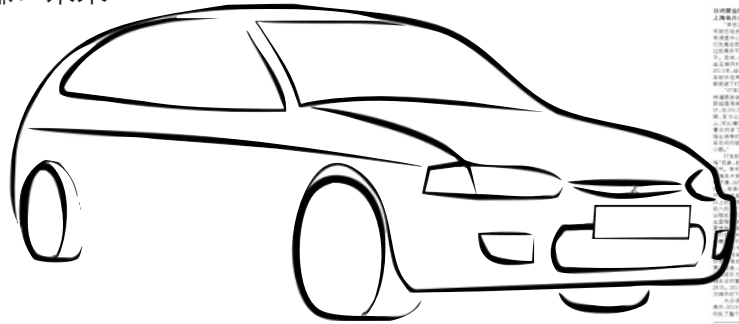


资本“寒冬”下专车如何破局?

租赁公司:期待未来少些变化 专家:应尽快出台规范机制

创新创业,是去年一整年的关键词。相较滴滴、优步等集合整个出行行业的各种创新模式,许多小公司则在步履蹒跚地迈着创业的脚步。到底有没有钱赚?未来的出路还是依附于各大平台?青年报采访了租赁公司负责人以及各个平台,试图厘清专车业的前行之路。

青年报见习记者 周寒梅



面对新兴的“专车”抢生意,新老出租车司机吐露心声,内心非常失落,自己也想跳槽



专车抢滩势头汹涌,出租车公司痛定思痛积极应对,开新约租车平台,打“老克勒”牌



又一轮“补贴”高峰来临,部分专车司机却有些迷茫,关注标准落地,内心期盼正名

盈利 专车“养肥”汽车租赁公司

皮洛(化名)是上海一家租赁公司的老板。去年这个时候,他还在为要不要开专车犯愁,今年却已在上海西南某处借了几间办公室开展专车业务。从一开始的招人到后续的管理,从“一百样”不懂到成为“老法师”,从滴滴到优步再到易道,皮洛的人生发生了翻天覆地的变化。“你做这个赚钱吗,赚得多吗?”面对一进入办公室就发问的记者,皮洛带着一丝苦笑,“你应该问我到底哪个平台能赚钱。”

皮洛说,目前公司有几百辆车,各个平台都在做,按照最终的营业额进行百分比返点。相对来说滴滴的金额少点,但是如果按照结算来说,优步是最快的。“滴滴结算速度太慢了,有的时候等几个月,我甚至知道有的小公司至今没有拿到过钱。不少公司为了生存,只能拿着从优步这里赚来的返点,补贴自己相关的滴滴业务。”虽然滴滴钱少、结账周期漫长,但是滴滴名气大,不做又不行。

在皮洛的办公室里摆着几块奖牌,上面写着当月冠军、亚军,“这是我想出来的激励法,每个月颁发个前几名,适当地给司机一些奖励,毕竟我们也是靠司机吃饭的,总归要人性化一点。”

刷单 为漂亮数据曾疯狂地“刷”

刷单,是中国专车行业起步之后的衍生词,意指骗取专车公司的高额奖励。在皮洛看来,这样的行为在损害着专车行业的发展,也是阻碍租赁公司进一步提升的桎梏。

“滴滴、优步刚刚起步的时候,为了拿出一份漂亮的数据,我们的确是睁一只眼闭一只眼。”皮洛说,刷单圈里最神奇的传说是一对夫妻轮流开车,一个月不到的时间刷了20万元。“我不知道这个事情的真假,但是多少反映出了刷单的猖獗,我觉得做什么事情都要脚踏实地,你今天刷单没被发现,明天刷单没被发现,你能保证你后天刷单也不被系统发现吗?”

在他看来,刷单也对租赁公司造成了许多不必要的麻烦。许多人被封号了来找我们,希望我们能出面帮助解决,帮助重新开通账号,但是我

们现在也没办法,几家公司对刷单的行为管控得很严格。“首先这个会浪费我们时间,我们要投入人力去帮他们申诉;其次,封号了我们少了一辆车,就少了一个盈利点,而且有的时候我们要被平台扣钱;最后,平台的资金少了,投入对未来的发展研究就会少,无意也会对我们租赁公司产生影响。”

目前,在经过了一年多的飞速发展后,滴滴和优步也开始大力着手整顿刷单行为。此外,渴望正规化的滴滴从去年下半年开始也加强了对相关司机资料的审核。“当初通过PS照片、行驶证、驾驶证的人都被封号,据我了解有上万人,优步也开发了先进的反刷单系统,两者目前的效果都还不错。”皮洛说。

管理 想扩张却遇资金瓶颈

谈及一年来的收获,皮洛说,赚钱是其次,关键是让自己认识到了上海出行或者说中国出行这块蛋糕到底有多大。

皮洛告诉青年报记者,虽然目前车辆的数量仍旧呈小幅上涨的趋势,但仍旧是有缺口。“我们就拿上海早晚高峰来说,你不要看现在有那么专车和出租车,但在许多时间点上基本仍旧是一车难求。”

不过,即便需要添加车辆,但对像皮洛这样的仍不成规模的小型公司来说,仍旧有许多不利因素需要突破。“我们也算互联网行业创业吧,但是有的时候想贷款还是没有门路。滴滴前段时间推出了‘对公模式’,要求我们添置车辆,自己准备牌照,但是我们没有那么多资金去操作,贷款也很难办下来,还要我们交10万元的保证金。此外,合同中到处都是违约扣款,这都让我们很为难。相比之下,优步的要求就简单很多,也不会要求你买车,但反过来说,这算不算得上不规范呢?”

