个区，带3-5个全职。3-5个全职手下3-5个兼职。兼职团队大概有60-100人，人数浮动较大，流动性大。

我:管理员上街有专门的服装吗？

经理：有，黑色长袖，胸口写着摩拜。主要是臂章比较明显，方便一点。

我：你们有专门部门管理这些吗？

经理：就是运营部门，运营专员管理，我需要跟运营部门对接，很多基层的政府关系问题都会涉及到运营团队日常工作的问题。我还要跟市场部门对接，我出去跟政府、国企谈合作，需要有一定的市场资源才能跟别人谈项目。我跟这两个部门都要密切联系，信息汇总。

我：摩拜的定位是针对校园还是上班族呢？用车主力是80后90后，ofo在校园里用的比较多，你们的定位有没有想过到校园里去呢？还是以上班族为主？

经理：其实一开始我们不打算进入校园是因为我们打算扩张，进入校园市场会分散我们的资源，毕竟城市占得资源很大，骑行量很大。但是我们不拒绝这个市场，因为这个市场：第一，骑行数量很稳定，现金流很稳定，第二，这个学生群体是非常好教育的，就是我们所说的洗脑吧，第三，我们在校园里投放的成本非常低，像我们在番禺投放，坏10辆车可能才能教育出一批用户来遵守我们的规则，但是在校园里坏个半辆，就能教育出同样数目的人来遵守我们的规矩，而且他们对我们的品牌认可度比较高。

我：摩拜与政府目前的合作有哪些呢？政府对共享单车的管理态度、措施是怎样的呢？

经理：我们在海珠区发展的比较好，我们在海珠区招商引资，跟（陈建斌副区长）海珠区签订了战略合作协议，所以海珠区很多路边停车框，这一块都是他们区里面给经费去做的，但是出了海珠区，譬如天河、荔湾、越秀，没有特别抓手去做政策扶持，不会说特别为你一家企业站台。再到了市的层面，管理的最多的应该是市交委，他是出于政策管理的出发点，他的态度是，上周五确定了哪个部门是主管，确定了交通治理处为主管部门，隶属于交委。

我：据我了解，现在很多部门处于观望状态，也不知道怎么去管，管了之后，谁把它拦下来可能事情就很多，包括城管、交委、建委、交通指挥部都有这种心态，觉得，大家都在官网，到时候再看。那你们海珠区这边对接的比较多的是哪个部门呢？

经理：旅游交通局、招商办。也有一些地方城管态度比较奇怪，觉得车在路面上影响市容，上级来可能会怪罪他，更多的可能是采取帮我们挪车的办法，但是他们挪起来怨气很大，特别是基层，拿工资也想少干活嘛，所以时不时也会引起一些矛盾。

我：你们觉得公共管理这块有什么问题，你们希望政府能够对共享单车的发展（竞争、市场培育）起到什么作用呢？

经理：第一，最大的问题，我们想要去设置更多的公共资源管理好停车、用车、指引这一块。但是我们要设置这些资源，比如竖牌子、画框、设置标语，这些涉及到太多部门的管理。

涉及到政府的预算、我们的预算、政府的审批，他让不让我们画框。我们其实自己有个停车指引的牌子，一个人高，上面有商业LOGO，有街道的图，二维码，我们想竖这个，很多物业也希望我们竖这个，但是我们去跟政府提申请，很多部门都不敢拍板，他们不知道这个东西到底是不是我管的，因为广州很多路，马路牙子上面是城管管，下面是交警管，再上面是住建局，红线里面又是地铁，但是这些地方是有交叉的，一旦涉及到交叉的地方，谁都不敢排版。最主要就是我们需要很多的资源来做好用户引导政府资源开放量和开放速度远远比不上车辆增长和用户群体的增长，所以这方面的矛盾越来越大。

我：你们现在有通过APP对用户进行教育、宣传吗？

经理：有的，譬如好的方面，单车挺好了拍照上传，我们觉得这个做得好会给他加分。还有一些违规停放，其他用户看见了给他拍个照，会给乱停放的用户扣分，会给拍照的人加信用分。

