



多地发布网约车行业风险预警

如何面对网约车“运力饱和”？

5月20日，江西景德镇市交通运输局发布网约车行业风险预警通告。通告称，受网约车及从业人员数量快速增加等因素影响，目前景德镇市区网约车单车日均接单在15单左右，单车日均运行收入240元左右。综合市区人口数量、群众出行需求、公交发展水平以及现有出租汽车里程利用率等因素，市区网约车运力趋于饱和。今年以来，全国多地发布网约车行业风险预警，公开提醒慎入网约车行业。预警信息显示，多地网约车运力已趋于饱和，或者远超实际需求。

多地预警来袭，

网约车市场陷入饱和？

随着共享经济的兴起，网约车行业在中国经历了迅猛的增长期，然而，今年以来，该行业的警报声愈发响亮，多地接连发布风险预警，为网约车市场的过热态势敲响了警钟。

据媒体统计，5月以来，江西鹰潭、江苏苏州、重庆、福建莆田、河南商丘以及江西景德镇等地相继发布网约车行业风险预警，公开提醒慎入网约车行业。

数据显示，2024年第一季度，江西鹰潭，全市网约车日均订单量为1.67万单，单车日均订单量仅为14单，单车日均收入约205元，单均收入14.68元；相较之下，苏州和重庆情况稍显乐观。其中，苏州大市网约车日均订单量55.49万单，单车日均订单量为15.04单，单车日均营收约350.14元，单均营收约23.21元；重庆中心城区网约车运力已远超实际需求，日均总订单量65万余单，单车日均接单13.6单，日均营收（流水）约321元（未剔除平台公司流水抽成、订单信息服务费）。

据测算，福建莆田市网约车日均订单量10—12万单，网约车全职驾驶员平均每月休息4日，每小时平均收入30—40元，扣除成本后，月均收入约4000—8000元；而河南商丘市区网约车单车日均接单在15单至18单，单车日均运行收入200元至230元。

这些数据共同指向了一个核心问题——市场饱和。在业内人士看来，市场饱和的原因是复杂且多维的。首先，疫情的影响使得

许多人转向网约车行业，导致从业人员数量快速增加。其次，随着市场的发展，网约车平台的补贴逐渐减少，新用户的增长速度也在减缓，导致市场增长空间受限。

近四年司机增幅127%， 同期订单量增幅不到11%

记者注意到，过去几年，网约车市场快速发展壮大，短短几年间，从业者逼近700万。

交通运输部发布最新数据显示，截至2024年3月31日，全国各地发放的网约车驾驶员证679.1万本，网约车运输证284.7万本，今年1—3月，新增发网约车驾驶员证21.9万本，车辆运输证8万本。

据工人日报消息，2020年到2023年，全国网约车驾驶员证增加了368.1万本，增幅达到127%。而反观同时期内，全国网约车订单量增幅却不到11%，人均订单量也从280单下降到了136单。

据企查查数据显示，从区域来看，山东现存1170家网约车相关企业，位居第一。云南、辽宁分别现存960家、833家网约车相关企业，位居前三。从城市来看，青岛现存680家网约车相关企业，数量最多。

面对“僧多粥少”的境况，网约车平台为了抢占市场、扩大流量，司机收益被挤压，收入也在下降。

济南网约车司机王师傅22日从11点到14点一共跑了3单。“车明显多了，后台可以看到所在位置周边的空车，平峰期在济南市区，不管哪个位置周围几乎都是两三辆，甚至更多，商圈周边的空车数量比前几年翻倍。”王师傅说。

今年是王师傅跑网约车的第四年，每天流水400元左右，去掉车险、充电费、车贷，他每月的净收入5000元—6000元。“时薪降低，原来每小时40元—50元，现在每小时大约30元，想多挣钱只能耗时间，我现在每天跑车12个小时以上。”王师傅说。

采访中，不少网约车司机表示，随着车辆的增多，平台派单方式、计价方式也有变化。“平台优先给跑特惠快车的司机派单，而特惠单的收入太低了，其抽成在27%至29%，平台给消费者的优惠部分由我们司机买单，我们如果设置‘不接特惠快车’，派的单就少。”王师傅说道。

陈师傅也向记者透露，在机场、火车站等地，某网约车平台不按照排队号，而是根据司机的积分派单。“之前有排队号，心里有底，现在除非积分在460分至470分的司机走得快一点，普通司机只能耗着等派单，少则一两个小时，多则三四个小时。”

■专家建议

网约车行业的竞争

应该寻求差异化、多样化服务

针对网约车市场饱和问题，东南大学交通法治与发展研究中心执行主任顾大松认为，需要根据社会经济发展形势完善网约车的退出机制，让不合规的网约车“出局”，对于行业来说也是一次“洗牌”。

顾大松称，由于出行是刚需，网约车给灵活就业提供了空间，涌入这个市场的人比较多。在数量的调控上，可以考虑存量的运力怎么淘汰，加强车辆、人员退出机制，比如让日常服务质量测评、动态监测等发挥作用。

网约车市场饱和，健康有序发展才是“正道”。同济大学智能交通运输系统研究中心主任杨晓光此前接受媒体采访时表示，网约车行业的竞争，不应该仅仅停留在价格和数量的层面上，应该寻求差异化、多样化服务。

杨晓光称，随着高新技术的发展，共享和预约交通应该是未来城市交通阻塞治理的一个利器，应该因势利导将现有的网约车交通体系和平台向未来的高质量预约出行方向发展。“比如预约小型公交以及高乘坐率的小车，像通勤通学、定制交通，可以把网约车作为补充。”

综合半岛晨报、中华网财经、海报新闻

