

今年11月1日,《宁波市网络预约出租汽车经营服务管理实施细则(试行)》正式实施。在为期4个月的过渡期内,客运主管部门将督促网约车平台公司加快清理不符合条件的车辆和驾驶员

# 网约车：“十字路口”谋转型

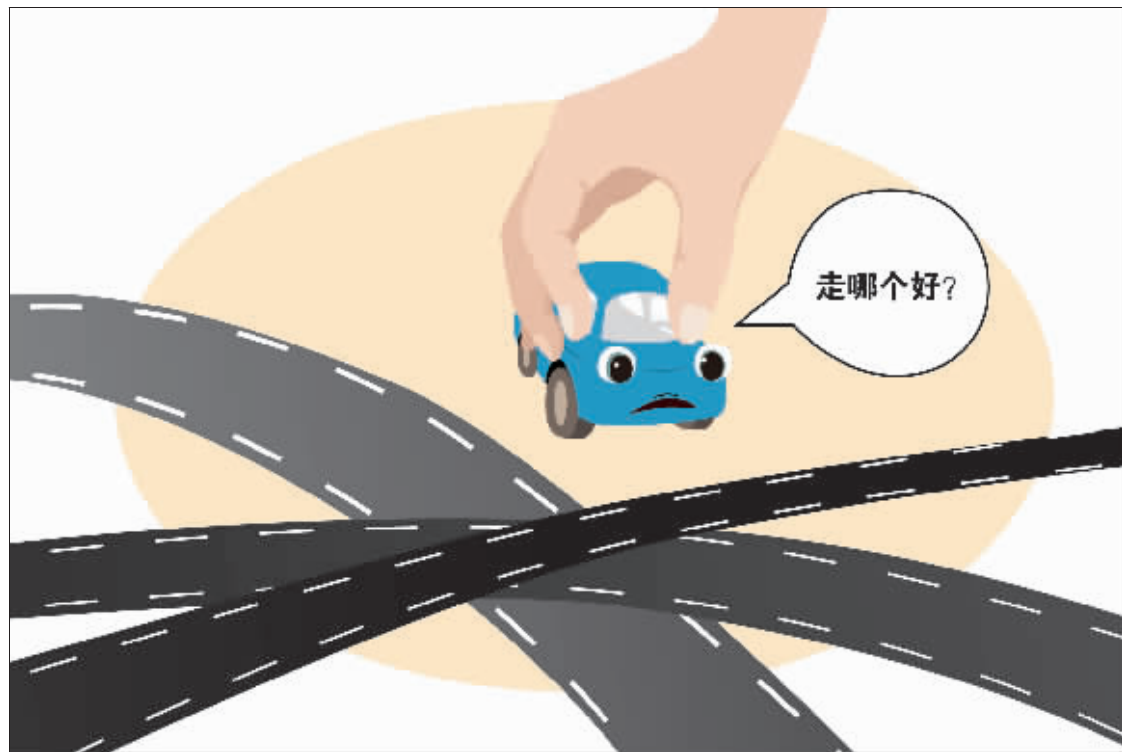
本报记者 张燕

“再开一段时间,以后就安心做其他工作了。”昨天,记者坐上一辆网约车,司机林师傅说,一直期望着网约车合法化,终于盼来了这一天,以为将来开车再也不用提心吊胆了。但对照实施细则,发现自己的车辆并不符合条件,“不想折腾了,还是换工作吧。”

“真可谓盼星星、盼月亮。”同样对网约车新政盼望已久的是出租车司机董师傅,他认为网约车确实应该有法律法规的约束。

今年11月1日,《宁波市网络预约出租汽车经营服务管理实施细则(试行)》正式实施。市客管局相关负责人表示,至2017年2月28日为过渡期,其间将督促网约车平台公司加快清理不符合条件的车辆和驾驶员。

这段为期4个月的“过渡期”被看作网约车的“十字路口”,无论是“当事人”网约车还是“旁观者”出租车,都在谋求转型。



洪茜茜 绘

相关新闻

## 开网约车要参加全国统考 80分及以上才算合格

我市网约车新政本月起正式施行,交通运输部网站也在本周发布了多条通知,公布出租汽车驾驶员从业资格全国公共科目考试大纲、网络预约出租汽车服务许可证件式样以及网络预约出租汽车车辆准入和退出有关工作流程。其中,申请从事出租汽车客运服务的驾驶员要参加全国统一的公共科目考试,80分及以上才算合格。为了确保车辆和乘客安全,超过5年的网约车必须每半年检验1次。

《出租汽车驾驶员从业资格全国公共科目考试大纲》明确规

定,出租汽车驾驶员从业资格全国公共科目考试实行全国统一考试大纲。考试方式实行全国统一题库,计算机系统随机抽题。

市客管局有关人士表示,根据新政,该考试既适用于传统巡游出租车司机,也适用于网约车司机。而除了全国的公共科目考试外,各地结合地方实际,还有地方科目考试,两个考试是一起进行的。目前,宁波网约车司机从业资格地方考试大纲、题库已经准备就绪,待通过全省统一的考试系统测试后可启动考试。

