

打车费用已与出租车相当, 平台补贴大大缩减

网约车新政下月执行, 不少司机想改行

根据省交通运输厅文件要求, 去年11月起施行的网约车新政将在本月底结束过渡期, 这意味着, 宁波网约车新政将从下月起开始执行。

目前, 网约车发生了哪些变化? 选择网约车出行是否还划算? 司机们如何看待在渡期结束等现实问题? 记者近日对此做了一番调查采访。

调查

网约车司机开始动摇

昨天上午8点半, 记者在灵桥路宁波日报社门口使用滴滴快车, 并没有被要求加价, 很快一辆起亚K2开来。这辆车显然没有达到新政规定的轴距及总价要求。

开车的陶师傅表示, 他知道2月底过渡期就要结束, 因为手机司机端已经对这个进行了提示。他不是全职开滴滴, 只是在业余时间做几单赚点油钱

的, 因此新政实施后就不打算开了。不过, 他还是觉得有点可惜: “其实像我这车, 早晚做几单还是挺好的, 一天估计有个四五十块收入, 加个油完全够了。”

张师傅全职做网约车司机, 目前开的众泰轿车也不符合新规。他说, 家里还有一辆符合新规2.0排量的新车, 准备3月1日以后用。

张师傅说, 目前他每天起早贪黑的开车, 加上平台每天的奖励, 每月仍有10000元左右的收入。不过, 他最担心的是从业资格考试: “听说那个很难的!”

对于开网约车的前景, 张师傅显得有些纠结: 车好油耗贵, 收入肯定会下降不少。对比时下类似的代驾及送餐、送快递等工作, 到时候还要再

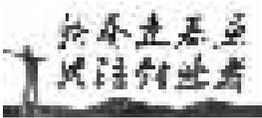
看看是不是划算了。

记者还遇到一位开网约车的熊师傅, 他的大众轿车是从租赁公司租来的。

熊师傅说, 他还挺羡慕出租车以及像神州、曹操这样的专车司机, 至少人家那样感觉像一份工作, “现在最大的问题就是心不定, 规则说变就变, 奖励能持续多久, 一切都是未知数。”

宁波惠之星新材料科技有限公司创始人董红星:

走过“最难的路”你就成功了



“容易走的路往往是拥挤的, 而且很可能是下坡路。”董红星说, 创业初期, 他就坚定了“要走最难的路”的信念, 而且会坚持走到底。董红星是一名海归, 2012年创办了宁波惠之星新材料科技有限公司, 至2016年产值达1.5亿元, 今年预计能达3亿元, 一举成为中国光学硬化膜行业的领军企业。



现象

网约车出行成本已逼近出租车

在出行花费上, 记者以滴滴、优步和曹操专车平台做了一番比较: 在高峰状态下, 滴滴快车短距离, 如3公里以内要12元, 这一范围内, 优步平台要略便宜

些。而稍长距离, 如8公里, 大约要25元, 同样距离的拼车可便宜10元左右; 而同样8公里的曹操专车30元不到, 5公里距离, 曹操专车约18元, 这样算来与滴

滴快车差别不算太大。

加上目前平台的优惠券力度有限, 应该说, 在高峰且不动态加价的情况下, 3~5公里的短距离, 滴滴快车的出行费用与出租车差

不多, 优步略便宜一些。但拼车会便宜许多, 而且采取一口价。曹操专车采取的是任何情况下都不加价的模式, 因此在用车高峰打曹操专车会有一定优势。

抵制“快钱”诱惑

董红星说, 创业之初他就立志要做高端产品。

几年前, 零售市场用手机防刮保护贴刚刚兴起的时候, 许多行业厂家看到手机防刮保护贴市场, 利润不错, 纷纷上马投入生产。惠之星并未跟风, 而是坚持向高端市场进发, 并用半年时间把双面硬化膜的产品良品率从70%提高到90%, 且以出货快、成本低、品质优、服务好等优势逐步领先韩国企业。

