

出租车“份子钱”还能“拧”出几多水分？

对于往日坚不可摧的“利益壁垒”和出租司机、乘客的满腹怨气，这绝对算得上一记重要突破：新旧车交替，多地出租车行业改革再次发力，不约而同也不可避免地从解决“份子钱”问题开始。当“破冰”已成事实，人们关心的是：在专车的冲击下，“份子钱”还有多大下降空间？今后的“份子钱”改革，应该向哪个方向走？

“份子钱”低头，水分还能“拧”出多少？

新年第一天，江苏省宣布出租汽车企业向驾驶员收取的管理服务费、租赁承包费（俗称“份子钱”）正式放开，取代了之前实行政府指导价的做法。这意味着，“份子钱”交多少，司机可以和公司商量着办。

“现在放开是为了市场化，提高运营效率，降低运营成本。就这一阶段来看，对公司、司机和消费者都是有利的。”南京市客运交通管理处办公室许兵表示。

不只是江苏，多地也开始了与“份子钱”相关的改革措施。去年9月，广州放开出租汽车承包费、合同保证金等经营服务性收费，出租汽车企业可根据企业经营成本、市场供求等情况自主定价；同一时间，杭州出租车改革方案也出台，确定将实行经营权无偿使用；2015年12月24日，宁波计划取消收取市区出租车营运权有偿使用费，目前该方案仍在征求意见中。

“与市场反应相比，政府的政策出台还稍显滞后，出租车行业内部大多在政府让利之前，已展开了行业自救。”杭州市出租车行业协会秘书长许增期介绍。从去年上半年传统出租车受到网约车冲击后，市场环境就比较恶劣，企业面临“退包潮”“缺人潮”，下调“份子钱”是无奈之举。

实际上，多年来始终岿然不动的“份子钱”，已经开始低头。以杭州为例，多家公司退还承包金的10%给司机，另外还通过补贴、奖励的方式，“份子钱”从去年年初的每月8000元降到现在的最低每月6400元。

网约车的竞争推动着“份子钱”破冰，但值得注意的是，从上述各地出台的政策看，涉及的主要仍是取消政府管理费，但真正核心的承包费最多只是放开，而不是取消，



这或许为下一步“份子钱”再挤水分提供了空间。实际上，“份子钱”并非出租车的“天然基因”。例如在日本，实行的是严格的出租车准入和服务门槛，司机不交“份子钱”。

降价留人，能否“拯救”出租车？

政府和企业在不断挤压“份子钱”中的水分，让曾经暴利的出租车行业回归真实。南京卓迅汽车租赁有限公司副总经理殷浩认为，这个节点上江苏推出这样的政策是利好消息，司机可以有选择权，选择待遇更好的公司。

不过对行业来说，放开“份子钱”对于传统出租车行业的“拯救”依旧面临挑战。“现在留下来开车的要么是合同没到期的，要么是对行业还抱有一丝希望的，春节前后一批车将承包到期，已提前打好招呼不会再续约了。”杭州大众出租汽车股份有限公司党总支书记金凯说。

金凯还提到，从去年五六月月份开始公司一直有10%左右的出租车是停在停车场的，因为招不到司机开车，每辆车一个月就要亏六七千元。

朱瑞是该公司仍在“坚守”的司机之一，但他并不讳言，自己是一边做一边寻找新的机会，“公司一直在降‘份子

钱’，福利各方面做得比以前好，所以我再留一段时间，如果以后专车‘抢饭碗’还是这么严重，我也回老家谋个别的生计了。”

更多的司机则认为放开“份子钱”目前看来是降低，但以后怎么发展不确定。“因为市场受到专车冲击，企业才有了下调‘份子钱’的主动性，若不是因为行情不好，即使政府说了放开，司机依然没有太多话语权。”广州出租车司机陈友强对“份子钱”放开并不看好。

南京江南公司出租车司机王迎峰也持同样的观点，“出租车公司肯定会抱团取暖，小公司绷不住的话就被大公司收购，慢慢就会形成大公司垄断，价格他们会说涨就涨，我们势力太小，对我们反而是不利的”。

东南大学法学院副教授、东南大学交通法治与发展研究中心执行副主任顾大松表示，放开“份子钱”实际上是放开了出租车公司的手脚，但如果网约车不进入市场，放开定价未必是好事。“因为出租车司机是没有议价能力的，这也是为什么过去要定价。”

“夺”回市场，传统出租车还有哪些“大招”？

传统出租车行业当前普遍

的短板，在于落后的管理模式导致运营成本过高，经营压力最终转嫁到司机和乘客身上。网络约租车之所以能在短时间内迅速占领市场，一个重要原因就是它利用互联网技术，突破了原有的管理模式，降低了运营成本，价格和服务“双管齐下”，受到乘客青睐。

专家表示，实际上传统出租车行业有许多自身优势，包括司机职业化水平普遍更高，管理相对规范，更具规模化效应等。在移动互联网时代，传统出租车公司管理模式已落后，但不意味着不再需要传统出租车。网约车的优势在于重司机轻公司，今后如果要取消“份子钱”，管理模式必须变革，方向是更加市场化，收费模式应和网约车相似。也只有公司的收费模式改变了，“份子钱”才能真正取消。

