

德州出租车牌照最高炒到50万

十几年未增指标,3年多价格翻番

出租车经营权转让费出到了38万元,德州出租车司机李师傅还觉得有些便宜。一辆价值四五万元的出租车,经营权的转让费用已经喊到了最高50万,并且是想买的多、卖的少。记者采访了解到,德州出租车经营权和所有权归个人所有,从2000年起就已经停止办理营运手续,数量的稀少导致价格在近几年内一路攀升。

本报记者 陈兰兰

有人出价38万 司机还嫌便宜

“转让费现在有人出到了38万元,但我想再等等。”3日,德州出租车司机李师傅告诉记者,他计划在年底买房,打算转让自己出租车的经营权,但现在觉得便宜的他,却不急着出手了,营运手续属于稀有资源,李师傅认为价格肯定还会上涨。

开出租车已经有七年经验的韩师傅介绍,出租车转让费用攀高已经是圈内公认的事实,一般出租车本身的价格只有四五万元,开了一段时间后售价会更低,价格高就高在经营上,其中营运手续是最值钱的。

记者采访了解到,目前出租车司机转让的出租车经营权指的是出租车、车牌以及该车配备的营运手续,营运手续主要包括车辆的道路运输证和登记证,其中运输证才是最核心的。

“2011年,德州出租车经营权的转让费用大约在20万元,这两年转让费一直上涨,近期转让费最高的涨到了四五十万,看趋势还有上涨的可能。”德州市德城区的出租车司机王师傅说,出租车根本就不值钱,关键是营运手续。

市民王先生告诉记者,在德州经济技术开发区买一套100平方米的房子也不过40万元左右,一辆出租车经营权转让费要花50万元,无法让人理解。



3日,一位出租车司机展示道路运输证,这是营运手续中最值钱的。本报记者 王小会 摄

转让费最多十年回本,购买者看中长远价值

但记者了解,出租车经营权转让费用如此之高是有原因的。

记者从德州交通运输局道路运输管理处出租车科了解到,目前德州市正规出租车有2405辆,根据城区面积、人口数量和出租车数量比率计算,从2000年起,德州市就停止办理出租车营运手续,十几年

年来营运手续数量始终保持不变,导致出租车经营权转让费越来越高。

出租车科相关负责人介绍,经营权转让费涨高的另一方面原因在于,不同于省内和全国多个大城市,德州出租车的经营权,所有权都属于私有,持有者有权转让。虽说出租车司机辛苦,但每月也能有四五千元的收

入,50万元的转让费最多十年的时间就能回本,购买者看中的是营运手续的长远价值。

据了解,德州共有13个出租车公司,出租车只是简单地挂靠出租车公司,每月只需要上缴140元的管理费。“所有权还是属于司机自己,我们只是进行日常的管理。”德州新城出租公司的工作人员说。

卖的少买的多,经营权投资月入两千

德州新城出租公司的工作人员介绍说,只要交易双方拿着上岗证、身份证、驾驶证经审核合格后,就可以完成过户,转让手续不是很复杂。至于转让费多少,出租车公司并不了解,买卖双方一般是私下协商。

金星出租车公司负责人证实了转让手续不复杂的说法,“来出租车公司咨询买车的人很多,但卖车的司机少

之又少,2013年下半年,公司只办理了一辆出租车经营权转让。”记者咨询了多家出租车公司了解到,真正转让的出租车很少,这也成了转让费走高的原因。开车太辛苦、急需用钱是出租车司机出手的原因,有时一辆出租车转让,买卖双方因为价格问题可能要磨几个月的时间。

出租车司机韩师傅说,

即使自己不开出租车了,也不会出售经营权。“出租车即使自己不开,还能出租出去,每月能挣到将近2000元的‘份子钱’,一年下来比出去打工还要划算。”韩师傅说,现在有人买楼房、买股票进行投资,出租车经营权也是一种投资手段,毕竟出租车营运手续数量有限,有的出租车司机认为这种投资的收益会更大。

济南: 个体出租剩137辆 不能转让继承

济南市主城区目前共有8043辆出租车,据2013年出租车企业服务质量信誉考核数据,济南出租车个体服务站下个体经营的出租车有137辆,司机每个月只需要向个体服务站缴纳几十元的管理费用。

1998年以前,出租车个体经营在济南还很普遍,出租车的产权和经营权均归个人所有。司机买车后办理个体营运执照,就可以从事出租服务。在这种经营模式下,最大好处是司机们赚得多。

相比之下,目前更为普遍的是“承包型公司化模式”,司机们赚钱要相对更为辛苦。济南市某出租车公司负责人刘先生介绍,承包制模式下,司机需要先向公司交4万元的押金。“合同到期,也就是6年后会返还押金。”刘先生介绍,此外,司机还需要根据车型不同,每月向公司缴纳3000元到4000元不等的管理费,也就是俗称的“份子钱”。

但司机需要接受严格的考核和监督,每个公司的明星车队或红旗车队要不定期参与公益活动。对司机来说,个体模式更为诱人。的哥高师傅直言不讳:“恨不得自己买个车跑个体。”

