

南京退租停运出租车超3000辆

企业降份子钱、提高补贴都留不住司机

想要打车出门，你是拿出手机网约还是到路上拦辆出租车？随着网约车的普及，“红包大战”绵延不绝，传统出租车越来越不受“待见”。3月29日，现代快报记者了解到，在南京多处空置场地上，停放有大批量被退租的出租车。

据南京市客管处相关人士介绍，自2017年初以来，南京传统出租车行业“退车潮”愈演愈烈，截至2018年3月中旬，因无人驾驶而闲置的车辆已经超过3000辆，退车比例占总运营数的四分之一。这其中绝大多数车辆都没到7年的更型期，有些甚至是2017年的新车，因为招不到驾驶员，或者是合同未到期的驾驶员临时变卦退租而停运。传统出租车行业该何去何从？

现代快报/ZAKER南京记者
李娜 王瑞/文 顾炜/摄



雨花台区一个停车场里停放着大量闲置出租车

探访

两处空地停了大量退租出租车

3月29日，现代快报记者在中央北路附近的一处空地上，发现了一大片停放在此的黄色出租车，据附近居民讲，这些都是新运过来没多久的，都是出租车司机退租的车，不仅这里有，在很多地方都有类似的出租车停车场。“现在大家都打网约车了，既方便又便宜，出租车哪儿还干得下去？”

记者在现场粗略数了一下，停放在这片空地上的出租车有170辆左右，车辆看起来还算干净，但是明显已经有一段时间没开过了，车身上还有前不久雨水打过的痕迹。

而在雨花台区一处停车场内，记者通过无人机拍摄后发现，这里同样停放了大量出租车，看起来大多是两厢的电动汽车和英伦车，车上用于显示企业顶灯的标识已经被拆除。

据知情者透露，在浦口、

尧化门、铜井、周岗以及各出租车公司大院内，都停放有大量的退租车，由于数量巨大，摆放在一起“不好看”，出租车公司会不时转移地点停放。在岱山一带，为了掩人耳目，一大批被退租的车都用黑布遮盖了起来。目前，南京市的退租出租车数量至少达到了3000辆。

南京出租汽车协会秘书长凌强证实了这一说法。他告诉记者，南京市共有约12000辆出租车，在2017年初，仅有约千辆中高档出租车停运。伴随着网约车的合法化与红包大战的刺激，退车潮愈演愈烈。

“截至2018年3月份，退租总数已达到3000辆，而且这个数字还在增加。”凌强表示，这些车辆大多是2015年、2016年，有些甚至是2017年新更型过的车辆，因为7年的更型期

限到了而停运的占比非常少。

“在2016年之前，南京出租车退租率微乎其微，如果一辆车4月租约到期，那3月中下旬就很容易找到了下家。”南京市客管处相关人士也表示，2017年以来，尤其从2017年下半年开始，南京出租车退车率大幅上升，到2017年底，退租停运的车辆达到2000余辆，到2018年一季度，又有1000多辆停运。而这些停运的车辆，大部分都还在运营期内。“南京市出租车在2015年曾经进行过大批量的更型，占比达80%左右，所以这些停运的车辆基本都在运营期内。2017年开始，部分车辆临近更型期，有企业开始申请对车辆延期更型，也有部分直接停运了。目前停运的这3000多辆中，只有百余辆是更型期到了停运的。”

调查

退租了，的哥的姐大多去开网约车

网约车新政实施前，出租车司机与网约车司机间是“针锋相对”的。可如今，在南京的一些的士餐厅里，两大阵营的司机却能边吃边聊。大多情况下，聊天内容是这样的：

出租车司机：一上午就做了一百多件的生意。

网约车司机：我做了三百多件，还有七八十元冲单奖励。

这种口耳相传和比较，让更多处于观望态度的出租车司机态度决然地选择了离开，转型成为网约车司机。

39岁的王守香开了15年出租车，生意最好的时候，一个月去

掉租子、油钱，赚个万把块钱轻松的。可从2016年开始，还是原先的工作量，一个月只能赚两三千，拼命干，超过5000就算非常好了。2017年10月，王守香在出租车租约到期后，毅然决然地退租，加入了网约车司机的行列。

而2009年就从老家安徽来宁开出租车的许飞，算是“转身”较早的了。“开出租车每天一睁眼就欠钱，心理压力，一天都不敢休息。”许飞说，2015年，他就果断退租，花10万元购买了一辆小车，专门开起了网约车。现在每个月的纯收入差不多有1.2万~1.5万元。

