

现状 “的哥”用上打车软件

“你有一个订单,请注意查看。”“乘客已下单,请尽快赶往目的地”……今年58岁的区群焕,是江门市南安小汽车出租有限公司年纪最大的司机。手机使用起来还不太利索的他,也悄悄在车内装起了手机支架,通过网络平台寻找客户。

近年来,区群焕开始正式通过网络叫车平台接单。现在,他同时入驻了四个网络叫车平台。“累是累点,但网络叫车平台可以为你迅速分配到订单,再加上自己平时‘扫扫街’,一天下来也有30多个客户,还是比较理想的。”区群焕说。

区群焕只是如今出租车司机群体的一个缩影。以前,传统出租车司机的工作方式还是上街“扫街”、乱转,花时间在找订单,近年来基本上所有的“的哥”都开始用上了打车软件。用区群焕的话来说就是“不装不行了”,路上扬手的乘客越来越少,如果不装App,在路上跑大半天也没有生意。

“去年下半年开始,我们积极与多个网约车平台进行合作,让消费者在预约快车的时候,也能够坐上出租车。”江门市南安小汽车出租有限公司总经理郭航表示,目前,出租车与网约车的“巡网融合”既是国家对出租汽车行业健康发展的指导方向,也是目前经济社会互联网化发展的趋势,“巡网融合”能够更好地改善传统出租车运营模式上的部分劣势。线上线下一体化的运营方式,让出租车在兼顾线上订单的同时,也可以对传统“招招”打车模式加以保留。

变化的不仅是司机,还有整个出租车行业。

为了应对行业发展的新形势,去年7月,我市首批新能源出租车上路,取代老旧的燃油出租车,成为路上的一道靓丽的风景线。“这几年来,国家一直在大力推广新能源汽车,我们不能落后啊,要顺应时势的变化。”郭航告诉记者,公司从去年7月1日开始,陆续采购了130辆全新的纯电动轿车,目前投入市场上运营的已经有90多辆。“一方面是响应国家蓝天保卫战的要求,另一方面也是提升江门侨乡出租车的形象及顾客的乘坐感受,毕竟新能源汽车越来越受消费者认可。原来的很多车型都已经上路开了五六六年了,变得比较老旧,是要换了。”郭航说。

在珠西综合交通枢纽江门站出租车专属上落客区内,数辆出租车一字排开等待客人。据悉,我市陆续建成或改造江门站和汽车总站,为出租车量身定做专属停泊区,实现即叫即走的优质服务。温伟岳是一名“90后”,半年前他从一名网约车司机转为出租车司机。他表示:“网约车只能通过网络平台接单,出租车既可以通过网络平台接单,也可以‘扫街’‘电召’,还能在各大车站的专属通道接客,相信能找到更多的客户。”

从积极推进出租车停靠点建设,到完善出租车基础设施和服务设施,再到不断更新换代出租车类型……近年来,我市也积极推动传统出租车行业转型升级。

江门出租车行业如何求变转型

面对蓬勃发展的网约车市场



“我用网络平台呼叫快车,没想到来了一辆出租车,真是稀奇。”昨日,市民陈小姐告诉记者,自己遇到了一件稀奇的事——网约到了一辆出租车。

陈小姐口中的“出租车”,就是指区别于网约出租车的巡游出租车(以下简称“出租车”)。曾几何时,一身显赫涂装的出租车,在江门大街小巷随处可见,成为一道特别的城市风景线。

自2014年年底,以滴滴为首的网约车平台进驻江门后,出租车面临了前所未有的危机。在网约车快速发展的几年间,各大城市马路上开着的出租车明显减少。根据业内人士透露,截至今年6月底,全市出租车的数量从10年前的逾600辆,降低到179辆,实际运营的出租车公司也从10年前的逾20家,降低到如今仅剩5家。

穷则思变。在车内装起手机支架,用蓝牙耳机听下单信息抢单成了出租车的新时代,而出租车公司,也悄然把旗下的车型换成新能源汽车。积极求变的出租车,悄然来到广大市民的身边。

文/图 江门日报记者 陆沿任 实习生 谢宏彬

问题 印象不好 价格不划算

出租车的转型之路,并非一帆风顺。

7月20日晚,蓬江区白石大道车水马龙。几对年轻男女从江门大融城步行到马路边,熟练地低下头用手机呼叫网约车。而在几步之遥的地方,几辆出租车正停放着等待乘客。

“我不爱打出租车,价格没有折扣,车况也不好。”记者采访发现,不少年轻人已经很久没坐过出租车了,出门叫一辆网约车已经成了一种习惯。

近日,记者通过江门日报官方微博,做了一个有关出租车的调查。根据调查,95%的消费者表示打车的时候首选网约车,首选出租车的消费者只有5%。对此,出租车司机刘师傅无奈地表示,对于出租车的印象,许多消费者依旧停留在“车旧、服务差”。在这样的情况下,很多人宁愿选择快车和网约车。

