



专车冲击波

“专车再没名分，我也不想干了”

政策不明，转行的哥收入坐了过山车

干了六年出租车生意的何云(化名)转行干专车司机已经六七个月了,从最初的月入两万到现在的三四千,随着济南专车市场的发展,何云的收入坐上了过山车,起起伏伏。而跟他同时成为专车司机的50个人,现在剩下也不到10人。

“现在国家政策不明确,我不可能开一辈子专车,如果有更加合适的工作,我可能马上走!”何云说,给专车一个名分。

本报见习记者 刘飞跃



▲不少市民在选择专车出行。
本报记者 王皇 摄

▲临近深夜12点,专车司机依旧在路上接活。
本报见习记者 刘飞跃 摄

1 专车来了,六年工龄“的哥”转了行

“现在是狼多肉少,我每天也就干七八单,一天工作十三四个小时,月收入三千多元,比刚开始干专车的时候还难。”何云告诉记者,随着各大公司在专车市场的竞争加大,还有不少私家车混迹其中,自己的收入还不如刚开始干的哥时。

2008年10月份,中专刚刚毕业的何云(化名)来到了济南,跟哥哥做起了出租车生意。“扣除了份子钱及其他

各种费用,每天收入二百元上下,每个月的收入在六七千元。”何云说,他来自济南一个并不太富裕的县,二十岁出头的他比较满意当时的收入。

六年来,何云早起晚归,虽然辛苦,但月收入还算稳定。2014年8月19日,滴滴打车宣布推出提供中高端服务的专车业务。9月下旬,滴滴专车在济南上线。由于价格太高,当时滴滴专车在济南并没有迅速打开市场。

2014年11月底,何云的出租车六年营运的期限已到,对于出租车行业失去热情的他毅然退了车,登陆济南市场仅两个月的滴滴专车进入了何云的视野,“虽然当时出租车生意还可以,但是因为开出租对腰椎、颈椎都不是很好。”说起当时的决定,这个从农村出来的小伙子语气坚定,对专车未来发展虽然不是很清楚,何云就是干够了出租车,想尝试一份新的职业。

2 曾经的月入两万现在只能想想

滴滴专车刚进入济南时,不少市民把其视作黑车,何云每天的业务只有三四单,大多数时间在空跑。“当时我只交了一万元保证金,因为生意并不是很好,为了鼓励专车司机,滴滴公司开出的底薪就是五千元,一开始好多市民仅仅是出于好奇去体验一番专车,并不把其作为主要出行方式,司机收入并不高。”何云告诉记者。

转折发生在2014年12月。在稳固了出租车用户之后,为争夺专车市

场,滴滴打车和快的打车从12月开始又展开了烧钱大战。两大巨头通过多个渠道,对乘客发放四五十元的大额红包,司机每人每天奖励可达百元。

“整个12月份真是疯了,我挣了两万三四。早上七点多起来,干到晚上十一点,虽然辛苦,但是干起来非常起劲。”何云说。专车软件发放大量补贴的方式来增加用户最终让出租车司机明白了过来,为专车软件培育

了客户的出租车司机不过是为他人作嫁衣。2015年首个工作日,沈阳数千台出租车不高兴了,原因就是“滴滴”专车、“快的”专车抢了他们的生意。

随后,北京、上海、济南、青岛、淄博、沈阳、南京、重庆、天津、杭州等10个城市叫停了专车服务。“那时我们的收入下降了至少三分之一,滴滴打车也调整了补贴策略,专车司机月薪两三万的时代过去了。”何云说。

3 滴滴条框愈发多,一批50人的专车司机走得仅剩10人

“当时跟我一起面试专车司机的有200多个人,滴滴公司最终录取了50个人。”何云说,自己面试成功得益于出租车司机的工作经验。

竞聘成功的这50人正好赶上了专车发展的黄金时期,他们像拧紧了的发条,奔驰在济南的大街小巷。刚开始时,何云驾驶着租赁公司的车,并不需要缴纳份子钱,这部分钱滴滴公司替他们出了,但随着市场逐渐成熟,滴滴公司也开始改变策略,把份子钱转

