

# 杭州网约车新政一年间

运管部门最新数据:杭州目前正规网约车7000多辆,有证司机1万多人

记者调查:乘客说车难打,网约车说单难接,出租车司机说自己坐了趟过山车

每天开车最起码12个小时,每周也就休息一天,比出租车司机还苦。



## 汽车租赁公司:开始退出

除了网约车平台,因为新政而改变的还有徐帆这样的汽车租赁公司老板。因为试行办法对车型车牌的限制,有人开始做起了网约车租赁的生意。

徐帆在去年七八月份成立了一家汽车租赁公司,公司里有200多辆电动汽车,全部都作为网约车出租。

“那段时间网约车生意很好做嘛,不少上班族,没车的,就租车,下班后开滴滴。我们的车都租出去在外面跑。滴滴奖励高的时候,有些老司机,靠刷单一个月就能刷上万元。”让徐帆没想到的是,杭州网约车新政出来后,车辆更紧俏了,“因为一些人的车型不符合了。情况最好的时候,我们这里一个月能有七八十个司机来租车。”

去年11月份前后,徐帆的车行,每辆车的租金基本在3000元左右。“那个时候,有些人就趁下班时间,跑个两三小时,也能挣三四千。”

除了开网约车本身有高回报,徐帆用来招揽顾客的手段之一,就是他声称自己和很多网约车平台有合作,租了他们的车,平台会在派单上有倾斜。“有些网约车平台找我们合作,每辆车给提成。这些网约车平台合作的出行很多,不止我们一家。”

但是到了今年七八月份,徐帆所在的出行开始慢慢退出网约车租赁领域,到现在为止,他这里只剩下二三十辆车还在跑网约车业务。“租赁市场已经饱和了,太多人进来,车太多,另外,新政策对司机有要求,比如驾龄三年以上等,有些想开的人也开不了。再加上滴滴对司机的奖励也少了,生意不太好做。”

## 出租车行业:一次“过山车”

徐帆的描述,换一句话说,就是市场在悄悄洗牌。那些玩票的、趁利好分一杯羹的人开始退出。“从今年三四月份开始吧,来兼职租车开的基本没有了,剩下的都是专职开的,就是把这当作一份工作来做的,大多都是三四十岁,有家庭和生活压力,小年轻很少。”徐帆说。

“我们群里上百个司机,三分之二都是专门开滴滴的。”只在下班和周末出来跑车的小黄说,这样的司机收入高,但辛苦,每天开车最起码12个小时,每周也就休息一天,“比出租车司机还苦。”

去年才开始开滴滴的吴师傅觉得这也和平台的奖励政策有关,“以前一天接10单就有奖励,现在奖励下降了不说,单数也提高到20单,还分早晚高峰,那些靠下班时间开开的人,根本拿不到奖励的,开着就没花头了。”

开了20年出租的哥王陵觉得,受到网约车的冲击,生意越来越不好做。他认为二者根本不在同一条起跑线上。

“传统出租车需要运营权证,要参加年检,有经营年限,还有服务质量考核,而现在不少网约车,根本就不符合新政标准的,还在跑。”

的确,对于出租车行业来说,新政带来的是一种“过山车”一样的感觉。杭州出租汽车集团的一组数据显示,新政过渡期结束后,仅今年上半年,集团每个月就有四五十辆出租车被承包,而到了下半年,这个数字迅速下滑一半。

车太多,生意不好做,这是出租车司机和网约车司机的共识。杭州出租汽车集团的相关人士表示,希望控制网约车数量,“再这样增长下去,大家都没钱赚。”

## 乘客和司机:车难打,单难接

先来回答一个比较直观的问题:作为乘客,你觉得这一年来,打车是容易还难了?作为司机,你觉得这一年来,生意好做吗?家住卖鱼桥,在武林广场附近上班的林婕,因为没有车,经常会打滴滴,她的感觉是车没以前好打,“特别是早晚高峰,很多时候,等上十多分钟也没人接单,即使加钱也没用。”

林婕觉得车不好打了,但钱报记者在采访中接触到的所有网约车司机几乎都说,单没以前好接。

“我们在地图上看到的是,密密麻麻,周边好多车,都等着接单。”开了两年网约车的杨师傅说,早晚高峰单子还稍微多一些,平时真的惨淡,有时,等一个小时才派一个单子,还是个起步价。

