

■停靠在德勝門附近出租車大排長龍。網上圖片

的哥怨苦 市民怨難 企業怨窮 京城把脈的士業 聽證會前聽怨聲



三之二
北京
出租車業
調查

旨在解決打車難和提高「的哥」收入的北京出租車調價聽證會23日舉行。然而，早前公佈的「起步價從10元漲到13元、每公里價格從2元升至2.3元或2.6元」聽證方案，卻引發劣評如潮。面對批評聲浪，出租車公司公開喊冤：「其實我們沒賺那麼多」，有的甚至聲稱，「再這麼下去，公司快關門了……」

■香港文匯報記者 王珏、劉文

發展了幾十年的北京的士行業，為何到了的哥怨苦、市民怨難、企業怨窮的局面？學界和輿論普遍認為，出租車公司的管理機構龐大，造成運營成本居高不下，其成本和利潤依然是一本糊塗賬。在調整票價的同時，出租車公司要先「瘦身」，政府也應制定准入、退出和考核制度，增加出租車輛投放等舉措，多管齊下解決「打車難」頑疾。

企業利潤僅3% 數據惹質疑

的哥「一睜眼就欠公司幾百元」的抱怨，使得出租車公司成為公眾心中暴利企業的代表，但很多公司的老闆卻不這麼看。

北京首汽集團副總經理梁海晨日前向媒體曬了公司的賬本：一個月單班車輛稅後利潤在227元，利潤率4.39%；雙班車稅後利潤在560元，利潤率6.80%。整體看，首汽企業平均一輛車能掙到343元，平均利潤率5.5%。

北京市匯友出租汽車有限公司總經理劉申則稱，公司有195輛車、300多名司機，為了能有盈餘，公司雙班車的比例不能低於30%，否則將出現虧損。



■路堵交通擠，高峰時在北京打車特別難。網上圖片

而近日北京市發改委公佈的聽證會方案也詳細列舉了出租車載客收入的流向，以2012年為例，33%為企業成本費用；2%為企業繳納稅金；3%為企業利潤；40%為燃油消耗和車輛日常維修保養、清洗、車檢等費用；22%為出租車駕駛員淨運營收入。

對這一數據，不少輿論質疑：平均利潤只有3%，數據偏低，真實性成疑。

「利潤3%？存銀行一年利息也比這強。」已經開了十三年出租車的高師傅十分納悶，他對記者說：「這麼低利潤，為什麼這麼多公司還願意幹呢，你以為出租車公司都是活雷鋒嗎？」另一位「老的哥」荊先生也指出：「出租車企業的利潤有的說是3%，有的說是8%，我都不信。舉個例子，如果車的使用權歸司機。雙班司機開，平均每4年能更新一輛車。您說這利潤有多大！」

30司機養1管理員 分配不公

對於企業自稱「微利」及列舉的龐大支出，專家普遍認為，隨着北京社會平均工資增長，社保基數也隨之相應增長，出租車公司掙得確實沒以前多了，但是絕大部分出租車企業的運營成本還是一本糊塗賬；特別是企業成本費用大大高於司機收入，管理人員領取高薪，與勞動強度不匹配，也不公平。

北京市發改委的調查顯示，從全市情況看，出租車公司平均一名管理人員大約對應30輛車，其下屬的統計調查大隊近日還對25個出租車公司的運營情況進行調查後給出報告。但對這份出租車公司運營成本構成報告，即將參加調價聽證會的消費者代表牛志遠提出質疑：出租車司機和管理人員按照34：1的比例計算，出租車公司

管理人員每月的費用支出是2萬元，如果屬實，這個費用太高了。

有知情人向本報透露，去年底，在北京市發改委召集的座談會上，有出租車公司經理透露，一個車隊隊長的月薪為8,000元左右。據悉，車隊隊長在出租車公司是最低級別管理人員，但收入遠高於一線的司機。

專家籲曬賬本 釐清收益歸屬

專家指出，部分出租車公司管理機構龐大，造成管理和運營成本奇高。在調整租價的同時，出租車公司自身要先「瘦身」，減少企業管理和運營成本，進而削減「份錢」。然而目前，出租車公司的運營成本細賬一直秘而不宣，企業的每一筆支出流向以及這些支出的意義，對社會公眾以及出租司機來說，是完全不可知的。

知名財經評論員馬光遠認為，出租車調價是否能夠真正解決北京打車難問題，首先要釐清出租車公司、司機和乘客的利益關係。鑒於當前出租車司機反映工資低、出租公司反映利潤薄的問題，最有效的方式就是曬賬本。在賬本清晰的情況下，再看該如何漲價，漲價的收益歸誰。他表示，同時，還要看一些衍生的利益。比如一些出租公司憑着一份份額的「特許經營權」，即可獲取銀行貸款，投到房地產、金融等利潤高的產業，這也是利益之一。