我：上海有摩拜猎人社区，会做车坏了汇报挪车、拍照这些工作，类似原志愿者的社区团体？

经理：是的，我们也鼓励这种个人行为，我们的规则也会有奖罚。

我：这个就是一种自行车文化，观念的转变。

经理：除了政府资源，第二点用户教育这一块也是比较大的矛盾。一开始的共享经济其实是汽车先做，他们为什么可以做到用户洗脑洗的比较好，因为他们在用户准入的时候已经把洗脑的程序植入了，但是自行车用户群体太大，素质差距太大，我们在一开始没有办法教育、洗脑说你骑单车就是绿色出行，很难做得到。用户的培溯可能需要很长的时间来做，成效很慢。

第三个矛盾是我们这个规则应该收的多紧，收的太紧，会阻碍企业发展，放的太松了，政府反过来会制约企业发展，因为他要投入非常多的人力物力去做这个事情。主要就是这三个问题

我：那同业竞争、市场监管方面觉得政府接下来可能需要做的是什么呢？越来越多的共享单车（小黄车、小蓝车、小鸣单车）进入这个市场。看到了这个市场存在的发展潜力，越来越多的企业进入，这个市场的准入门槛也比较低，你觉得政府对监管、对竞争的规范性方面有没有一定的考虑呢？

经理：我觉得政府应该在管理办法上面，准入设置应该严格一点。

我：从哪些方面来规范呢？

经理：第一是单车的质量，耐用性、安全性；第二是定量，城市共享单车容量规定，科学测算城市单车容量。广州这个月底会达到10万辆，广州市的容量是50万，9月20号在广州开始，三个月就达到了10万辆。

我：那广州的单车饱和之后你们做什么呢，整个维护？

经理：主要是自运行。

我：会把单车覆盖下去？

经理：暂时来看还是一二线城市。三四线城市可能会选择性开放，总的策略还是捉摸不定。上海4月份开始，8个月10万辆。北京也是10万辆。深圳不太清楚，深圳的市政府发展阻力会比较大，深圳自有桩单车做的不错，政府给了很多支持，运作模式比其他城市好一点。

跟深圳市的战略合作，一开始出台的管理办法不是这一版，对我们不是很有利，我们就拒绝了。但是他发现我们的保有量是最大的，只跟其他三家签，不跟我们签是没有意义的，所以他后来就跟我们进行合作，现在慢慢推管理办法出来，最后这个落脚点在哪个地方也暂时没有给出，因为没有一个样板，而且我们发现成都跟深圳的细节出入挺大的。如果是按照以前的网约车管理办法，一个城市推出来以后其他城市都会复制，可能会有一点点改动，数量、准入条件、收费标准，但成都跟深圳为什么会差别这么大，我们也不太清楚。

我：你认为以后政府在这一块可能有什么需要去做的？

经理：政府在做共享单车管理办法出来，第一，他要做一个标准，第二，是城市规划应该跟上共享单车的发展，包括绿道、停车位（倒逼基建），第三，行政审批，希望政府有一个提前量，不要一竿子打翻一船人。其实共享单车可复制性挺高的，国外为什么没有做，可能是因为制度约束阻力较大。

我：国外做的怎么样？我听说新加坡也有，现在那边做的怎么样？

经理：圣诞节之后开始试运行，我们团队过去不包括地上运行人数，有3、4个人，投放数目不多。

我：现在在每个城市的收费都是一样的？

经理：一样的。

我：接下来咱们这个市场会有怎样的变化，现在你们跟小黄车之间模式可能不太一样，有没有可能出现一种新的模式，各种单车会越来越多还是一家独大？

经理：一方面，政府制定共享单车管理办法，企业可能会同质化，比如要求你必须要有定位系统，小黄车必须淘汰掉之前一批，全部换上GP保，方便管理，再一个个，可能再过半年吧，这个优胜劣汰就会显现出来。

我：哪些方面的竞争呢？

经理：其实现在竞争，技术壁垒基本上不存在，主要是资金跟规模。资金多规模大的就存货，资金少，规模小的就淘汰。像小蓝只不过就是拿投资人的钱，其实投放量很小，就是把投资人的钱烧掉，或者把投资人的钱用到其他地方，利滚利，到了他觉得我这个行业玩不下去就退出，他的退出成本很小。这个可能就是6个月到8个月可能会发生的事情，我个人预测的。再过一年左右可能就会直接合并，像滴滴跟优步那个状况，因为首先投资方不会允许你大规模的，无限制的烧钱，到了一定的节点他会卡你，你们两家就谈吧，谈一个合作方式出来，谈不出来就别出来，当时滴滴跟优步就是这样成为现在这个样子。