“冰冻三尺非一日之寒。出租车行业的服务口碑,是一步一步变坏的。”郭航坦言,前几年,面对互联网时代所带来的冲击,本地企业并没有积极地进行应对,而是得过且过,放任事态的发酵,个别公司为了保住利润,关注点都放在了节约成本和收取更高的费用,没有注重提高服务质量来应对网约车的冲击。“久而久之,带来的影响就是出租车司机的收入变低了,抱怨变大了,进而服务质量也变差。与此同时,出租车公司也收紧钱袋子,许多运营车辆老旧了也不去更新,给消费者留下不好的印象。”郭航说。

张伟星表示,虽然出租车行业现在软硬件设施都提升了,但

想改变消费者的传统印象,还真不是那么容易的事。“现在很多‘00后’的年轻消费者,基本上没有出租车的概念,只知道网约车。”张伟星说。

在与网约车的竞争中,价格是出租车的另一个短板,也直接影响到司机收入和公司经营。根据调查显示,七成的消费者认为,出租车打车价格贵,占比最高,其次才是服务态度和车况问题。

“因为出租车价格是固定的,相对于实施动态调价的网约车,出租车在高峰期价格相对偏低,但是这段时间拉不了太多活;平峰期价格又相对偏高,乘客便不愿意打出租车,这是出租车的竞争劣势,需要改变。”王忆说。记者调查了解到,像滴滴、哈啰等网约车平台总会定时或不定时推出特惠快车、省钱套餐、5元立减等一系列打车优惠举措,吸引许多消费者的目光。除了网约车外,还有多种模式的服务,比如拼车、顺风车之类,相对来说价格比出租车更加划算。

冯国伟则告诉记者,江门的出租车运价已经11年没调整过了,司机和行业公司都希望根据市场的需求进行调整。“现在的运价依然是7元/2公里起步,每公里租价2.7元,这是在2011年就已经定下的运价了。”冯国伟说。

市民陈先生则认为,出租车的价格不够透明,而且打表的价格也比较贵,相比之下的网约车,在预约的时候就知道了需要花费多少钱,不管是距离还是价格都比较透明,所以更多的人会更愿意选择网约车。

思考 动态定价应成出租车改革重点

“网约车我不会叫,平时都是直接打出租车。”刘女士今年70岁,她告诉记者,平时儿女出去上班了,自己就一个人在家带孙子,如果有啥急事需要外出,就直接拨打出租车热线电话。“好在还有出租车可以叫,如果不能呼叫网约车,我都不知道怎么办好。”刘女士说。

前段

“各位师傅,运输保障任务16:30开始。”“收到!”“已完成任务!”……7月10日13时起,江门市南安小汽车出租有限公司核酸样本转运工作微信群信息不断地刷屏。该公司应急车队的师傅们充当着特殊的“快递员”,在检测点及医院的道路上来回穿梭转运核酸检测样本。他们用自己的方式,为这座城市增添一份力量。“仅用了60分钟的时间,我们就成立由30辆出租车组成的应急转运队伍,参与核酸样本转运工作,三天共运送近150万份样本,单车单日最高运送超5000份样本。”郭航说。

时下的社会,依然需要出租车。

王忆坦言,出租车作为城市综合交通运输体系的组成部分和面向社会公众服务的窗口行业,在完善城市公

共交通体系,为社会公众提供个性化运输服务方面发挥着重要作用。同时,也是展示城市形象和文明的一扇窗口。

“让出租车行业找到一条合适的发展道路,考验着各方的智慧。”王忆说。

王忆告诉记者,动态定价,应该成为出租车改革的重点。主管部门应当积极探索实行出租车政府指导价,然后实际的价格可以根据指导价浮动,充分发挥调节市场供需关系的杠杆作用,推进出租车价格根据需求变化调整,加快完善出租车运价动态调整机制。

记者了解到,一些城市已经开始改变。浙江在物价局2018年的定价目录里面将出租车的价格分为两种:基本运价和非基本运价,基本运价由政府定价,非基本运价实行动态的调节;福州、南京、清远也允许当地在基础运价水平范围上的上下浮动;宁波提出对出租车放开部分特殊服务项目价格实行市场价……

去年7月,广裕集团控股江门市南安小汽车出租有限公司,并着手全面转型升级。据悉,江门是广裕集团进军出租车行业试点的首个地级市。“我们非常重视江门的出租车市场,同时也希望得到更多的支持。”郭航表示,希望在车站、酒店、商场、医院等大型公共场所和居民住宅区,划定更多的出租车候客区域,为出租车运营提供便利,更好地为乘客出行提供服务,也建议有关部门能够加大力度打击非法营运车辆,维护出租车市场的正常秩序。