皮洛说,过去一年,许多租赁公司总是在不停地合并,有公司熬不住退出了,有的还在坚持,还是希望能走到最后。“互联网时代是瞬息万变的,之前在滴滴里面进行培训,我们听得最多的就是四个字‘拥抱变化’。但我们希望不管滴滴还是优步,这些企业能少一点变化,多为租赁公司考虑,只有这样,才能达到双赢的目的。”

[专车平台] 只烧钱无盈利时代将过去

滴滴:做极致服务消弭政策风险

滴滴工作人员介绍,滴滴专车的车辆大多来自合法有资质的汽车租赁公司、滴滴自营车以及私家车。专车车主也要经过层层严格筛选,审核培训。截至2016年1月,滴滴出行已有1423万名注册司机,其中专车注册司机400万。专车开通259个城市,市场占有率87.2%,日订单400万。

滴滴公司表示,按照互联网法则,整个移动出行市场格局基本已尘埃落定。接下来,影响到移动出行的更多是仍未消弭的政策风险,以及企业自身如何进一步下沉业务实现极致服务。面对专车可能带来的一系列安全问题,滴滴出行本月14日宣布成立安全管理委员会,并推出行业首个基于互联网和大数据技术,且覆盖全平台的智能交通安全保障体系。滴滴出行承诺,对于因平台责任造成的损失,将承担100%赔付责任。安全管理委员会当天也公布了第一版的《安全管理工作指引》,对于专车、快车、顺风车、代驾等具体业务

做出了相应的安全规范。值得一提的是,工作人员坦言,去年“双十二”,滴滴已走上售车之路,主要迫于企业的营收压力。只“烧钱”无盈利的时代将逐步过去,而与品牌厂商合作售车或能快速“变现”。

优步:瞄准企业这块“蛋糕”

优步相关负责人接受青年报记者采访时表示,2014年底,优步仅占中国市场1%,到了去年6月份,该比例已达30%左右。未来优步中国的发展趋势,第一是推出更优质的产品,第二就是向更多城市推广优步。“随着业务不断发展,平台会逐渐降低对司机的额外补贴。”他表示,“如果单纯靠补贴不可持续。平台会通过良好的服务、优惠的产品,留住客户。”

未来,“专车”不光面对个人服务,企业也有这方面需求。今年年初,优步正试点“uber for business”业务,公司直接与优步签约,平台“一站式”解决企业员工出行问题。今后,员工不用再贴发票报销出行费,公司也可利用平台更好地限制“公车私用”情形。

[专家说法] 应为专车念“紧箍咒”

在专车未来发展问题上,大致出现两大阵营:一方认为,专车本质上还是以营运性质为目的的经营行为,既然是经营行为,就应该纳入行业监管。交通运输部拟出台的出租汽车管理新政的主旨是将网络约车纳入出租汽车范围统一管理,让新生事物有条件地合法化。另一方则称,网络约车经营服务不是简单的传统出租车行业加网络预约,而是新型交通网络信息服务,不能用监管传统出租车的思维对待这种新业态。

两种意见的背后透露的是不同经济体暗自博弈。同济大学交通工程运输学院陈小鸿教授表示,“互联网+”时代下,专车作为一种新的服务模式,为市场带来“阵痛”与生命力。陈教授建议:首先,专车行业必须正视自身服务能力和规范,设定较严格的准入门槛。其次,管好专车市场,需要与出租车区分不同的服务需求,不同的服务模式。最后,两者要有良性竞争的环境,应遵循基本一致的规则。作为政府监管部门,应尽快出台相关规范机制。

[记者手记] 新旧业态交织考验监管思维

从上周三开始,青年报推出“互联网+”时代下出租车、专车行业发展的系列报道,分别从的哥生存状态、出租车行业改革、专车疯狂补贴、打车平台突围等角度,试图对当下愈演愈烈的“专车大战”进行解读。笔者认为,专车的出现,日益渗透着我们的生活,也是倒逼出租车行业“蜕

变”的利剑。与此同时,专车“暧昧”的身份属性等也暗藏着其发展的隐忧。

去年10月交通运输部已对外发布关于网约车“征求意见稿”。尽管至今还未见下文,但笔者仍坚信新旧业态在新的“游戏规则”内,一定会拨开云雾洒下阳光。

青年报见习记者 周寒梅



“专车”抢生意 差头司机失落