我：那同质化以后会不会带来一些负面影响，因为一般理念竞争才会产生好的结果，那同质化之后的服务标准、收费标准，会出现垄断局面吗？

经理：会出现一家独角兽。

我：那对公民来说是好事还是坏事呢？

经理：费用方面我不敢预测，但在监管方面政府是比较好做的，他只要把你一家管好就好了。

我：同质化、一家独大这是共享经济的共性吗？

经理：在中国会这个样子，因为投资方是相互关联的。

我：那是资本方面的问题。

经理：OFO是滴滴投的，我们摩拜是腾讯投的，但是滴滴本来是腾讯投的。一旦一家在平台上特别突出，他吸引资本能力也会特别强。

我：那投放量饱和之后呢？

经理：运营模式还在继续摸索。

我：现在在盈利吗？

经理：还没有。前期投入很大，人力成本、车辆成本。以后就是车辆更新和人力成本。现在如果脱开投资方，企业需要生存还是很难，现在1到2年还是需要依仗投资人的钱，一旦有一家企业脱颖而出，那投资人的钱都会被他吸引过去。

我：那这种B2C和C2C选择上，哪种模式会存活下来呢，是你们这种用自己的车，还是小黄车这种做平台，还是同时存在呢。

经理：我认为同时存在。但我希望还是打造自己的一个单车给大家用。一旦涉及到质量问题造成安全事故，社会影响会非常大，这个非常难管理。胡伟伟的出发点是以后每个人出门想要用单车不用自己去买，只用花个五毛、一块钱就可以骑，无论是去运动、上班还是休闲。

我：之后的盈利方式是怎样呢？

经理：我们可以想到微信平台、再早一点是google，一开始是积累、吸收用户量，一旦有了用户量，什么盈利都好做，你看最基础的广告投放，那就不是以百万千万来计了，还有一些商业的合作，很多操作方式。

我：谢谢！

**访谈实录3**

**亚运城摩拜单车共建访谈记录**

**访谈时间**：2017年1月3日下午

**采访者**：调研小组成员（以下简称“我”）

**受访者：小区保安**（以下简称“保”）

我：请问亚运城现在适合摩拜单车合作共建吗？

保：是的。

我：现在使用摩拜单车的人多吗？你们会不会使用？

保：很多。主要是上班族，在上下班的高峰期使用，另外就是小区居民去买菜、购物时使用。我们保安也有人使用，但更多是自己购买了自行车，方便巡逻和上下班使用。

我：现在有了摩拜自行车，那些没有买自行车的保安就不会自己再购买了吧？

保 ：不一定。我们有特殊的使用时间习惯，如果要巡逻的时候，没有自行车用是很不方便的，所以还是自己配备更加可靠。

我：那意思就是偶尔会找不到自行车使用？

保：是的。现在自行车的数量供不应求，上班族上班时都把车骑到地铁站了，这样小区附近的自行车就少了。而且还经常定位不准，手机上看有膜拜单车，但实际上并没有。

我：我看这里设置了推荐停车点，这个作用大吗？

保：有一定作用，但推荐停车点的范围太小，稍微摆多几辆自行车就超过划线范围了。而且有时候临时使用，也经常随处停车。

我：设置了这个推荐停车点，是不是就不允许将摩拜骑进小区？

保：是的。因为我们担心有人将摩拜单车据为私人使用，锁进楼道。所以我们是不给摩拜单车进入小区范围内的。

我：是的，之前有人在上海将摩拜单车据为己有，还有人将单车扔进黄浦江，这些行为慢慢都要纳入法制管辖了。

保：没错，这样肯定是不对的。

我：你对摩拜单车与亚运城共建有没有什么好的提议？

保：首先要增加单车的数量，现在还远远不够用。另外希望大家自觉遵守规范，如果将摩拜单车随意停在小区门口，还是要我们去整理，把它搬到推荐停放点。另外，最好摩拜公司安排专人维护，否则车坏了放在那里，也影响公共环境。

