

### 以专营与经营年限为“紧箍咒”

“出租汽车企业将逐渐改为‘专营’，避免糊涂账，这触动了企业的‘命根子’。”北京市交通委新闻发言人李晓松，在点评即将出台的出租车管理八项细则时特别强调说。

什么是“专营”？李晓松解释说：“现在很多大的企业，经营范围很广，餐饮、旅游什么都做，很难清楚地算出出租的收益额，不利于监管。今后，集团公司需要单独成立分公司，专门进行出租车运营。”

中国社会科学院工业经济研究所研究员余晖对“专营”的做法表示肯定。他认为“专营”确实是现有模式下的一个好的改进。目前推进实施“专营”，出租车公司就无权利用特许经营权去获得银行贷款和投资，进入其他行业。



西南政法大学民商法学院教授曹兴权表示，能否彻底执行专营，还有待观察。同时他认为，“专营是政府为了缓解民众对出租车管理体制不满的一个缓冲机制，并不能完全改变出租车行业本身的弊端。”

“意见”中出租车经营年限的规定格外引人注目。“意见”规定，出租车经营权从无限期改为6年。在保护大气环境质量的前提下，新的出租车报废年限拟由过去的8年改为6年，新增出租车运营权也是6年；存量部分逐步改为“有期”，即一批车报废更新时，经营权随之变为6年。同时制定准入退出和考核制度，明确出租汽车企业经营和驾驶员从业的准入退出等条件，完善对企业考核并追究其主体责任的制度、对驾驶员从业资格及服务质量信誉考核的制度，为加强出租汽车行业管理、提高运营服务质量提供制度保障。

中国道路运输协会秘书长王丽梅称，如果企业拿到车都无期经营，就会让企业产生惰性，不会积极主动去考虑怎么提高服务质量为市民服务。现在经营期改为6年，会让企业有压力，有紧迫感。因为企业要是干得不好，经常遭投诉，就会被缩减指标，甚至退出这个行业。这就促使企业必须在怎样做好服务上多做文章。

有专家认为，“意见”的出台，对改善出租车行业是有好处的，但是有避重就轻之嫌，难以从根本上解决“打车难”问题，因为问题的症结在特许经营权。

### 出租车特许经营权遭质疑

“我每天一睁眼就欠公司266元。”陕西西安出租车司机李师傅抱怨的，正是沉甸甸的“份子钱”。

“份子钱”，学名叫承包金，是司机与公司签订的营运任务承包费。近年来，“份子钱”为千夫所指，被认为是导致“司机苦”的根源。

“份子钱”由来已久。1996年，为规范出租车行业发展，克服90年代出租车行业无序发展的情况，北京市出租汽车管理局发布了《关于加强企业营运任务承包管理工作的通知》，规定出租汽车企业实行承包管理，应与其驾驶员签订营运任务承包合同，依法明确双方的权利义务。同时，出租汽车企业与驾驶员在履行合同的过程中，车辆价值保证金和营运收入保证金的收缴不得突破规定的比例数额，月承包金的收缴应严格控制行业公布水平线的上下15%以内。

在承包制实行后，政府对出租车的“特许经营权”进行拍卖竞标。企业为获得牌照或经营权而进行的公关，为管理机构高价出卖营运证创造了机会。因此，在出租车公司获得经营许可后，便会以收取出租车管理费、税费、养路费、保险费、折旧费等各种费用为由，向出租车司机定期收取一定份额的“份子钱”。

而今，“份子钱”成为了司机的重负，但并非是出租车公司最重要的收入来源。

“目前，根据北京市规定，单班车

司机行业内要求的承包金每月不能超过5175元，除去企业返还的岗位补贴、社保、油补及车辆折旧等费用，实际净承包金3400元左右。”李晓松称。据相关部门测算，企业实际刚性成本为3345元，柔性成本为1300元，所以，企业在每辆车上获取的月利润为500元左右。

可以看出，“份子钱”并不是出租车公司的主要收入，出租车公司的收入主要源于出租车的“特许经营权”。

国家行政学院公共管理教研部教授、公共行政教研室主任竹立家介绍说，出租车是公共资源，政府将出租车收归管理，企业要经营出租车，就需获得经营许可，而这个经营许可，就是特许经营权，也就是所谓的牌照。

据报道，拥有很多出租车牌照的大公司，凭借特许经营权，就可借信誉为担保获取银行贷款，投到其他利润高的产业，比如房地产、金融。北汽集团宣传部原部长张国庆说：“经营权虽然看不见，但能源源不断地创造财富。拿到经营权除了能收‘份子钱’，还能别处生财。”