杭州市场上目前到底有多少网约车呢?杭州运管部门给出的数据是,截至目前,滴滴、曹操专车等6家网约车平台获得经营许可证,7000多辆车取得网约车运输证,取得网约车从业资格的驾驶员有1万多人。

## 网约车平台:司机难招

对于拿到经营许可证的网约车平台来说,一年前出台的新政无疑是件利好的事。“一个最直观的表现是,订单量有明显的增长。”神州优车杭州区负责运营的林经理说。

一个数据是,今年3月份,在新政过渡期满的第一天下午,神州优车的乘客需求量增加了38%。

有同样感受的还包括首汽约车,其负责人表示,新政实施促进了首汽约车在杭州的发展。这一年来,首汽约车的每日单量在稳步增长,目前他们在杭州有3000余辆运营车辆,和去年相比增加了43%。

当然,新政带来的并不全是利好,一年下来,神州优车也有困扰。林经理说,因为是运营性质,违章查得更严,虽然公司一直紧抓对司机交通安全法法规方面的培训,但常在路上跑,难免会出现违章,不少司机由于违章压力,不得不离开。

一方面司机的流失率在增加,另一边司机却越来越难招。

新政对网约车司机有户籍或居住证方面的要求。“但出来开网约车的还是以外地人为主,本地人很少,毕竟这个工作辛苦。所以我们的选择面窄了很多。”

新华社资料照片



①更多内容请扫码下载“浙江24小时APP”  
②注册  
③输入邀请码“AFOS”

本报记者 吴朝香 俞任飞

从去年11月起试行一年后,杭州网约车新政修订版在上个月底进行了网上听证。和试行稿相比,修订版最大的看点应该是“放宽”:驾驶员的准入条件放宽、对网约车的运营要求适当放宽……

为什么会有这种改变?新政一年中,网约车市场在悄然发生哪些变化?经常打车的乘客、开网约车的司机、网约车平台,以及那些由此被带动起来的行业,他们都经历了什么?

# 百姓无小事 千旅集团力推电商融合农旅

“下批土蜂蜜什么时候到货?这边的货马上就销售完了。”一大早电商公司小王就忙着和新桥村的蜂农鲍晚红联系着,今年土蜂蜜网上销售非常火爆,造成了目前货源很紧张。

今年年初,淳安千岛湖旅游集团党员干部在结对帮扶村——浪川乡新桥村,通过到农户家里、田间,面对面地与村民交谈,发现该村旅游资源匮乏,大部分的青壮年都以外出务工作为收入为主要经济来源。村民最大的愿望是能够提供相关的扶持政策,开发旅游资源,帮助走上致富之路。

随后,千岛湖旅游集团党委组织电商公司、营销公

司、西南景区公司等几个党支部一行30余人,多次走村入户,走进百姓家中了解村民的所想、所急、所盼,将党员干部“进村社访民情解民忧”的活动细化落实,帮农户挖掘农产品资源,解决产品销售问题,真正的将践行“四个人”落到实处。

在走访过程中,电商公司发现了蜂农鲍晚红的蜂场,电商公司当即表态,通过网络将质好价优的土蜂蜜推销出去,还能让消费者买到放心的优质土货,真正将农旅融合落到实处。电商公司随后与蜂农签订了长期的销售协议,上架旅游集团电商销售平台,帮助设计出全新品牌——淳小蜜,确保今年销售3000斤土蜂蜜,土

蜂蜜、巢蜜一上线销售,就一抢而空。

所以,“授之以鱼不如授之以渔”,为提升全县农民的网络销售能力,针对村民销售渠道传统问题,还专门成立了电商志愿服务小分队,以电商公司党支部为核心成员,积极开展下乡服务,为村民介绍公司电商服务平台,分享运营经验和成果;专门组织技术人员,定期下乡开展电商培训,为民宿老板、农产品主现场培训入驻电商平台的操作方法,让接触互联网电商甚少的村民能够应用好新技术,确保电商技术普及基层、应用有效。

胡月华 何胤昉