嫁到专车司机身上。

今年1月下旬,滴滴专车开始向司机按月收取4000-5000元的“份子钱”。何云发现,滴滴专车从那时起开始每天从他的账户里扣除140元。等于说,一觉醒来,已经欠了滴滴家140元。滴滴出台的新政策让很多专车司机不适应,那些挂靠的私家车并不交份子钱,由此,在经济利益的驱使下,不少私家车通过租赁公司挂靠的形式做起了专车。

“而且现在滴滴公司设置了流水

额度,4月份每周账单流水为2800元,因为大多数专车司机难以完成,降低到了现在的1700元。纵然如此,在专车盲目扩充的当下,想完成任务也非常难。”

滴滴专车越来越多的条条框框,让不少专车司机选择退出这个具有不确定性的行业。据何云了解,当时与他一起应聘成功的50位司机如今还在干专车的不到10个人。那些退出专车行业的司机,有的又重新开起了出租车,有的则做起了小生意。

4 期待专车洗白,与出租车分享市场

“现在的工作节奏和状态越来越像出租车,但是相对于出租车那种传统的管理方式,专车公司用互联网管理司机,相对而言比较人性化。”何云说。今年1月8日,交通运输部对“专车”的肯定为何云吃下一颗定心丸,他开的专车隶属于租赁公司,不同于挂靠的私家车,不用担心被查扣,但因为专车平台上依然有大量的私家车混迹其中,也导致现在的专车处于半黑半白的尴尬境地。

不少业内人士认为行业监管者也需要针对各类专车建立核准,准入

机制,规范市场上已有的合规专车,放手让正规专车去夺取黑车所占有的市场份额。今年3月份,记者与何云交流的时候,他对专车非常有信心,认为开专车是一个可以长期从事的职业,短短的两个月之后,因为收入和工作状态不断下降,何云已经没有了当时的心态。因为5月19日,“滴滴快车”登陆济南市场,价格甚至低过了出租车,更别说专车了,原先进入滴滴平台的专车价格不能低于15万元,现在其门槛越来越低,10万8万的车辆都可加入,滴滴也对快车不收平台使用费,平台内

混迹了大量私家车。

可以说,专车的出现在改变民众出行方式的同时,冲击了传统出租车固化的利益关系,肯定会遭到利益集团的反扑,何云这半年起起伏伏的遭遇也是必然。

就像厌倦了当时出租车行业一样,何云说,因为现在专车司机收入无法稳定,越来越多的专车司机离开了专车行业。“现在专车不黑不白,如果有更加合适的工作,我可能马上走!”何云说,希望国家能够尽快出台政策,给专车一个名分。

两个故事告诉你 现在我们该怎么办

1日,学者魏新微博发表的一篇文章《专车、出租车和骆驼祥子》,把骆驼祥子那个时代,人力车与有轨电车的争斗搬到了专车和出租车之间角斗语境之下分析,迅速受到热捧。历史情节的相似令不少人惊讶,其实,文明在进步,类似的新技术新事物出现后,必定冲击了原有的利益体制与利润。只不过在今天,互联网带来的专车成了这个新事物,专车就像一只跳入出行市场这个竞技场的猛兽,而出租车盯着专车恶斗,看到则是自己的伤疤,借用李安《少年派的奇幻漂流》的一句台词:你看它(老虎)的眼睛,只能看到自己的倒影。

人力车夫与有轨电车 也曾激烈博弈

知名学者魏新6月1日在自己的微博和魏道泉城公众号发了《专车、出租车和骆驼祥子》一文。在济南出租车公司提出卸载打车软件的当下,魏新以古论今,在一片混乱中,给出了历史的解答。

