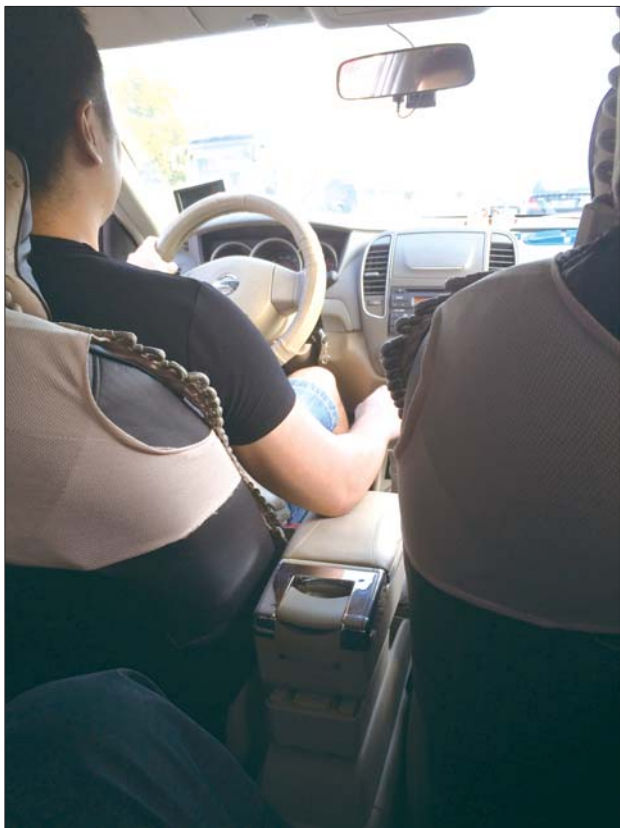


专车抢出租车生意不足一成

省城出租车降份子钱可能性不大,专车数量或将管控

近日,交通部公布了关于出租车和专车改革征求意见的情况,其中,关于出租车经营权和专车准入及监管问题占了近四成。专车到底抢了多少生意,让的哥难以淡定?对此,有关数据表明,专车仅抢了出租车6%的生意。



兼职开专车成了不少市民的选择。本报记者 刘飞跃 摄

本报记者 刘飞跃

出租车实载率下降两个百分点

专车的出现的确动了一部分人的奶酪,其中反应最为激烈的就是出租车司机。以济南为例,现有出租车从业者14000余人,他们的收入因为专车的出现降低了三成左右。

“从2013年到现在,每个月的收入减少了大约2000元,以前从没遇到过如此难干的情况。”省城的哥张师傅说,这段时间恰好是各种专车进入济南市场抢夺用户的时候。

11月10日,来自济南市客管中心的一组数据似乎也印证了张师傅的观点。“今年济南市出租车实载率约62%,去年同期水平约64%,实载率下降了两个百分点。”市客管中心相关工作人员称。

“算上顺风车,各种专车数量目前在6万辆上下,日均接单2万到5万,除去搞活动的日子,日均3万单可以说是济南目前专车订单的水平。”济南一汽车租赁公司负责人称。

日均3万单到底是一种什么样的水平呢?专车到底抢了出租车多少生意?10月27日,济南市交通运输局召开座谈会,面向社会公众对交通运输部两个文件征求意见。会前,市客管中心工作人员称,济南主城区注册出租汽车数量8543辆,日均客运量50余万人次。

日均50余万人次可以理解,为的哥接单50余万人次,济南专

车日均3万单的规模仅占出租车日接单量的6%。“从公司公布的数据看,的哥收入下滑没那么明显,可能的情况是专车把原来的大活都抢了。”济南一出租车公司管理人员称。

的哥关心的份子钱不大可能降

在交通部11月10日公布征求意见稿情况中,记者尚未发现关于出租车份子钱的任何表述。到底是交通部刻意为之还是没有民众提这方面的意见,记者也不得而知。对于的哥最为关心的份子钱问题,省城的出租车公司表示降低可能性不大。

“为何征求意见稿没有任何关于份子钱的表述,不是其他地方开始降低份子钱了吗?济南什么时候能动份子钱?”关注出租车新政的的哥询问记者。

据悉,济南市出租车每月的份子钱目前在4000到4500元之间,占了出租车司机支出的大头,“交够公司的,扣除气钱,剩下的才是自己的!”

据记者此前的调查,在4000多元的份子钱中,各个公司的折旧费、规费、其他费用等差别并不大,在出租车司机看来,花得最冤枉的就是保险费。某保险公司内部人士透露:“出租车公司不会把所有的钱都用在保险上,可能有一半的车上了全险,剩下的车上交强险、三者险和车损险。”

“从目前来看,济南出租车份子钱降低的可能性不是很大,因为人工费、土地租金、车价等

逐年上涨,这些外在因素不是出租车公司能够控制的。”济南一出租车公司管理人员称。

济南目前没有一辆合法专车

记者致电济南市交通运输局,相关人员称,日前济南已经把征求意见的情况反馈给了交通部,在交通部政策未正式出台之前,济南暂时不会出台本地出租车改革和专车监管的细则。

虽然暂时没有制定政策,但济南查扣非法营运依旧。记者从市客管中心获悉,截至11月5日,济南共查扣各种非法营运车辆352辆,其中包括黑车、专车、顺风车等等。

据记者此前的采访,2015年上半年,市客管中心查扣非法营运车辆205辆,其中互联网专车45辆。如果按照上半年的查扣进度,今年查扣专车或将近百辆。

“按照现行的交通法规,济南没有一辆合法的专车。我们眼中没有所谓的专车,只有合法营运和非法营运。”市交通运输局相关工作人员称。

该工作人员表示,在专车政策没有落地之前,对于专车和私家车,交通局不会区别对待,只要没有相关的营运手续,按照法律规定,就得依法进行查扣。

“能够承认专车合法已经是往前走了一大步,对于以后是否分网约车名额还不是很清楚,但肯定会控制专车总量,不可能像现在一样谁都可以加入。”该工作人员称。



权威 | 专业 | 诚信



GLOBAL EDUCATION THE 33rd EXHIBITION · AUTUMN 2015

新东方·前途出国



国际教育展

暨北美留学高峰论坛济南站
STUDY IN NORTH AMERICA-SUMMIT FORUM-JINAN

11/22 (周日) 14:00

济南万达凯悦酒店三层
预约: 86959978



关注官方微信
微信预约教育展前100名
可获赠自拍杆一个
数量有限,先到先得

鉴实力

1天斩获
世界各国名校专业评估

听秘籍

新东方名师
亲传留学考试独门秘籍

学技巧

院校定位
文书指导、秒斩offer

解疑惑

院校招生官现场
为学生家长答疑解惑

享优惠

现场签约费用立减
工作免费推荐