企业不敢轻易更型，面临恶性循环

根据国家相关规定，出租车必须5-8年强制报废，而南京市出租车强制报废的年限是7年。

然而2017年，随着一批车辆7年期限的临近，不少企业却犹豫了。

一方面，司机流失严重，企业利润降低，再花大价钱购买新车是否合适？另一方面，新车买

来之后，谁来开都是问题。

然而对于乘客来说，一直以来，出租车司机服务差、挑客、拒载的印象深入人心，如果不按期更换新车，乘客的乘车体验必然更差，与基本全新的网约车以及保养良好的顺风车相比，更无竞争优势，进入一个恶性循环。

原因

网约车“红包大战”加速传统出租车萎缩

在业内人士看来，网约车红包大战加速了传统行业的萎缩。这种态势，在滴滴与美团两大网约车平台竞争激烈的南京市场上，或许表现得更加明显。

自2017年初，美团打车进入南京市场后，与滴滴你来我往厮杀得非常胶着，你打折，我就减现，大幅度“让利”用户，在活动时间与减免额度上基本保

持了一致，而对司机端的补贴也层出不穷，冲单奖、单单奖，甚至逼迫司机“二选一”，旨在收获更多“忠诚”运力。

“1分钱打车，1块钱打车，严重扰乱了出租车市场。”凌强表示，“红包大战”让一部分原本使用公共交通工具出行的市民，选择了打网约车，导致网约车客流量虚高，平台对

司机的大幅度补贴，又导致了网约车从业人数的虚高。

一组数据显示，2017年1月之前，南京市出租车的日均营运单数为38-40单，到了2018年，日均单数已经下降到19-20单，减少了一半，这也直接导致驾驶员同样一天工作十二三个小时，收入却从原来的五六千元下降到三四千元。

变革

新旧行业融合，可借鉴“惠州模式”

在传统巡游出租车行业发展走到了十字路口的情况下，如何做到企业转型，成为目前亟待解决的问题。

业内人士介绍，2016年起，滴滴率先与合作出租车企业进行探索。目前，一套较为成熟的融合发展模式在广东省惠州市出现。通过这种模式，出租车的收入增加约20%，并带动了传统出租车行业服务的规范化。这种模式在业内被称为“惠州模式”。

据了解，这种融合派单的模式具体做法是在出租车企业中遴选优秀的出租车，在出租车原有扬召订单的基础上，增加快车订单作为收入来源。使出租车司机的订单密度更高，平均每小时收

入更高，最终提高司机的总收入。

当绝大多数出租车订单都在线上完成，并受到网约车平台的全程监管后，司机的违规行为有所减少，服务也更加规范。

“现在需要做的就是传统产业与新产业相融合。”中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍表示，不仅要做到平台融合、数据融合，价格上也要融合。“比如恶劣天气下，网约车加价，只要能把人送回家，效率就是大于公平的。这也完全适用于出租车领域。”

朱巍认为，“未来的发展，数据、平台、政府部门，包括新产业对旧产业的扶植都是必须的，尤其是滴滴等网约车企业，更要在融合里面承担起主体责任。”

企业接连降低“份子钱”，还是留不住司机

面对大量出租车司机的流失，出租车企业也并非没有作为，他们寄希望于用降低“份子钱”来对司机进行挽留。

据介绍，南京现在执行的“份子钱”标准，还是2005年制定的。在网约车出现之前，2005—2015年十年间，行业管理部门对普通出租车的指导价格是7200元，2014年新增的中高档出租车接近9000元。

网约车出现后，有些企业开始通过降低“份子钱”，期望减少行业内司机的流失。先是把价格从7200元调到了6800元，后来又调到5000多元，目前南京市场上最低的价格已经降到了4900元。

然而，从目前的情况来看，这一举措收效甚微。在多数动摇过的出租车司机中，最终留下的原因，还是因为从业

多年的深厚感情。

在这一情况下，有出租企业开始把中高档出租车租赁给网约车旗下的租赁公司，但这种做法只能减亏不能盈利。也有出租车企业用自有的中高档车辆与滴滴等网络打车平台合作，在改变了车身颜色、车标，加装了摄像头，花费了相当的成本后，大多也无疾而终。