

壮丽70年 奋斗新时代

黑色专车撑起温暖小家 在老家买了两套房

开车三年多月入上万,很多乘客还会嘱咐“路上小心”,现在努力工作确实有奔头

(上接2版)

上厕所再也不难了,乘客还会暖心提醒

下午,万川川送一位乘客去了余杭的艺尚小镇后,又来了一个单子,要从余杭的大润发超市去海宁盐仓,算是一个长途单。等他开到接车地点,乘客说行程有变,需要取消订单。

他有点无奈,小小叹了一口气。“没办法,乘客临时取消订单的情况也常会遇到,不过系统会进行判断,做出一点补偿的。”最后,系统给了3元车费,作为这趟空跑的补偿。

边说着,万川川已经把车子稳稳停在一家酒店门口,他笑笑说,要去酒店大堂上个洗手间,问我要不要去。人有三急,其实之前我就想问了,一路在看路边哪里有公共厕所,但又不好意思问,而且今天出车前已经想到了这个问题,路上一直不敢多喝水。

万川川说,开车在路上,最“尴尬”的事情是想要方便的时候却找不到地方,好在现在软件里植入了这些“必要信息”,“包括距离最近的公共厕所,哪里的酒店有可供使用的厕所,都会在软件上显示,找厕所也就不难了。”

“现在的乘客和过去相比,变化也挺大的。”万川川回忆网约车刚刚出现的那阵子,当时不少人都是冲着“优惠券”来打车的,“优惠券的补贴力度特别大,算下来真的比坐公交车还要便宜呢,所以有些人不管什么情况都会选择打车,去附近菜场买个菜,哪怕只有一公里路,也要打车去。”

如今的乘客已经跟着网约车一起成长了,大家更多的是出于需求的选择,“基本上,我们的订单中,上班族、外出办事的以及企业订单,占了很大的比例。”

在万川川眼里,乘客也越来越“贴心”了,很多时候,乘客下车了,都会道一声感谢,有的还会给他一些叮嘱,“要我路上小心,注意安全。虽然是简简单单几句话,但我心里也会暖暖的。”

晚9点不到结束当天工作,流水显示共815元

时间接近傍晚5:30,万川川回到下沙,准备找一家快餐店,简单吃点晚餐,晚上还可以再拉上几单。

去的是平常最常去的一家快餐店,他对那里很熟悉,更吸引他的是这里有一个小时的免费停车时间。他把车子停好,下车后伸了几个懒腰,用手松了松头发,还把领带暂时解下,松开衬衣最上方的纽扣,这是他可以短暂放松的时刻。

点了两个最爱吃的菜,酸菜鱼和白菜炒肉,花了18元。

“午餐基本都是在外面解决的,面馆,沙县,快餐店,哪个方便去哪个。今天状态还不错,觉得还可以再接几单,就在外面解决晚餐了,一般晚上到八九点,肯定也收工了。”万川川说。

每周,万川川会保证3到4天回家吃晚饭,特别是周末两天,几乎雷打不动,和家人一起吃饭,这是他最享受的一段亲情时光。

提起妻子和女儿,万川川脸上漾开了笑容。

当年,他来到杭州的第一份工作,是在一家纸箱包装厂干活,主要负责彩印。对这份工作,他印象最深的是两件事,一件是那时候身上整天都沾满了五颜六色的油漆色彩,另一件,是他在那里认识了现在的妻子,他们是同事,恋爱一年多,结婚了,这成为他人生的一道亮色。

如今,他们的女儿已经12岁,正在上初一,妻子也辞去了工作,在家负责照顾一家人的衣食起居。

在家里,妻子扮演着一个“严母”的角色,而他则是一位“慈父”,所以,女儿特别喜欢和他撒娇,他对女儿也是有求必应,宠爱有加。

这些年里,万川川还回老家开过一年不到的出租车,在杭州的外贸公司做过驾驶员,但始终没有找到满意的生活状态。成为专车司机,是他人生中的又一次尝试。

一开始,他租用公司的车,后来为了省去租车费用,2016年,咬咬牙,按揭买了一辆黑色天籁轿车。就是这辆车,为他的生活带来了很大改变。

“开了三年多的专车,每个月赚上一万块钱,那都是很稳的,经济收入比过去提高了不少,现在工作时间还算自由,万一有点事情,可以自由掌控时间。”和上一份工作相比,万川川的收入几乎翻了一倍。

