

驾驶员证三年增加167%，有的地区日均接单量已低于10单

多地发饱和预警，网约车如何驶入下半程

徐宁 见习记者 胡玲玲 济南报道

多地按下“暂停键”：僧多粥少，收入下滑

今年以来，苏州、重庆、景德镇等多地发布网约车行业风险预警。这仿佛是去年的“情景再现”，济南、长沙、三亚等城市也已发出过类似提示：当地网约车运力已趋于饱和，或者远超实际需求。

济南市城乡交通运输局在《关于对网约车市场实施总量动态调控的通告》中规定，自今年4月16日起，暂停受理网约车车辆运输证核发业务。

交通运输部网约车监管信息交互系统统计，2020年10月底，各地共发放网约车驾驶员证254.5万本。截至今年3月底，各地共发放网约车驾驶员证679.1万本。三年多的时间里，网约车驾驶员证的数量增加了167%。

网约车平台公司的数量亦在加速增长。2020年10月底，全国共有207家网约车平台取得经营许可，截至2024年3月底，这个数字上涨到345家。

用户规模的增速则较为迟缓。《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2020年12月，我国网约车用户规模为3.65亿人。到了2023年12月，用户规模达到5.28亿人，3年间增长约44.7%。

在多地发布的网约车饱和预警中，有地区网约车单日接单量甚至低于10单。由此可见，网约车市场供给与需求出现明显不对等。

淄博网约车司机徐师傅表示，大约四年前，他一天出车八小时便能挣到三百元，而现在至少要工作十三四个小时，才能保证与此前收入持平。

在济南开网约车的元先生对此感同身受，一公里的单价从两元下调至将近一元，使他十分焦虑。两年前，元先生刚入行时，觉得开网约车算得上是一份好工作，“跑顺的话，一天可以挣四五百元，现在最多只能赚三百元。‘一口价’单不挣钱，甚至不如休息来得划算，不接又影响平台派单量，只能硬着头皮顶上”。

为了维持生计，元先生不得不持续延长每天出车时间，如今只是开车两三个小时，他就感觉到颈椎和腰椎不舒服，更难忍受的是手臂发木时产生的无力感。在他看来，平台本身抽成比例就维持在较高水准，如今频繁的平台价格战，让司机们身心俱疲，苦不堪言。

交通运输部2022年“交通运输新业态平台企业抽成‘阳光行动’”中，各主要平台公司公布的最高抽成比例为30%。央广网于今年年初的调查显示，平台抽成比例被精准控制在29%。

为此，不少司机选择购买“免佣卡”（使用后平台将不再抽取佣金）。“买了两个小时免佣卡，没接到单，过了时间后，立马接到一单。”司机的普遍感受是，即使熟知平台的各项规则，但能挣到多少钱，似乎是被提前标记好般，维持温饱不成问题，但要养活一家人还是捉襟见肘。

困在算法里：网约车司机的“升级之路”

多数司机在进入网约车市场之时，主要被人职门槛低、工作时间灵活、收入与接单量挂钩等条件吸引。

随着多地对网约车实施总量动态调控，网约车行业正面临前所未有的挑战，不断增长的网约车司机数量与缓慢上升的用户规模形成鲜明对比。与刚入行时所预想的“时间灵活、月入过万”不同，许多司机发现，自己似乎被迫与车辆紧密地“绑定”在一起，收入也被算法暗中设定好价格。过剩背景下，作为新业态代表的网约车行业应当如何驶入下半程？



数据来源：交通运输部 澎湃新闻 海报新闻制图

根据智联招聘发布的《中国企业招聘薪酬报告》，今年一季度，客货运司机/乘务，招聘职位数同比增长71.5%，在蓝领岗位中排名第二。从排名看，10.2%的人对于网约车司机的岗位感兴趣。这其中，不乏因租车公司“只要肯干，月入过万”等花式宣传，选择成为网约车司机的人。

一位曾经在广州租车公司工作的业务员告诉记者，细算一笔账后可以发现，这份工作实际到手的工资并不高，大部分收入所需用于租车、购买保险，因此实际收入低于其他零工薪资。退车时，公司也会找到各种理由扣钱，因此很多人是被迫与车辆“绑定”在一起。

“租车时，强调低门槛低风险，精准拿捏司机心理，入行后，你会发现这里面都是坑，甚至可能倒贴钱。”

网络预约出租汽车运输证和网络预约出租汽车驾驶员证是从事网约车服务的必要条件，缺一不可，而审批流程多由租车公司代为办理，一些驾驶员直到车辆被扣押后，才发现自己的违规载客行为，甚至有司机反映，“无证”司机初期更容易从平台接手“大单”；有司机租车被套路为贷款买车；租赁到期，车辆的所有权该过户时，司机才发现租赁公司早已跑路……

