

# 三大拷问凸显专车真实生态链

广州最近干了两件吸引眼球的事情:一是发布“禁止非法专车令”;二是广州市交委已在筹备一个约租车平台,该平台有望在今年上半年就投放市场。而就在多个城市认定“专车”为非法服务时,1月8日,交通部站出来表示,当前各类“专车”软件将租赁汽车通过网络平台整合起来,并根据乘客意愿通过第三方劳务公司提供驾驶员服务,是创新服务模式。

这一表态也意味着,滴滴、快的、易到等打车软件可与传统出租车公司展开合法竞争。新旧利益集团的博弈由此正式拉开,谁能赢得这场战争?如果没有补贴,消费者还会坐专车吗?记者就此做了调查,希望在政策之下还原这个生态链条的真实样貌。

## 知多 D

专车平台	司机收入模式	计费
快的、一号专车	底薪+提成 每一单车资四六分成,司机占六成,油费由司机负责。需要抢单,平均单价在40元左右,司机端另外有补贴,不是好单也有保底补贴。	以舒适型凯美瑞为例,起步价17元,每公里3.7元,每分钟0.3元
滴滴	订单提成+基本工资+每日KPI绩效奖金(有些司机可以拿到1.5万/月)	15元起步费+2.9元/公里+0.6-1.2元/分钟(时速12公里以下)
AA租车	订单收入+月度荣誉奖励,具体会根据地区、时期等进行微调。未来将为司机投入一笔基金,对于长期跟随AA租车发展的老员工,离职时预计能拿到一笔额外的收入。	以广州舒适型车辆为例,20元起步价(含30分钟),每公里3元+每分钟0.67元



## 拷问 1

### 谁有运营资质?

根据交通运输部的最新表态,当前各类“专车”软件将租赁汽车通过网络平台整合起来,并根据乘客意愿通过第三方劳务公司提供驾驶员服务,是新时期跨越出租汽车与汽车租赁传统界限的创新服务模式,对满足运输市场高品质、多样化、差异性需求具有积极作用。但同时,交通运输部也提出,各类“专车”软件公司应当遵循运输市场规则,承担应尽责任,禁止私家车接入平台参与经营。

目前,专车服务多采取的是“四方协议”的形式,由汽车租赁公司提供具有汽车租赁牌照,具备运营资质的营运车辆,由劳务公司派遣司机、由乘客

叫车、专车服务软件对接需求的四方平台。在此种情况下,专车服务软件提供的是“撮合需求”的角色。但在现实操作过程中,部分专车公司采取了全职司机+私家车加盟的形式,其中引起社会争议的“黑车”讨论,正是缘于私家车并不具备“运营资质”,却参与专车服务。

一位专车服务平台的业内人士透露,汽车租赁公司的牌照来源于两个部分,一部分是由工商部门批发的汽车租赁公司牌照,另一部分则是由运管部门发放的车辆“运营资质”牌照。“因此,部分具有运营牌照的汽车租赁公司,虽然没有车辆,但会允许将私家

车挂靠名下,再通过一家劳务派遣公司聘用车主,但其实司机就是汽车的车主,也就是所谓的‘黑车’运营。”

记者也对专车准入标准的问题采访了多家企业。其中,易车负责人告诉记者,平台使用的车是通过正规租赁公司租到的有运营资质的车辆,司机是通过劳务公司招到的,易到这个平台代劳务公司对司机进行资格审核、培训、考核,有一整套服务管理体系、打分体系,每个月实行10%末位淘汰。而一号专车、AA租车方面也明确表示,只选择正规租赁公司有运营资质的车辆进入,在各地对租赁公司都有严格的筛选过程。

### 一个专车司机的自白

专车服务公司都强调自己是信息平台,车是租车公司的,司机是人才市场劳务派遣的。

但记者每次使用专车,均是随传随到,换句话说,人车一体。那么打车软件公司对司机是长期租赁关系吗?官方肯定得不到回复咯。记者决定自己体验,探个究竟。

载记者的司机叫卢师傅,8月份,小卢通过招聘启事找到xx 专车公司,因为是广州本地人,且有计程车经验,通过一轮笔试试3天后领取工服及工号就直接上岗了。当时同批有5人,有两辆舒适型凯美瑞及三辆商务型别克 GL8 可供选择,小卢选择了一辆凯美瑞。xx 专车工作人员告诉小卢,最便宜的智选型车辆,如本田飞度等其实是没有车辆,仅在 APP 上展示而已。

但对于其所属公司,小卢工作了一个多月还不十分了解。在面试通过后,小卢到南方人才市场与租车公司签订劳动合同。小卢则说,他只是每个月15日与30日两天在XX 专车广州总部报到并领取工资,其归属公司他既不开心也不了解。

