

疫情阴影下的网约车：部分司机收入锐减80%

柯晓斌 界面新闻



图

片来源：视觉中国

记者：柯晓斌 编辑：文姝琪

//

当下，人们出行需求紧缩，网约车的订单量也在急剧下降。这意味着，这段时间，司机们将没有收入或只有极低的收入。

//

在疫情的阴影下，网约车行业正经历着一场可能从未有过的困难。

1月23日，武汉封城，新型冠状病毒在全国蔓延后，几乎所有的交通枢纽都停摆，随后，诸多城市开始封锁城市内的道路，不允许市民出门。当下，人们出行需求紧缩，网约车的订单量也在急剧下降。这意味着，这段时间，司机们将没有收入或只有极低的收入。

这只是困难的一部分。

“华南某省尽管没有封城，但是受疫情影响，现在已经陆陆续续有司机要求退租。”一位拥有数千辆汽车的租赁公司老板接受界面新闻记者采访时表示，年后退租司机占比达到30%。“司机一旦退租，车子就会空置，每辆车的成本大概是在4800元/月左右，这笔钱就需要租赁公司自己掏，这对于租赁公司而言是无法承担的。”

在他看来，对于租赁公司而言，已经到了生死存亡的关键点。

同时，在当下，为了保证一线医护人员的正常出行，包括曹操出行、高德、滴滴等在内的大出行公司都召集了司机志愿者给他们提供出行服务。“只有共同去抗疫，才能尽快的恢复正常运转，然后再想办法突围。”一位不愿具名的大出行公司联合创始人表示。

但真实情况也许并没有如此乐观。



收入减少五分之四

两天前2月8号，张丽英开始在家休息。

随着新型冠状病毒的蔓延，三天前，杭州也几乎进入封城状态，市民出入小区都需要办证明，量体温。大部分的城市道路都被封锁。截止2月10号上午11点，浙江省确诊病例为1092位，仅次于湖北和广东，其中新增29例。

这对于张丽英而言并不是一个好消息。每天早上醒来，她做的第一件事是打开手机查看全国范围内的新增感染人数、死亡人数，疑似病例人数。“希望疫情能早点过去，这样经济上压力也会少一些。”

她是山西人，今年40岁，有两个女儿，其中大女儿今年马上要高考。两年前，张丽英离婚后，一个人来到杭州，成为曹操出行的一名网约车全职司机。

“每月房租2000元，其他开销2000元、吃饭1500元、两个孩子生活费1500元左右。”她算了一笔账。此前，她作为曹操出行的司机队长，每月到手收入大概在一万一千元左右。“如果节省一点，每月可以存下五千元。”

这是她在杭州过的第二个年。“从杭州到太原，高铁需8个半小时，票价561元，年前飞机基本都在一千五百元左右，过了春节节假日后，从杭州到太原的特价飞机票价有的只需要300

元。”为了省回家的路费，和去年一样，她计划春节假期过后再回家看望孩子。

同时，春节期间，因为司机大都回家过年，也不会堵车，公司还有奖励和补贴。算下来，去年从大年初一到初七，一个礼拜每天在岗10多个小时，平均每天二十多单，她赚了大概5000元。

“我要多存一点钱，孩子念大学需要钱，虽然是由其父亲抚养，但作为母亲，还是想尽可能地去供她读大学。”

而今年受疫情影响，这七天她整体收入只有去年的五分之一。“在杭州开始封锁城市交通道路之前，武汉封城后，杭州打车用户就明显减少，一个小时都拉不到一单。三天前，杭州禁止外出后，直接就没订单了。”她说，庆幸的是，她是曹操出行的全职司机，不管怎样，公司依然会给她提供底薪和五险。

没办法上岗的日子，她只能呆在自己的出租屋里。

“这个时候回家要隔离14天，一来一回28天，一个月就没有了，不划算，还是想着疫情能尽快得到控制，然后上岗赚钱。”她说。

今年5月，她打算回家一趟，陪她女儿参加高考。让她焦虑的是，她可能存不到预期中想要给女儿读书的钱了。



租赁公司几乎崩盘

最近一个礼拜，刘明（化名）都焦虑到失眠。

2014年，在网约车平台开始兴起时，他帮滴滴在华南地区招募并管理司机。如今，他的公司已成为滴滴比较大的合作商，目前有接近1000辆汽车。

去年八月份开始，滴滴取消了融资租赁（以租代购）模式，在全国范围内推行经营性租赁。和融资租赁不同，经营性租赁的车辆最后归属权归于司机所挂靠的租赁公司所有，这意味着，和滴滴合作的租赁公司必须自己购买车辆，属于重资产运营的模式。同时，司机退租的政策也相对灵活，一旦提前退租，只需要缴纳押金的10% - 20%作为违约金就可以，基本只需付出两三千元。

作为滴滴的第三方供应商，租赁公司必须要自己拥有车辆。但中小企业缺乏足够的现金流去购买车辆，它必须通过第三方机构授信从中借贷，把车辆作为金融产品打包卖给司机，从租金差中获利。