人口升五成的 的士量未變

在本月19日《財經》雜誌召集的「出租車行業管制」研討會上，與會專家普遍認為，在北京，出租車行業陷入發展困局的另一個重要原因源於政府對出租車實行嚴格的數量管制，由數量管制相伴而生則是特許經營，因而期望僅通過漲價和電召（約車）提價，難以從根本上解決打車難的問題。

據了解，1993年北京常住人口是2,000多萬，每年以50萬到70萬人口增加。最新一項數據統計，北京現有常住人口已達3,000萬，增長50%。1993年，出租車有六七萬輛。到現在，出租車數量並沒有增加多少，供需矛盾突出。

有北京市政協委員曾發表過調研報告。報告稱，出租車數量少，直接導致打車難，早高峰出租車不出車，更加劇了打車難。司機早高峰不出車的原因有兩條，一個是這時路難走，交通擁堵，另一個原因是交接班。於是，在很多地方就形成一種現象，上班的人急著打不着車，而大量車停在一地方不動。

學者童大煥在此次研討會上直言：出租車行業是門檻最低的行業，只要會開車、身體健康、對地理情況了解的人都可以幹，數量管制、特許經營，這麼多年，出現許多問題，說明是失敗的。出租車行業本來是公共交通的一種補充，現在因為數量少，於是私家車大增，道路堵塞，污染嚴重。是到了該改革現有體制的時候了。

允多形式存在 破經營壟斷

中國政法大學教授王軍也認為，出租車數量滿足不了需要，僅靠漲價不行。政府必須放鬆管制，允許多種形式的出租公司存在，比如允許個體開出租，允許出租司機以集體、合夥形式成立企業，而放開對現有出租車公司的壟斷經營；允許汽車租賃公司或者像易到用車網這樣的公司，滿足不同人群的用車需要。

中國社科院工業經濟研究所研究員余輝則指出，供不應求，是客觀存在的，不容否認。因為正規的車打不到，才有所謂的黑車，黑車就是政府對出租車數量管制和實行特許經營的必然產物。北京應當向其它國家及地區學習，由數量管制，轉變到逐步放開管制，給黑車合法化的經營身份。

借他山之石 多管解難

同樣是人口集中的大城市，世界各地面對「打車」問題，有的實行電話叫車，降低出租車空駛率；有的放開准入，以市場規則調節打車價格；更多的，發展公共交通，讓出租車成為道路交通配角……這些做法，或可為管理部门提供借鑒。

香港： 個體經營 市場調節

大部分出租車是獨立個人擁有及經營（即個體經營模式），也有一些出租車是由出租車公司擁有，僱用出租車司機營運，出租車公司不負責司機（承攬人）的社保繳納，為純粹租賃關係。

香港政府統一發放司機執照，統一確定出租車收費價格，統一規定出租車車型、統一劃定經營範圍和車站，統一發放出租車牌照。香港出租車的獨特之處在於充分發揮市場調節作用。出租車牌照可進入市場自由買賣，價格也自由浮動。

新加坡： 二放開一監督

新加坡出租汽車是完全的市場化運作，政府實行「二放開一監督」的管理模式，即出租車准入放開，總量不控制，出租車價格放開，由經營公司自行定價，只需向政府報備；政府只對服務質量進行監管。

此外，新加坡出租車系統非常方便。市民或遊客可以輕鬆地在路邊叫到出租車或者用電話預約。如果採用電話約車，無論在什麼地方，出租車都可以在1-10分鐘之內趕到。

東京： 公營個體並存

作為擁有1,300萬人口的世界大都市，東京並不存在「打車難」的問題。

三分之二的出租車為法人企業制（公司制），出租車公司擁有完備的停車場，車輛也由公司提供，司機按照公司規定的時間運營，上下班時須履行交接手續，並將一天營運收入上交，車輛的維修、保養、燃油等都由公司負擔，勞資關係簡單明確。這與上海的公車公營模式非常相近。

三分之一的出租車為個體出租車（類似個體經營模式），一切由司機自己負擔，但成為個體司機必須達到一定條件，如要連續開出租車10年以上，不出安全事故，還要通過嚴格考試。

德國： 電召高效 不另收費

每個城市都有若干家獨立經營的出租車叫車服務中心，出租車公司與其簽署合作協議，承諾支付一定費用之後，其下屬的出租車和叫車服務中心建立無線電聯絡，有些車還配備衛星定位系統。顧客通常通過電話和網絡向叫車服務中心訂車，服務中心在接到訂單後立即根據手頭掌握的情況，指派距離顧客最近的出租車出車，方便快捷且不額外收費。德國80%的出租車從屬於全國500家較大型的出租車叫車服務中心。通過這種鬆散的結構，即將相互獨立的出租車組織成高效運轉的服務網絡，同時也避免了出租車公司規模擴大、管理成本增加的弊病。