不少学者质疑出租车特许经营权存在的合法性。“出租车行业最根本的弊端是特许经营。并没有任何一部法律规定，出租车要进行特许经营。特许经营导致寄生公司的产生。”曹兴权说。

### 电召改写“中国式打的”

“这次《意见》中最大的一个亮点，就是在全市推广电召服务模式，建立统一特服号码的调度平台，改变‘中国式打的’模式。”李晓松在接受采访时说。

出租车在街上空驶，乘客在路边苦等，招手即停，出租车停车后，后面堵一大串车，这种“中国式打的”，令不少乘客和的哥苦不堪言。

在发达国家，电召服务已经是出租车行业普遍采用的服务方式。德国汉堡的出租车，普遍采用叫车系统，身处任何地方，电话叫车5分钟之内便有出租车赶来。

我国的出租车电召服务，起步至今已逾十年，但推广并不尽如人意。“一方面是缺乏消费习惯，一方面是运营还存在问题。”北京市金建建科技有限公司前呼叫中心经理白羽介绍。据了解，北京市出租车日均客运量达190多万人次，目前有两部叫车电话，每天成功受理的出租车预约业务不到1万单，在北京市出租车业务量中所占的比重远低于1%。

“早晚高峰打电话叫车，接线员就会劝你干脆到路边招手，根本叫不到车。”经常打车的唐先生说。他表示，如果电话叫车的成功率能够提高，自己很愿意尝试这种服务方式。



张兮兮制作

推广电召服务，乘客最关心的还是预约的成功率。李晓松表示，这次会适度增加车辆投入，主要用于预约叫车服务，还要在城市中心区和人流密集的地方建设调度站、扬招站和专用停车位等配套设施，“我们的目标是，提前4小时预约，成功率达到99%”。

大力推广电召预约模式的不止北京。今年2月份，三亚市为缓解旅游旺季打车难，陆续投入100辆的士，专门进行电召服务。越来越多的科技元素，参与到预约叫车的大军中。除了网上预约、叫车软件，扫一扫二维码也能预约叫车。例如杭州的“微信车队”，出租车司机和乘客通过微信联系，提高了出行效率。武汉大学政治与管理学院教授张晓燕很看好预约叫车：“预约叫车是一种点到点服务，避免了乘客在路上拦车被拒载，不仅能够便民，也能够规范出租车的运营，节约司机在路上空驶的时间。”

除了便民和提升服务质量之外，电召服务模式对出租车运营，有更深刻的影响。李晓松表示：“发展出租车电召服务，对转变出租汽车运营模式、缓解交通拥堵、促进节能减排具有重要意义。”

北京市发改委22日发布价格听证会公告称，近期将就北京出租汽车租价调整和完善燃油附加费动态调整机制召开听证会。此前不久，北京曾出台《关于加强出租汽车管理提高运营服务水平的意见》（简称“意见”），试图从出租定位、体制机制、运营模式、政府监管和企业主体责任等方面，综合施策，提高出租汽车行业运营服务水平。北京对出租车行业的密集调整，与社会呼声相应和，旋即引发舆论热议。北京的新规能否缓解“打车难”、“司机苦”？出租车改革应向何处推进？

破解打车难：

# 推广电召服务 放下特许经营

潘旭涛 黄 达 赵 静

制图：潘旭涛

## 解决『打车难』 须内外兼修

陈澹宁

北京市政府近日出台《关于加强出租汽车管理提高运营服务水平的意见》，承诺将采取“一揽子综合措施”对出租车领域进行改革，这不仅点燃了受困于“打车难”、“工作苦”的民众与司机的希望，也引发了媒体的议论热潮。

有积极支持者认为，《意见》把特许经营权转为“无偿有限期考核”的“专营”，提出建立退出机制，引入市场竞争，这些新举措都抓住了改革的“牛鼻子”，显示了触动利益的勇气。但也有人保持谨慎乐观的态度，对《意见》是喊破嗓子，还是甩开膀子，仍在观望之中。更有一些尖锐的批评，认为《意见》走的是行政干预的老路，难以充分调动市场调节的力量，在某些方面浅尝辄止，有避重就轻之嫌。