在“快钱”面前, 惠之星抵挡住了诱惑, 避开了低端市场。董红星说, 惠之星不能因为短期内有利可图就忘记了当初为什么出发。

要做世界一流的公司

目前, 惠之星在宁波拥有7条世界级一流的高精密涂布线, 产品线覆盖从光学硬化膜、光学保护膜及UV压印特殊功能膜。

惠之星发展迅猛, 如今已经在行业内打响自己的品牌, 在国内, 甚至台湾、韩国占据领先地位, 但硬化膜90%以上的市场份额仍然为日本所垄断。

但要发展成为世界一流的公司, 还有很长的路要走。

在董红星看来, 一流

主要体现在两点: 一是在行业内部, “你产品做得好, 技术是领先的, 就会受到尊重”; 二是员工对企业文化的认可。

惠之星要求员工有适应新变化、不断自我学习更新的能力。“公司本身在不停地成长, 不断向新的领域拓展, 只有这样员工才能与公司的发展相匹配。”他解释说。

越接近成功时越困难

“即使你已经胜券在握, 但不到最后关头, 结果依然难料, 而悔棋则是下棋的大忌。”董红星说, 很多人在做了选择之后, 觉得难走, 就想退回来找其他路, 但这恰恰就是很多人没法把事情做成功的最根本所在。

这是个创业创新风起云涌的时代, 对于想要创业的人, 董红星建议, 首先要有目标, 不可“怀利事”, 要想做得长久, 把创造价值放在首位。

当然, 创业单单有一腔热情也是不够的, 毅力也是必不可少的。他说: “你要非常的坚定、坚持, 不管发生多大的困难, 都要相信自己一定能挺过去。”

董红星最喜欢的一句话: “行百里者半九十”。“做事愈接近成功愈困难, 愈要认真对待。”他说。

记者 王婧
实习生 陆青青

一些司机开始动起了“歪脑筋”

打车费贵了, 乘客自然就少了。在采访中, 几乎所有司机都对未来的不确定性充满了顾虑, 不少司机打算在过渡期结束后就选择改行。一名经历过补贴最疯狂时期的司机告诉

记者, 刚开始的时候, 他一个月轻轻松松就能挣一两万元, 干小半年就能把一辆车钱赚回来, 如今, 虽说只要认真开车, 收入也还过得去, 但是“越来越辛苦了, 而且谁能保证明天的

补贴不会减少呢?”

这两天, 记者也遇到了这样的情况: 由于目前, 平台司机端和乘客端显示的金额不同, 也有个别司机会要求乘客上车后直接把交易中止, 然后使用现金付给乘客。

“这样能规避平台的‘抽头’。”

“这不是违规吗?” 记者问。

“如果日子好过, 谁会想着去铤而走险呢?” 对方颇为无奈地解释。

声音

网约车正加速回归本来“角色”

新政对从事网约车的车辆提出了更高的要求, 这也符合网约车满足个性化出行需求的“角色定位”。在这一点上, 管理部门的思路一直是十分清晰的: 网约车终究是

公交出行方式的一种补充, 而现在更像是一种角色的回归。

业内人士指出, 绝大部分市民的日常出行未来要通过越来越便捷的公共交通, 比如地铁、有轨电车、常规公

交、公共自行车等方式来完成, 打车不可能成为城市出行的首选。

但是, 网约车在用户体验方面有一定优势, 依然会有相当的市场, 只不过今后服务质量要有更高的提升。

平台正加紧引导司机参加考试

昨日, 滴滴出行相关负责人向记者表示, 由于平台以社会车辆为主, 因此目前平台正积极配合管理部门

清理不符合条件的车辆及司机退出平台, 并引导相应司机尽快参加考试, 以达到新政要求。不过,

对于过渡期结束后, 可能出现的平台在线车辆减少等情况, 滴滴方面并未作出正面回应。

过渡期结束后将加大执法力度

根据省交通运输厅文件要求, 到本月28日, 网约车新政过渡期就将结束。从去年年底开始, 我市管理部门就开始组织网约车从业资

格证考试。

目前, 我市相关管理部门正督促网约车平台加快清理不符合条件的车辆和驾驶员, 而相关部门也正密切沟通、加强协

作, 依法加快推进网约车相关许可工作。在过渡期后, 相关部门将加大对非法营运等各种违法行为的打击力度。

记者 范洪