**访谈实录4**

**案例小组与广州市交委、广州市公安局交警支队等部门访谈实录**

**1、与广州市交通委员会下属运营管理局访谈实录**

**访谈时间：**2016年12月18日

**采访者：**调研小组成员（以下简称“我”）

**受访者：广州市交通委员会下属运营管理局某科员（**以下简称“科员”）

我：您好！我想知道现在共享单车在广州盛行，市交委管不管摩拜单车等共享单车的监督管理呀？

科员：还真不知道，我们同事有的说是城管管，有的说是交警管。

我：跟市交委没有关系么？

科员：现在是没人管的状态。上面说我们不要管，一管就都是我们管了。其实路面上的问题归交警管，乱停乱放或者没地方停车和摆置单车的就是规划局管。怎么管也轮不到我们。

**2、与广州市交通委员会下属客运交通管理处访谈实录**

**访谈时间：2**017年1月10日

**采访者：**调研小组成员（以下简称“我”）

**受访者：广州市交通委员会下属客运交通管理处某科长**（以下简称“科长”）

我：科长您好！我想向您了解一下市交委对摩拜等共享单车的管理，首先我想请问，目前市交委对共享单车是怎样的一个管理状态呢？

科长：目前交委没有一个处室是有涉及到自行车这块，中山大道上面的那些公共自行车是由站场中心下属的自行车公司在运营，好像也没听说有那个部门去管。

我：那现在共享单车在广州各道路上都占了一定的摆放位置，用户使用完也是任意停放，共享单车越来越多，他们“上路”需要得到你们审批吗？

科长： 其实有些行业它不一定有行业主管部门的，像网络单车这种可能不需要经过审批许可的，只要工商给他登记注册就行，而且单车也不像机动车，不需要上牌，所以现在我们交委好像也没说要怎么去管。

我：也就是说市交委目前仍然处于观望状态吗？有没有哪个部门牵头开始考虑这方面的管理？

科长：最近人大开会后，相关部门的职责才逐渐明确起来。我们交委应该是要牵头来把这件事情管起来了。主要管理的内容估计是路权的分配、权责利的分配还有运行维护机制管理。委领导年前的日程那批都是去OFO、摩拜、小鸣等公司调研。

我：好的，我的问题大概就是这些，谢谢！

**3、与广州市交通委员会交通治理处访谈实录**

**访谈时间：**2017年2月6日

**采访者：**调研小组成员（以下简称“我”）

**受访者：广州市交通委员会交通治理处某处长**（以下简称“处长”）

我：处长您好！我想向您了解一下当前共享单车在广州盛行，市交委是否有采取相关举措去管理？

处长：年前我们已经约谈了4大共享单车企业的头头，准备联合出台一些政策。现在市里在统筹，近期会出台相关指导意见，主要是在停车设计和管理等方面。

我：北京、深圳、上海等地已出台了相关政策，请问近期广州是否会出台相关政策呢？

处长：因为目前政策还在研究阶段，当前这个阶段还不适宜对外公布，到时如有相关指导意见我们也会请公众参与的，请多关注！

**4、与广州市公安局交警支队访谈实录**

**访谈时间：2**017年1月11日

**采访者：**调研小组成员（以下简称“我”）

**受访者：广州市公安局交警支队某交警**（以下简称“交警”）

我：您好！我想请问现在共享单车在广州盛行，摩拜单车等共享单车的监督管理与交警部门相关吗？

交警：交警部门相关职责是维持交通秩序，占用主干道是由交警管理的，但网约单车的用车停放不涉及主干道的话，交警也管不了。

我：目前广州市政府相关部门对共享单车是怎样的一个管理状态呢？

交警：目前政府层面仍处于观望模式，既不介入也不反对，网约单车不仅仅涉及交通管理方面，还涉及市场秩序、金融等方面，涉及的单位可能除了我们公安局交警大队有关之外，还有涉及到交委、工商、城管等部门。我认为应该有相关部门牵头成立“综合整治办公室”，才能更好地做好这项管理工作。

我：如可能与交警部门相关的工作内容有什么呢？

交警：我觉得一个是交通秩序：会不会与主干道相冲突；第二是事故预防，也就是交通安全事故方面；第三是交通管理：当前的网约单车属于无序管理状态，随意性较强，管理上也有一定的难度。其实现在我们公安局以及广州市的网络舆情信息中心都有做一定的舆情分析数据，可能目前还没有哪个部门来牵头，但相关部门都在密切关注这个事件。