魏新说,在骆驼祥子那个年代,也有出租车,只不过是人力车,而且那时候没车的人力车夫需要挂靠租车的老板,也需要每月交“份子钱”。不过想要干个体户也可以,只要攒够了钱,到车铺买一辆,就不用再交“份子钱”,上街拉客的收入全是自己的。

“《骆驼祥子》里的祥子为了买辆自己的车命运很惨,但是比现在的出租车司机还好一些。他干了三年‘出租车’司机就攒足了钱买车,交‘份子钱’的时候租车的老板还管吃住。但据我所知,济南的出租车司机大部分没有五险,要自己买车干出租那就更难了。”魏新说。

在服务水平上,“出租车夫”群体也存在拒载、挑客、故意绕路、宰客现象。魏新也找到了历史依据,“传统相声《怯拉车》中就能听出一二。”魏新说,在黄金时期人力车的数量达到巅峰,1923年左右就已经有24000辆。但是1924年北平开通有轨电车,引爆了新旧冲突。

“官商合办的电车公司一再向公众解释,说电车与人力车是分工合作,共存共容的关系。但是,在电车开始运行后,人力车夫发现,生意确实不如从前好做。”电车收费不高,明码标价,环境好,速度快,而且职员和工人收入比车夫高,这些让人力车夫很气愤。

矛盾日积月累在1929年10月22日大爆发,北平人力车夫工会联合清道队、工程队、沟工队等工会集结各会员,数百名人力车夫拦截并捣毁有轨电车,追打司机和售票员,破坏轨道和车站设施。

“但是即使采取这样极端的手段去抗议,车行和车夫都无法扭转趋势。”魏新说,后来有轨电车和人力车发挥各自优势拉客,有轨电车跑主干道,人力车跑小胡同。“人力车并没有完全消失,到现在仍有,但只作为观光之用。”魏新说。

魏新说,在“互联网+”的时代,出租车公司偏偏要做“互联网+”,这种可笑的决定根本不能阻止什么,更不能改变什么,只不过是在掩耳盗铃。他深知出租车司机这一群体的不易,但并不为他们的未来担心。就算是“互联网X”,人们也需要出租车,要知道,专车也是出租车的一种,仅此而已。

坐马车被宰 促美国出租车诞生

第一辆使用计程表的出租车1907年出现在纽约市街头,而现代出租车之所以出现,则是因为当时主要的出行工具出租马车糟糕的用户体验。

美国纽约社会史研究权威学者格雷厄姆·R·G·郝吉思教授的《出租车!纽约市出租车司机社会史》一书中提到,1907年初,商人哈利·艾伦和女友乘坐出租马车回家的路上,仅0.75英里的路程被敲诈了5美元费用。

这令艾伦非常恼火,随后他购买汽车替代马车用作出租车,并且成立了以汽车为动力的出租车公司,规范服务。

书中写到,艾伦的出租车公司要求司机标准着装、服务好,而且为了避免出现像出租马车那样的乱要价情况,他给汽车安装了可自动测量车辆实际行进距离的计程表。当时的车费中,出租车司机还能收到一些小费。这种明显优于出租马车的用户体验很快就被大家接受了。

出租马车每天会给纽约城制造100万磅马粪,当时从政府到乘客都不喜欢,出租马车只能弱弱地离场。这个上上下下都被“嫌弃”的出租马车没闹出啥花样,汽车出租公司与马拉出租车之间更没有发生大规模暴力冲突。

出租车发展至今,消费者投诉出租车司机拒载、态度恶劣等,而专车虽然依然游离在灰色地带,但无论与舆论还是消费者,对好感度的评价都倒向了专车服务一方。“出租车司机根本没想过要与之竞争,而只是想维持现状。出租车公司由于向司机收取车辆租金,所以不关心乘客满意度,高价格与差服务形成对比。正是有专车搅局,才提升了这个行业的服务水准。” 本报记者 王皇 整理