最让他有成就感的是,这两年里,他在河南老家的镇上造起了一幢房子,在县城又贷款买了一套房子,123平方米,今年10月就要交付了。“这些都是靠我这几年开车子赚的钱,现在在杭州奋斗,等将来年纪大了,就回老家住去。”

晚上8:50,万川川这一天的工作结束了,他翻看自己的手机记录,一共接了16单,手机流水显示共815元,他挺满意的。

最后,他又轻轻踩了一脚油门,消失在灯火阑珊的夜色里,他要出发前往今天的最后一站,家。

记者笔下的杭州出租车

当年我干出租两个月 每天运营成本近400元



我参与报道并深入了解杭城的出租车行业,应该始于1992年。那个时候整天往杭州市公路运输管理处跑,我习惯称为“运管处”。

上世纪90年代,出租车开始健康发展,数量不断增加,除了几大公司参与经营之外,也有了个人拥有营运牌照。那时出租车少,打出出租车的

乘客也少,于是大部分出租车集中在火车站、汽车站、机场以及各大宾馆。那时候,这些地方都会发一些自己的证,没有证,就不允许接客人。比如城站,这些证又被一些人垄断,垄断证的那些人收取中间费,只有大概50辆出租车可以到站门口接客人,其它出租车连停都不让停。

为了取消这种“划地为牢”式的不正当经营,钱江晚报联合杭州市政府和公路运输管理处,一组报道连续写了30多篇,最终让杭城的出租车得以公平经营,也因此,我和出租车结下了情谊。

到上世纪90年代末,杭城出租车数量大增,管理上了台阶,车子外观统一了,内饰要求、司机着装等等也有了规范。但是,2000年之后,杭州出租车市场又出现了新的情况。由于市场不是很好,司机收入存在一定困难,于是出租车市场出现了两种情况,一方面是司机经营上有困境,生活上有不便,另一方面是有司机拉回扣、拒载、斩客,老百姓对出租车司机有诸多不理解。

为了更真切地了解出租车营运的真实情况,2001年7月12日起,得到当时的基础出租车公司同意,我穿上“的士服”,驾驶崭新的浙AT8980桑塔纳,做了两个月的出租车司机。

我和当时的部主任周丹分白天和晚上两班营运,白班上交公司250元,晚班交100元。加上汽油费,一天下来成本将近400元。

那个时候打车的人不多,但出租车数量却在每年增长。开上出租车之后我才知道,做生意还真是难。虽然说那个时候杭州城市不大,但因为没有导航,你得熟记每条小路每个小区。又因为打车的人都在路边,有的招手,而有的连手都懒得动,找客人全靠自己的眼力。开了一阵子吃了苦头后,我终于知道了其中的“学问”,最普通的“扫马路”被称为“中小学生”,段位高的“大学生”甚至“研究生”则需要有手段,他们做的便是“拉回扣”甚至“包车”的生意。

长达两个月的“的哥”体验,让我感受到了普通出租车司机的不易,比如整天在外面跑,吃个饭上个洗手间都成问题,几乎没有属于他们的休息和生活专用场所,更重要的是听到了更多真实的声音。这一段难忘的亲历,用现在的话来说就是俯下身,走基层,听民情。

之后的城市出行状态便是打车难了。由于城区扩大、经济发展和外来人员增加,马路边随时能打到出租车已不大可能,高峰时间打到车更像中了头奖。

再后来,“优步”来到杭州,“滴滴”等打车软件应运而生,点点手机,车子就能在你约定的时间准时来到你身边,这在十多年前我当“的哥”时,几乎不可想象。

本报记者 柏建斌



一荤一素,抓紧吃完要接单。



麻利地给乘客开门,护头小细节到位。



里里外外随时保持车辆整洁。