小卢告诉记者,“每个月工资1500元,美容汽修200元补贴,每笔订单还有40元油费补贴以及45%路费提成,一个月收入大概5000元。”由于过去有接客经验,小卢一般在客流量较大地方等客,一天可以接到7单左右,而新手一般是3单左右。“商务型别克 GL8 经常有集团客户接送机,收入更高,一个月比凯美瑞多2000多元收入不成问题。”

比起几年前计程车司机经验,小卢觉得在XX 专车没多赚多少,但轻松了许多。小卢上岗后,人车一体,这辆凯美瑞就一直由其使用,上班时间相对自由。一般小卢8点上班,晚上8点回家,跑完一单就在附近找个咖啡厅坐等接单,不用像计程车一样到处兜圈拉客。“做计程车司机一般是两班倒,每次交接车要去充满油。关键每个月要交2000-3000元茶水费,很累。”而且因为每单油费补贴是定额的,跑远了反而不划算,小卢一般不接远程单,这辆凯美瑞9天也才跑了1000多公里。小卢说,他每次都会与乘客打好关系,甚至主动减少路程数(一号专车司机可以有5公里路程调整),说服乘客收藏它,这样下次就可以优先应答。近来10天,小卢有一半客人都是回头客。

(据南方都市报)

## 拷问 2

### 没了补贴,谁还会坐专车?

如今,几乎每个用户的手中都有好几张不同面额的打车券,自去年年底开始,一大批优惠券就陆续发放到用户的打车软件中,面值从几元到几十元不同,一时间朋友圈里的滴滴打车抢红包活动也已经被专车红包代替,而快的旗下的一号专车注册若首次绑定信用卡更会获得60元面值的代金券,吸引了不少人来体验专车服务。

但记者却从一位专车司机处听到抱怨,说生意的好坏和赠送专车券的频率密切相关。“专车的收费相较传统出租车高,5公里左右的市内车程专车收费在40元,而出租车收费就25元左右,所以没有了大面额的专车券,生意就会受到一定影响。”

市场走势的确如此。去年8月起,滴滴、快的均停止了司机端的2元现金补贴,乘客端的补贴也变为返红包,这意味着双方烧钱大战熄火,随后打车软件的使用率大幅下滑,司机的抢单热情大降。

如今,滴滴和快的又相继推出“专车预约”服务,用优惠补贴吸引乘客,但是,快的打车副总裁李敏对记者坦言,普惠式的补贴大战比较难持续,低成本尝鲜的补贴不会长久,随着各家方向的差异化,预计年中整个格局会慢慢清晰。专车应该满足的是“增量”市场,而非争夺传统出租车的“存量”市场。

确实,约租专车已经对传统计程车造成了一定冲击。根据公开数据,

## 拷问 3

### 谁是赢家?

种种迹象表明,新旧利益集团的博弈已经正式拉开,如何才能赢得这场战争的胜利?

易到用车的负责人在接受记者采访时表示,解决好人们的出行问题,并向不同特点的出行人群提供他们所需要的出行服务是易到的初衷。“易到用车是B2C,它所整合的是分散的汽车租赁公司。理念是在现有公共交通资源不能完全满足人们出行需求的背景下,专车服务很好地做了市场补充。”

快的打车副总裁李敏也称,“通过打车软件的后台数据统计,发现每天有30%-40%的打车需求无法通过传统出租车来满足,因此推出了‘价格’相

对较高的专车服务。”他提出,专车服务针对的应该是对价格不敏感的个人用户,企业用户,甚至是公车改革对象这一类群体。“专车和出租车之间应该是互为‘补充’的,可以用‘经济型酒店’和‘五星级酒店’来做喻。专车服务针对的应该是对价格不敏感的个人用户,企业用户,甚至是公车改革对象这一类群体。”因此,快的从一开始就将“一号专车”作为独立的品牌运营,推出独立的APP,而不是将专车服务直接接入快的打车的平台上。此外,从盈利模式上说,过去打车软件主要是以“流量”为核心,以广告、本地生活服务导流等模式为主,属于增值服

务。未来专车平台服务则是以“平台信息使用费”为核心,两者的盈利模式也是完全不同的。

上周,一号专车已成立了一个一亿元的乘客“先行赔付”基金,并已和中国平安保险公司共同达成责任人责任险合作框架,把“先行赔付”制度运用于解决提高乘客安全保障服务,这在全国范围内尚属首家。易到用车也在近日宣布成立易到租车,以打通轻资产的互联网技术平台、重资产的租车公司和金融业务之间的通道,覆盖驾驶服务、汽车租赁、约租车三个传统领域,未来的市场格局将取决于企业的创新能力和服务水平。