

快报  
调查

热线:96060

## 南京网约车市场来“新人”



## 用户吐槽:车太少,没有存在感

高温天,很多人出门就只想打车。近日,网约车“T3出行”出现在南京街头,又可以“薅一波羊毛”了吗?这波“羊毛”可没那么好薅!8月4日,现代快报记者调查发现,上线近半个月,T3为南京人准备的开城优惠难以落实到位:乘客吐槽车难打,司机抱怨没订单。相关专家分析,除了投放车辆少、覆盖率不足,T3的管理模式也难以调动司机的积极性。T3在南京能走多远,还要市场来检验。

现代快报+/ZAKER南京见习记者 王天驰 记者 李娜 张瑜/文 马晶晶/摄



吐槽

T3太难打了  
等候时间也很长

7月24日,T3平台上线不久,记者就打了一辆车体验。当天上午11点多,记者从南京西康路打车到新街口,4公里的路程预估价格是12.9元,比滴滴和美团两家13元以上的价格略便宜。等候了大约3分钟,一辆白色的网约车就来了。

记者注意到,T3司机的服务类似专车,司机穿统一制服,接单后就会给乘客打电话,上下车都会使用礼貌用语。与普通网约车不同,T3司机拨打电话,使用的是安装在车上的App,中控显示屏就是App的操作界面。

不同于这次相对“愉快”的打车体验,记者随后采访了10多位体

验过的市民,均表示T3太难打了,等候时间也很长。市民李女士在不同的日期多次发单,终于在某天打到了第一辆车,发现要等待13分钟。刘女士则表示,看在优惠券的分上,她反复下单五六次才打到。

在T3出行的官方微博上,记者发现,网友有限的几条留言里,几乎都在抱怨车难打、价格贵:“南站打个车,司机在玄武湖,之后就再也司机接单了,折扣看上去很大,但五折之后还是比其他贵”“我已卸载,用了5次,4次没车”“每次叫车都先想着T3,想用新人优惠券,结果每次都是没车接单,而且价格真贵”……

现象

司机拿固定薪资  
跑几小时就收工

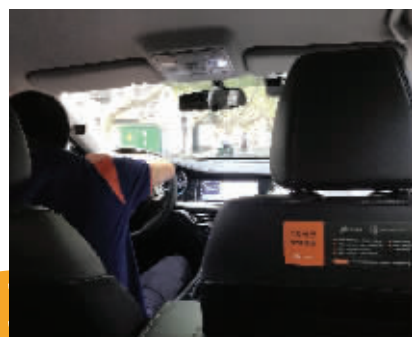
采访中,不少体验过T3的用户告诉记者,乘坐体验还是不错的,不过,他们都发现一个问题,T3的司机基本跑几个小时就下班了,晚上7点之后,路上基本就没有T3在跑了。

市民蔡先生告诉记者,一次,他打车去河西鱼嘴湿地公园参加活动,去的时候打了一辆T3,一路上和司机聊得很开心。快到目的地时,司机问他,活动大概需要多长时间,需不需要等他。司机解释,T3价格比较贵,打的人少,再加上鱼嘴有点偏僻,返程肯定会空跑,另外,公司只考核在线时长,很多人都是把车开到偏僻的地方候着,到点就下班,这样既不累也能完成任务。

采访中,不少司机都表示,由于公司实行底薪加奖金的制度,他们都是拿固定薪资,所以每天随便跑几个小时便收工。

新用户免单、立减20元、五折券……记者注意到,虽然打不到车,但这些“优惠大餐”着实吸引了不少南京人尝试,对手滴滴、美团平台更是如临大敌。

7月24日晚,记者从火瓦巷打车到安德门,19元的路程,滴滴发了5元的优惠券,最终只需14元。而美团更大方,25日白天记者打车时,发现不到20元的路程,美团发放了8元的大红包。此后一段时间,两家平台的优惠幅度基本在5~8元不等。这样看来,对于真正有用车需求的市民来说,虽然打不到T3,能享受到滴滴、美团的小幅优惠,也是不错的。



“T3出行”上线近半个月,用户吐槽车太少

调查

开城时间推迟  
运力也大缩水

T3是Top3的缩写。今年3月,由一汽集团、东风汽车、长安汽车牵头组建的T3出行落户南京。当时,T3宣称,公司业务包含网约车、长短租、分时租赁等,5月底6月初就要在南京上线5000台网约车。

不过,记者发现,到了5月份,T3只在南京进行了小规模的黑度测试。直到7月22日,才官宣开城,不仅比此前宣称的时间晚了将近2个月,运力方面也大为缩水,上线当天仅投放了1000辆车,到7月底,希望投放量能达到3000辆。

记者从相关部门获悉,其实,T3在南京早就拿到了3000多张车辆运输证,也就是说,证照并不是T3投放量大幅缩水的原因。有业内人士分析,背靠3大车企,车

辆的投放肯定不是问题,那么T3所面临的,可能就是招募不到司机。

业内人士表示,2018年,南京的网约车市场就已经相对饱和,这里的饱和不仅是指车辆的饱和,网约车从业者也处于一个相对稳定的状态。由于疯狂补贴的停止,开网约车“月入三万”的红利期过去,新人不再盲目加入,一些感觉赚不到钱的司机也相继退出。在这种情况下,T3想要招募司机,只能从现有的司机群体中下手。

现代快报记者在采访中了解到,目前,T3的司机多来自曹操出行、首汽约车等专车平台,还有部分来自租赁公司的短租司机。

观点

## 以租代购的模式可能会被淘汰

“传统网约车以租代购的模式可能会在接下来的玩法中被淘汰。”中国城市公共交通协会网约车分会秘书长殷浩告诉记者,新玩家落地,打破了南京网约车市场的平衡,他认为未来可能会淘汰一大批传统网约车租赁公司。

在殷浩看来,T3出行实际上是一种“类出租车”,但它的管理更加规范,有效避免了现有网约车模式下的很多弊端。“T3的人车管控手段变了,它通过车联网等硬件设备,提升了线上线下的管控手段。”殷浩说,这种从技术手段上进行的迭代改良,不仅仅使管控标准化,服务也标准化了,他甚至认为今后网约车运营可能会朝这个方向发展。

## 运营管理不能调动个体积极性

东南大学交通法治与发展研究中心执行主任顾大松表示,T3出行优势明显,但弊端也很明显。

T3出行属于重资产自营模式,虽然有利于进行安全监管,但运营成本高是最大的缺陷。顾大松说,专业的人应该做专业的事,他不太看好车企既做平台又做运营服务公司这种重资产模式。“在车辆运营、司机管理等方面,现有网约车运营服务公司已经有了一套成熟经验,完全可以借用,而不是重新摸索。”

顾大松认为,T3现在实行的8小时工作制,确实保障了司机的劳动权益。但出租车和网约车司机的本质还是个体劳动,需要从调动司机积极性上去设计管理制度。

他建议,T3应在纯公司制之外,为司机留一个个体的空间,“比如司机在干了几年之后,可以转为个体,为自己劳动。”在未来发展中,T3还可以利用自身优势,探索对出租车的融合,发展既可以扬招又可以巡游类型,同时加强与聚合平台的合作。