为了赢回被专车“夺”走的市场，除了对“份子钱”开刀，各地传统出租车行业还加快了其他方面的改变步伐。

上海试水成立出租汽车驾驶员服务社，解决“个体户”挂靠难的问题；杭州整合多家出租车公司成立出租汽车集团，探索“互联网+出租车”模式，把服务质量作为一项重要考核指标，同时新增司机服务区，让出租车司机能够便利舒适地用餐、休息。另一方面“赏罚分明”，执法部门加大力度惩处出租车经营性违规行为，义乌、广州、深圳等地还投入更多力量查处黑车。

顾大松认为，在当期情况下出租车应当实施动态调价，控制传统巡游车的总量，让出租车和网约车联动，集中化管理是一种较为妥当的管理模式。上海交通大学安泰经济与管理学院副教授黄少卿则表示，在经营模式上，监管部门应该把更大的自主权交给出租车行业的从业者，给优秀的人一些自行运营的空间。

据新华网

新能源汽车倾斜政策 一季度有望推出



1月11日，工业和信息化部装备工业司发布的数据显示，2015年12月份，我国新能源汽车生产9.98万辆，同比增长3倍，新能源汽车的发展态势与日俱增。

具体来看，纯电动乘用车生产2.57万辆，同比增长114%，插电式混合动力乘用车生产1.05万辆，同比增长2倍；纯电动商用车生产5.78万辆，同比增长6倍，插电式混合动力商用车生产5725辆，同比增长51%。

渤海证券分析师郑连声表示，发展新能源汽车已上升到稳增长、调结构、惠民生的战略高度，国家将继续加大对新能源汽车市场导入期的政策支持力度，新能源汽车市场化进程将继续加速。

“随着基础设施的日趋完善，2016年新能源汽车私人消费有望持续升温。首批纯电动汽车生产资质有望在2016年一季度放开。此外，充电设施建设财政奖励办法、各地充电设施专项规划和建设运营管理办法等将陆续出台。”郑连声透露。

《证券日报》记者整理发现，各地推动新能源汽车发展的动作极大。近期，河北省政府办公厅印发《河北省加快新能源汽车产业发展和推广应用若干措施》，明确纯电动出租车运营2016年起在全省推广。

此外，浙江新能源汽车推广成效显著，4个示范城市共推广2.36万辆；四川新能源汽车产业瞄准千亿级，到2020年产能将达30万辆；深圳2015年2万辆电动车指标全部用完，5849辆电动私家车已上牌。

受政策利好，新能源汽车概念股在2015年表现突出，板块整体涨幅超过1倍，29只概念股涨幅翻番的达到15只。

郑连声表示，在环保形势日益严峻和政策持续加码推动下，新能源汽车将继续加速普及，技术升级将带来成本下降，新能源客车有望成为继高铁和核电之后又一出口亮点。

平安证券分析师王德安表示，多维政策驱动2015年新能源汽车推广大超预期。2016年产业环境改善，预计鼓励政策有望于一季度密集出台。

据新华网

豪车国产化缺失还能挺多久

尽管国内汽车市场整体销量增幅放缓，但国产化仍是豪华车企销量上升的制胜法宝。面对进口车市场的下滑，目前排名前十的豪华品牌中，仅有雷克萨斯和保时捷仍采取纯进口方式进行销售。业内人士认为，豪华品牌国产化的缺失，由此带来的生产成本、关税成本、市场反应等负面作用，将迫使进口车型的优势进一步减弱，直接影响到在华的竞争力，为今后的发展埋下隐患。

进口车市场萎缩

最新的统计数据 displays，在市场疲软和高库存的双重压力下，2015年1—11月，我国进口汽车销量下降幅度达到20.6%，下降至83.29万辆，2015年成为汽车进口量十年来首次出现下滑的年份。

国机汽车市场部高级经理王存分析认

为，2016年进口车市场仍将呈下滑态势，销售上牌仍会有个位数的下滑，进口车“量产化”与“国产化”两大策略将呈现白热化的竞争。值得关注的是，作为纯进口品牌，雷克萨斯与保时捷的排名出现了变化。其中，雷克萨斯2015年累计进口汽车7.64万辆，同比下滑8.7%，成功超越此前借力SUV市场快速发展的路虎、Jeep等品牌，成为位居宝马、奔驰之后，进口量排名第三的品牌。而保时捷2015年在华销量为5.43万辆，再次晋级十大进口豪华品牌。

产品依赖存隐患

尽管依靠SUV车型的表现，雷克萨斯、保时捷、林肯等豪华品牌在竞争激烈的国内车市中博得一席之地，但纯进口身份所导致的高售价，仍然成为其销量持续增长

障碍之一。

目前，与保时捷Macan、林肯MKX同级竞争的一汽大众奥迪Q5，低配车型的官方指导价下降至40万元以下，加上经销商所给出的优惠，最终成交价仅为33万元。但是，保时捷Macan与林肯MKX由于进口车身份，起售价分别为55.8万元和44.98万元。一位林肯4S店销售人员坦言，在国内车市价格不断下探的现状下，售价偏高以及无任何优惠，使得部分消费者在店内询问价格后，便另寻其他品牌。

在全国乘用车联席会秘书长崔东树看来，过分依赖SUV以及产品价格下探，对纯进口豪华品牌而言，依然面临着风险。“毕竟进口车市场下滑已不可避免，去年表现突出的进口品牌，同样将遭遇寒冬，势必会考虑到转型的问题。”

据新华网