(记者 张燕)

## 网约车落地开花 需要跨过三道坎

“新政终于出来了,开网约车再也不用提心吊胆了。”去年8月,网约车风生水起,各种补贴纷至沓来,严师傅退掉了承包的出租车,用自己的一辆迈腾车做起了网约车生意。“生意好时,一天能接到七八十单,每周还有500元奖励。”回想当时平台补贴最多的时候,严师傅笑称“每接一个单子,都能为自己的好心情加分”。生意最好的还数今年春节前后那段时间,那时“滴滴”“优步”两大平台还没有合并,两大平台为争市场份额,纷纷加大补贴力度。严师傅记得,春节前,他一个月就做了15000多元,扣除油钱,净到手12000多元。

不过,随着“滴滴”“优步”两家公司的合并,严师傅开车的心情“渐渐不那么美丽了”。“补贴少了,生意也少了。”他说,现在早上7时出车,晚上12时回家,平均一天二三十单,最好时也不超过五六十单,一个月的收入只有六七千元。

其实,不仅仅是严师傅,很多网约车司机也面临着同样的困境。另一位曾经开出租车的陈师傅,今年春节也退掉承包的出租车开起了网约车,但最近他明显感觉到生意难做,又开回了出租车。

随着新政落地,像严师傅、陈师傅这样的网约车司机,心中可谓五味杂陈。喜的是网约车终于合法了,只要符合规定,不用担心上万元的“黑车”罚款;忧的是新政从平台、司机、车辆三方面实行行政许可,将许多人拦在门外,成为网约车落地开花难以跨过的三道坎。

在宁波,网约车平台主要有六家,其中“神州”“曹操”“首汽”3个重资产平台,有车辆约600辆,基本是平台自有车辆,配置较高,新政中对车辆的要求对其几乎不构成影响;而大家更为熟悉的“滴滴”“优步”“易到”等轻资产平台,主要依托私家车开展业务。据业内人士透露,在三大轻资产平台注册登记的网约车有数十万辆,但真正活跃的车辆有多少则不得而知。

不过,业内基本一致的

观点是,随着新政出台,大多数车主将退出专职网约车队伍。对车辆本身的要求是最高门槛,新政“车辆购置税的计税价格12万元以上;车辆行驶证的初次注册日期至申请之日未超过2年”等硬杠杠,将许多现有的网约车拦在门外。

何为“购置税的计税价格”?记者从税务部门了解到,一般国内购买的车,车购置税的计税办法有两种:一是根据国家相关目录中该车的最低计税价格(同一品牌不同配置的车辆,有时候计税价格会有所不同,具体以国税部门的解释为准);二是按车辆销售发票中商品价格(不含17%的增值税)计税;两者从高者收。

“我身边的网约车朋友,十有八九开的是12万元以下的车。”严师傅所说的12万元,是指购车后的所有价款。他告诉记者,虽然自己的迈腾车车价符合条件,但因为是2011年购买的,也不符合“2年内”的要求。

此外,专业从事网约车,还要安装符合国家相关标准的具有行驶记录功能的车辆卫星定位装置、应急报警装置。“这笔费用也得几千元吧?”有司机估算,再加上上万元的营业性车辆保险,网约车的运营成本将大大增加。以前平台那丰盛的补贴,也成了记忆中的美食,只留下经历者的回味和后来者的羡慕了。

平台方面对网约车新政的态度比较低调。虽然大多数城市的网约车平台并未发布当地的网约车发展趋势,但我们还是找到“滴滴”官方给出的新政实施后的上海市场数据:符合要求的供给车辆将骤减五分之四,司机将从41万人减少到1万人。

“优步”浙江区域总经理屠遂方说:“较之交通部《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》,宁波网约车细则的限制性条件更多些。”不过她同时表示,“相信网约车的产生和发展是市场的选择。”据悉,就在网约车新政实施后的第二天,“优步”在宁波正式上线新版APP,“这也是与‘滴滴’合并后,针对网约车新政,‘优步’方面作出的首次完善。”屠遂方说,“优步”新版APP除了在资源整合、省电省流量等方面作了提升外,还新增了24小时在线人工客服。

## 出租车争蛋糕 先要把自己做强

昨天下午,董师傅正在铁路宁波站的地下广场排队候客,跟记者聊了半个多小时,还没有接上客人。“现在生意不好做,没想到网约车发展得这么快。”董师傅说。

董师傅是个“老出租”,2003年就加入出租车队伍。“印象中生意最好的是2007年、2008年,只要肯吃苦,一天做五个六百元没问题。”董师傅说。但去年以来到今年上半年,他的生意一日不如一日。有一天,他把客人送到高新区后回来,居然一路空驶了22公里,最后在天一广场附近转了两圈才接到一个客人,下车后的车费是12元。

“网约车刚出现的时候,并没有引起我们同行的重视。”董师傅说,就像出租车是公共交通的补充一样,当时市区内出租车不好打,网约车应运而生作为“补充”。没想到网约车一发不可收,在新政落地之前,补贴一笔