现在在济南想跑个体出租已经不可能了,现存的个体出租车也只会越来越少,直至消失。

济南市客管中心工作人员王玲告诉记者,个体出租说起来算是济南的一个历史遗留问题。从1999年起,济南市出租车行业进入了一个严格规范的时期。从业十几年的刘先生称,当时拥有50辆出租车以下的小出租车公司纷纷合并,与此同时,个体经营这种模式也渐渐退出市场。

“个体出租车手续不转让、不继承、不买卖。”刘先生介绍,换句话说,如果司机到了60岁因为其他原因干不动了,这辆车也就此终止了个人经营的状态,因此,个体出租车名额将渐渐消失。而主管部门之所以实行承包模式,是因个体出租车在没有公司监管情况下出现大量投诉、安全问题。 本报见习记者 万兵

消费提前 空调销售火了3月 美的、海尔、海信领跑空调市场

从空调品牌来看,美的、海尔、海信三大空调品牌销售火爆,成为今春3月空调市场的最大赢家。据济南某家电卖场3月份销售数据显示,美的、海尔、海信的品牌市场占有率分别达到28%、24%和20%,占据了整个空调市场69%的市场份额。与此同时,在“空调畅销型号榜”上,美的、海尔、海信更是包揽了前六名,领先优势十分明显。

从产品结构来看,变频1、2级能效空调仍是市场主流,节能、环保、智能成为空调未来趋势,消费者在购买空调时,更倾向于选择高能效的新产品,美的“一晚一度电”系列、海尔天樽系列、海信“平果派A8”等新品畅销火爆。

美的、海尔、海信位列销售前三

往年的空调市场一般4月份才进入销售旺季,但今年海信空调一改以往销售节奏,率先发力抢占市场先机,打响了春季空调市场第一战。2月28日至3月2日期间,海信空调山东市场销售总量接近10万台,其中平果派A8系列受到广大消费者的强烈关注,艺术化设计畅销将近1万台,艺术化超薄挂机畅销将近2万台,创造了近年来淡季空调销售的一个奇迹。

一周之后,“美的空调火三月”盛大启幕,仅9月7日—9日短

短3天时间,美的空调全省销售突破30多万套,创造了3月空调淡季的销售奇迹。据山东美的市场部负责人介绍,美的空调一晚1度电的全新产品阵容,全年最低的价格优惠和历年以来美的3月促销的传统,已将“美的空调火三月”打造成一个山东空调市场的促销盛宴。

销售业绩与品牌促销产生的市场拉力是息息相关的,在海信、美的等品牌的大力促销下,其市场份额也是遥遥领先其他品牌。据济南某家电卖场3月份销售数据显示,美的、海尔、海信的品牌市场占有率分别达到28%、24%和

20%,占据了整个空调市场69%的市场份额。与此同时,在“空调畅销型号榜”上,美的、海尔、海信更是包揽了前六名,领先优势十分明显。

业内人士分析认为,3、4月份一直是空调品牌促销的必争节点,其销售的好坏可以预见接下来整个一年的销售走势,随着变频能效标准的提升以及空调企业之间的竞争白热化,空调品牌的市场占有率会越来越高,最终会形成2—3个空调巨头统治市场的格局。

变频空调成市场主流 新产品销售火爆

“消费者选购空调越来越看重是否节能环保等因素,变频空调成为市场的主力军,1级能效和2级能效的空调基本上占整体销售的70%以上,此外美的‘一晚一度电’系列、海尔天樽系列、海信‘平果派A8’等新品畅销在异军突起,产品畅销结构获得了提升。”济南某家电卖场销售人员介绍。据了解,海信新发布的“空调

A时代”近90款平果派A8新品成为活动主打,拥有快速去除PM2.5、甲醛、苯、异味等净化功能,开启了倡导个性化、多元化消费需求的“A”时代。而美的“一晚一度电”系列已成为节能省电的代名词,经过去年一年的推广,已经深受消费者喜爱,今年新品阵容更加完整强大。海尔天樽挂机刷高擎高打,颇受高端消费者的喜爱。

“随着变频技术的增多,消费者对于厂家的促销手段已呈‘免疫’,消费者购买产品不再盲从,而是更为理性,只有着眼于产品品质的提升,着眼于消费者的实际需求,才能更好地占领市场。”济南某家电卖场销售人员表示。

业内人士分析认为,随着产品功能的丰富以及消费水平的提高,消费者购买家电更倾向于选择中高端节能产品,在购买时间上也不再集中,相对以前更倾向于分散,传统空调旺季被其他小假期分而食之,只有深耕市场占得先机,才能成为市场的领头羊。

相关链接

1. 3月份济南某家电卖场空调品牌销售排名及市场份额占比

(9月1日—3月31日)

排名	品牌	市场占比
1	美的	28%
2	海尔	24%
3	海信	20%
4	奥克斯	10%
5	TCL	8%
6	三菱电机	5%

2. 3月份济南某家电卖场畅销六大空调系列

(9月1日—3月31日)

排名	品牌	市场占比
1	美的	28%
2	海尔	24%
3	海信	20%
4	奥克斯	10%
5	TCL	8%
6	三菱电机	5%