让司机困惑的还有平台的派单规则，因此，“养号教程”成为圈内广为流传的秘籍。“每天保证在线时间10个小时以上”“早晚高峰一定要跑”“出车时间要固定，就和上下班打卡一样”……这些精心总结的“经验帖”，正是为了传授如何成为讨平台算法喜欢的劳动者，甚至有司机索性直接睡在车里，直到系统提醒司机强制休息。这样做，一方面是出于距离考虑，另一方面则是为了不让算法看到自己的“忠心”。

供大于求困境下：未来如何破局

对于网约车此类新业态来说，合规化是治理的重要方向。曹操出行在招股书中援引弗若斯特沙利文的报告，透露在整个行业中，2023年的网约车平台平均订单合规率约为67%。

东南大学交通法治与发展研究中心执行主任顾大松曾在接受采访时表示，需要根据社会经济发展形势完善网约车的退出机制，让不合规的网约车“出局”，对于行业来说也是一次“洗牌”。

山东大学交通规划设计研究中心主任张汝华表示，多地网约车饱和的现状，指向了背后供大于求的困境。大型聚合平台以及众多小型公司共同构成了复杂的市场环境，这要求政府在制定政策时，必须考虑到不同经营主体的特点，更加灵活和有针对性地实施管理，避免资源浪费和价格恶性竞争。然而，调控并非一味限制，而是需要在保障公平、安全的前提下，给予市场一定的自我调节空间。

“既要规范行业标准，又要关注从业者的生存状态。”张汝华认为，网约车行业的发展与社会就业压力密切相关，如今，网约车成为许多人不得已的过渡选择，在实施调控政策时，需避免“一刀切”的管理思维，建立科学合理的决策机制。

评论

近日，“网约车市场饱和”的话题再度引发关注。

网约车市场到底怎么了？数据最有说服力。根据多地公布的情况，在众多网约车平台中，有的平台没有开展经营，有的平台接入车辆低于50辆，有的平台日均接单量小于1000单；网约车从业人员的经营状况同样不乐观，多地网约车单日接单量不超过20单，日均营收在20元左右，单日收入仅200多元。

其实，这不是最近才有的情况。从去年开始，网约车市场就步入了“供给过剩期”，其中最主要的原因就是网约车及从业人员数量快速增加。根据交通运输部的数据，2022年初，网约车驾驶员证的发放数量为398.8万本。到了2023年8月，这一数字已经上涨到605.9万本。截至今年3月底，各地共发放网约车驾驶员证679.1万本。也就是说，短短两年多，网约车司机数量增加了约70%。如此“人潮汹涌”，市场必然供大于求，僧多粥少。

各地发布风险预警，提醒企业和个人认真调研市场，深入了解政策、谨慎投资市区网约车市场，应该说初衷是好的，可有效保护现有从事网约车行业的司机和企业的利益。但也必须承认，网约车因工作时间灵活、门槛不高，对很多人来说是过渡选择，是不得已的“人生退路”。国家发改委曾发文提到，外卖骑手、网约车司机等都是吸纳就业的“蓄水池”。如今，这些“蓄水池”也快要满了，相关部门更应该做的是挖潜、扩容，而不能只是开源、节流。

同时也要看到，网约车是一个充分竞争的市场，应该交由市场自行调节。根据媒体报道，一些地方不只是单纯发布饱和预警，而是明里暗里采取了冻结措施。比如三亚、长沙等地，曾有一段时间暂停受理网约车运输证新增业务，还有很多城市没有明确宣布，但都在实际上限量审批或者干脆不批，以关掉新增市场运力的闸门。这些试图减少市场供给的做法，是非常不理智的，不但损害了更多灵活就业从业者的权益，也不利于行业健康有序规范发展。

面对“供给过剩”，正确的做法不是减少供给，而是优化供给。比如，现在不少资质不过关的车辆混入网约车队伍，造成网约车市场“观感饱和”局面，这就应该发挥监管部门作用，加快清退不合规车辆和人员，消除行业风险隐患。此外，一些平台和企业走入了“卷”成本的死胡同，互相比拼“一口价”“特惠价”“高额补贴”等低价营销手段，非但没有提升服务水平，反而恶化了乘客体验，这一情况也需要引起重视，持续抓好服务优化，扩大需求。

综合各方面来看，“网约车市场饱和”是一种善意的提醒，其中蕴含的深层次矛盾，也需要我们加以正视，努力改进。

面对「饱和」，正确的做法不是减少供给而是优化

据南方日报