“从大的角度说,吸引更多人落户,出租车市场才会逐步扩大,蛋糕更大了,每个人的营收才会增加。否则在蛋糕缩小的情况下,很多工作是无法开展的,进入‘脚痛医脚、头痛医头’的局面。”张伟星表示,需要继续坚持产业第一,大力发展实体经济,通过招商引资激发城市活力,吸引更多人才落户,做大人口规模。这样,出租车市场的蛋糕就会越来越大,从业人员收入得以提升。“同时,可以充分考虑出租车和网约车的差异化发展,比如通过价格、服务、车辆规格,鼓励网约车走中高端路线,而出租车可适当走中低端路线,要实现两者的融合发展,共同解决市民交通出行需求。”张伟星说。

区群焕也在关注着出租车行业的“十字路口”。他偶尔会和同样开了近10年出租车的老朋友们一起吃饭喝酒,大家也依然还在路上。

“我相信,这个行业的春天还会到来。”区群焕说。

探因 网约车增多挤压出租车生存空间

“以前,别人叫我区老板,现在大家都叫我区师傅。”下午6点,区群焕完成了一天的工作后,把车开到充电站,顺利完成了交班。区群焕笑着告诉记者,2014年的时候,他放弃了自己经营的二手车档口,转而成为一名出租车司机。“那时候,出租车行业是个‘香饽饽’,每个月的收入能达到1万元左右,工作两年左右就可以买一套小户型的房子了。后来,收入就一年比一年下滑了。”区群焕说。

自2015年后,区群焕的微信群里,每月都有人离开。

出租车寻求变化的背后,是其从辉煌走向衰落。

冯国伟是江门市新会区三桥出租小汽车有限公司的经理,在这家公司工作了18年的他,可谓亲历了出租车行业从辉煌走向衰落,再到寻求转型的过程。

“以前不少司机开个一年多的出租车,就能买上一套八九十平方米的房子,现在黄金时代回不去了。”冯国伟回忆道,2007年到2014年这段时间是出租车行业的黄金时代,那时候出租车还属于高端消费,司机职业尊严感较高,每个月收入能达到1万多元。后来,随着私家车保有量增加,加上网约车快速发展,出租车客流量逐年下滑,司机收入及公司经营也走向下坡路。

冯国伟的直观感受,从数据上能得到印证。记者了解到,出租车行业在2015年之前,年客运量每年的增长率在8%以上,自2014年底以滴滴为首的网约车平台进驻江门后,出租车的客运量开始下降,2016年之后变为负增长,总体上乘坐出租车的人群逐年减少。“我们公司最高峰的时候有将近300辆出租车,而在去年的时候只剩下几十辆,很多司机都流失了。”郭航说。

“曾几何时,在路上‘招手即停’就可以把乘客送到目的地,出租车司机满足了人们出行的需求。”五邑大学教授王忆表示,而现在之所以有更多的人选择网约车,就是因为出租车更加方便,直接在手机App上输入起始地和目的地,就能进行预约。随着网约车越来越多,无疑严重挤压了出租车的生存空间。

然而,对出租车行业造成影响,还有私家车的高速增长。

去年6月底,江门车市迎来历史性的一刻——成为全国74个汽车保有量突破100万辆城市之一,也是广东省第七个汽车保有量突破100万辆的城市。“近年来,随着江门经济的持续向好发展,人民的生活水平不断提高,购买新车的消费者越来越多,但这对于出租车行业而言并非好事,意味着坐车的人越来越少。”王忆表示,以江门全市常住人口为483.51万计算,平均大约4个人就拥有一辆汽车。可以说,汽车在江门市真正驶入了千家万户,这样消费者日常出行的时候,选择打车的机会就大大减少了。

江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星也表示,在出租车黄金时期,江门民用汽车保有量只有二三十万辆,如今江门民用汽车保有量已经突破100万辆。相比之下,江门常



出租车司机在车内装起了手机支架,通过网络平台寻找客户。



出租车组成的应急转运队伍参与核酸样本转运工作。



住人口的数量增长较为缓慢,可想而知选择打车的人会比以前大大减少。为此,记者梳理了历年江门市国民经济和社会发展统计公报的数据,以2011年为例,当时民用汽车保有量达31.97万辆,全市常住人口为446.55万人;到了2021年,民用汽车保有量已经达到104.64万辆,同比增长227%,全市常住人口为483.51万,同比增长8%。由此不难看出,无论是增加的数量还是增长的幅度,全市常住人口都远低于全市民用汽车保有量。