支持者对改革信心满满，批评者不乏真知灼见，这体现了中国越开放和理性的公共言论空间。但在笔者看来，目前的讨论仍然有让人不满足之处。

“司机苦”不仅是北京一地的现象，也是全国各地普遍存在的问题。通常的解释是认为出租车公司为了获取更多利润而收取了过高的“份子钱”，这低估了问题的复杂性。据报道，

北京市出租车公司在每辆车上月均获利500元左右，全市两百余家出租车公司、6万多辆出租车每年共可创利3亿多元，但这些从“份子钱”上抠出的利润摊到每家企业身上并不丰厚。那么人们所说的出租车领域的“暴利”究竟出自何处呢？

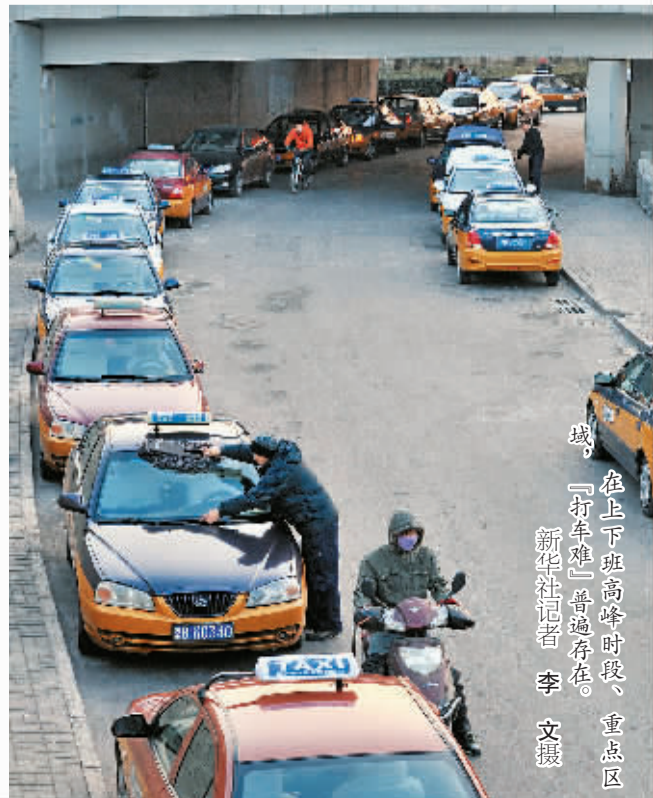
温州的例子给人以启示。温州出租车牌照价值不菲。车主以牌照为信用抵押获得银行贷款，投资其他领域，而原有出租车业务则交由中间人管理，自己只需坐食其利。车主变为钱主，这样的转变在全国普遍存在，北京亦然，只是这里的车主是有特许经营权的公司。这些公司不仅经营出租车业务，更将无偿无限期的特许经营权作为信用担保，来获得银行贷款，转而投资地产、金融等其他领域，获得暴利。靠份子钱与牌照照生财相比，不过小巫见大巫。

所以，解决出租车行业的“暴利”问题，关键是限制出租车公司将服务公共事业的权利“无中生有”地变作自己融资的信用抵押。《意见》就特别提出要逐步推行出租车公司专营制度，禁止经营其他领域，这是“动命根子”的举措。

目前讨论的热点里，无论是改善司机的生活

状况还是触动行业暴利的命根子，解决的都是行业内部利益分配的经济问题。但“打车难”不仅仅是行业内的经济问题，也是行业外的社会问题。“打车难”反映了出租车供求关系的失衡，这个失衡有区域之别，往往是城市中心和边缘区域难打车，介于二者之间的地区打车并不困难。道理很简单，对司机来说，理想的状况莫过于不堵车、不空驶，而城市中心大堵，边缘区域太空，司机自然都不想去。所以出租车供求关系的失衡本质上是一个城市区域发展的失衡。公共交通建设的滞后带来了更多的打车需求，而为完成高额的“份子钱”任务，司机更不愿去或堵或空的地区，这加剧了供求关系的失衡。因此，解决“打车难”问题，从小处看事关行业利益分配调整，从大处看则依赖于城市区域统筹发展。

综上所述，我们关于《意见》的讨论，一方面要进一步找准出租车行业“暴利”之源，讲清道理，对症下药；另一方面，要跳出《意见》，把出租车行业的问题放到城市统筹发展的大局下看待，以区域间平衡发展来解决出租车供求失衡。唯有内外兼修，方能解决“打车难”问题。



在上下班高峰时段，重点区城「打车难」普遍存在。新华社记者 李文摄