加一笔,身边的同行好多被网约车吸引过去了。

在遭到网约车的重重打击后,董师傅并没有一味埋怨:“为什么很多客人喜欢叫网约车,这值得我们出租车司机反思。”董师傅所作的这番思考,也正是整个出租车行业正在思考的问题。

就在网约车新政实施后的第二天,一场以“宁波巡游出租汽车转型升级提升服务”为主题的论坛举办。在市出租汽车行业协会会长忻文儿看来,这是近年来行业自发举办的最高层次的论坛。“企业是主动要求、自己掏钱来开这个会。”这显示了眼下并不景气的出租车行业转型升级的决心。

当前,我市市区有4627辆出租汽车。“这几年网约车对出租车造成的冲击确实很大,如今新政出台了,让出租车和网约车可以有竞争。传统出租车应该深深认识到行业的弊端,加快转

型升级。”忻文儿坦言,高峰期期打的难、车容车况不佳、个别司机绕道、服务态度差等问题确实存在。“如果不深化改革,不从安全、服务、车容等方面进行提升,出租车市场前景堪忧。而网约车新政出台,对传统出租车是一次‘起死回生’的机遇。”

明殷出租汽车公司总经理张高雄的话让人动容:“虚心向网约车出租车学习,取其之长补己之短。”他说,作为传统巡游出租汽车企业的经营者,要和广大从业人员一起重塑信心,充分发挥巡游出租汽车线下服务、巡游招揽的优势,加强行业自律,不再怨天尤人,练好内功,再现昔日辉煌。

“提升车容车况,加快车辆更新,让巡游出租汽车文明优质服务成为常态。”长生出租车公司总经理罗鸣岳说。据悉,下一步,各出租车企业将加快对巡游出租车的更新速度,针对现有车型实际运营年限,制定更新计划,力争提前更

新。

“目前,除我市中心城区4000多辆出租车外,有巡游出租汽车企业30余家,经营主体呈现多、小、散、弱的特点,其采用的挂靠经营模式和承包经营模式,产生了许多制约巡游出租汽车企业向更高层次发展的弊端。”市公交出租公司总经理柳伟鸣说。近年来,由于网约车的出现,内忧外患,严重制约了巡游出租汽车企业的发展,使得原来已经存在发展瓶颈的巡游出租汽车企业雪上加霜,问题更加凸显。“集约化、规模化经营是巡游出租汽车发展的必由之路。”

这次论坛仅仅是一次转型的“誓师”,事实上,出租车行业已经有所行动了。目前,我市正在研发巡游出租车APP,通过对司机评价、公平派单等方式,来提升司机服务质量,“争取早日上线。”忻文儿说。

“先把自己做强,才有资格去争蛋糕。”董师傅的话代表了不少出租车司机的心声。董师傅真心希望,“每一个驾驶员,每天有空时擦擦车子的角角落落,不要在车上抽烟,对乘客多一些互动。”

## 发展私家车合乘 把分享经济做大

虽然网约车新政对司机和车辆等有不少“硬杠杠”,但还是为私家车合乘留了一道口子。

《实施细则》规定,私人小客车合乘不属于道路运输经营活动,也就是说,网络信息服务平台上的“顺风车”和“拼车”等,是合乘各方自愿的民事行为,相关权利、义务及安全责任事故等由合乘各方依法、依约自行承担。

信息服务平台撮合开展私人小客车合乘出行,有两个很重要的条件:合乘提供者需要合乘人

分摊出行成本的,按照只计里程不计时间的原则,分摊每公里合乘费用不得高于巡游出租汽车每公里基础运价的50%(含多人拼车),不得向合乘者收取其他费用;同时,每辆私人小客车、每个司机累计每日提供合乘服务不得超过4次。

“私家车合乘体现的是分享经济。”在一次征求意见会上,市公共交通客运管理局副局长曹明说。

事实上,这样的分享经济也得到了我市许多私家车主和乘

客的支持。

据了解,我市现有网约车注册司机数十万人,但绝大多数是不活跃用户,也就是说,他们有正当的工作,在平台补贴多、自己有闲暇或者上下班顺路时做几笔网约车生意。如果能将这部分闲置资源很好地利用起来。”忻文儿说。据测算,一辆专职经营的出租车,一年大约跑15万公里,

而普通上班族的私家车,一年只跑一两万公里。“马路上不是出租车或者网约车越多越好,重要的是如何将闲置的车辆等资源利用起来。”

事实上,网约车平台在分享经济上也有自己的态度。“在交通出行领域,我们与政府的立场和初衷始终是一致的,都在致力于缓解交通拥堵,倡导绿色出行。”屠遂方说。

业内人士认为,发展私家车合乘,把分享经济做大,也是互联网带来的新思维,宁波已经迈出了可喜的一步。在这过程中,可以依托现有平台,也可以通过政府力量发展私家车合乘,让宁波百余万辆私家车大军成为城市治堵、减少排放的新生力量。



一名网约车司机正在接单。

(张燕 刘艳 摄)



集约化、规模化经营是巡游出租汽车发展的必由之路。

(张燕 刘艳 摄)