这意味着，一旦司机退租，车辆将成为公司的空置资产，无法产生效益。同时，作为中间层的租赁公司还需按月给授信机构缴纳所有车辆的贷款。

在刘明公司现有的1000辆汽车中，融资租赁和经营性租赁各占一半。其中，融资租赁的月供直接由司机自己承担。

“疫情爆发以后，目前已经有接近30%的司机要求退租。”让刘明焦虑的是，这1000台汽车，加上利息、保养等费用，每辆车每月需要4800元左右，这也意味着每个月硬支出近500万。保守估计，30%的退租率中有一半属于经营性租赁，这意味着有150辆车子在招募到新的司机上岗前实际上就是负资产，不可能带来收益，这部分每个月付给银行和其他的费用支出总计72万。

“现在情况还不明朗，也不知道什么时候能恢复正常，也许退租率还会更高。”他表示，公司员工的工资、办公地的租金、水电这几项加在一起，每月也得支出50万左右。

“这次黑天鹅事件，几乎让租赁公司体系面临崩盘。”他说，更为关键的是，租赁公司几乎没有通过减少开支等方式去度过危机的可能，一旦全国范围内租赁公司体系出现崩盘，很多司机将面临下岗。

“如果银行及金融公司能延长租赁公司还款半年，同时，政府对这个行业进行补贴，租赁公司才有可能活下去。”同时，刘明还寄希望于在特殊时期，平台能在计价方面的政策作出调整。

刘明的焦虑是这个行业当下的缩影。

另外一位不愿具名的全国性出行平台联合创始人则表现出更为长远的担忧，他表示，就算疫情得到控制，但很长一段时间内用户对于出行的安全性会产生担忧，很多出行场景需求将会降低，比如去KTV和饭店等等。

不过，在他看来，也许这也是一个机会。如何去满足特定出行场景的需求，是接下来值得去思考的问题。



先抗疫，再突围

“用户需求会降低、供应链的艰难会直接影响供给侧。”多位出行公司的CEO均和界面新闻记者表达了看法。

的确如此，以滴滴为例，其供应链的生存状态将会给它带来直接影响。

滴滴官方宣布的数据显示，目前，全国范围内，滴滴的租赁公司达到3000多家，每天的日订单量达到3000万单左右。值得一提的是，作为全国最大的信息撮合出行平台，滴滴并不直接控制车辆，更多的是依靠租赁公司或其和车企共同成立的合资公司。

一周以前，滴滴旗下的小桔车宣布，和湖北省内94家租赁公司伙伴、26家金融保险等机构沟通协商，共同发起倡议行动：在武汉、黄冈等湖北16个城市里，从小桔车服合作租赁公司租车的司机无须缴纳2020年2月份的租金，车辆租期顺延一个月。

但目前这个倡议行动只覆盖到了湖北地区，刘明旗下的司机享受不到这个政策。

针对全国范围内其他受疫情影响的城市，小桔车服表示正加紧和20家金融机构、37家保险机构以及近3000家租赁公司等产业上下游合作伙伴紧密沟通，同时也在积极和各地主管部门寻求帮助和指导。

小桔车服方面表示，“我们正联合行业伙伴协调制定更全面的解决方案，希望最大程度帮司机缓解车租压力，请大家给我们一点时间。”

无论如何，“活下去”是刘明们目前最大的需求，但也只有等疫情过去，才能想办法进行自救。

“现在公司都在抗疫，只有等疫情过去了，才能去着手准备突围的事情。”多家出行公司创始人也都这么认为。

的确，时间意味着资金成本，只有共同抗疫、缩短受疫情影响的时间，尽快恢复运营，才有更多可能。

另一方面，他们也寄希望于国家出台更多有利于企业的业务恢复政策。

截止目前，已经有滴滴、曹操出行、高德等多家出行平台都召集了司机志愿者在武汉等多个城市给一线医护、社区提供出行服务。其中，曹操出行设立了2亿元人民币新型冠状病毒防控专项基金，并出资100万元给社区居民免费提供出行服务。

滴滴此前也设立2亿元的保障车队专项资金，用于这些车队司机津贴、保障和采购防疫物资等。目前已在全国一百多个城市设立司机防疫服务站，免费为司机发放口罩、消毒液等防护物资。

出行公司正在不断通过一些措施来给司乘两端恢复信心。无论如何，人们的出行需求始终存在，在生活恢复正常节奏之后，打车依然是城市人口的刚需。

但值得注意的是，经过这一战之后，出行行业的大量供应商将异常艰难。这也就意味着，在运力端将面临着重新洗牌的可能，而新补充进来的运力端（供应链）和平台端，也需要重新磨合。

不过，就像他们说的，眼下只有齐心，才可能尽快地攻克疫情，然后恢复生产。

作为这个生态中的一名个体，这也是张丽英目前最大的期待。

未经授权 禁止转载

[阅读原文](#)