

成本高昂体制僵化 全行业亏损阴影笼罩上海出租车

证券时报记者 李娟 刘晓晖

很长一段时间里，出租车行业的牌照、油补、 份钱”一直在被外界过度解读。 “不透明”、 “黑幕重重”、 “旱涝保收”乃至 “暴利行业”等标签一再加深公众对这个行业的负面印象。

然而，证券时报记者深入上海城郊各家出租车企业采访后发现，在过度管制下，所有企业营收都在下滑，加之超常规上涨的各种成本无法通过价格传导，行业亏损面正在扩大。据了解，在上海，出租车企业心里都有张 “死亡时间表”。

承包制走到尽头

“明年郊区出租车企业肯定全部亏损，最晚到2015年，上海市将史无前例地出现全行业亏损，未来出租车企业还将以每年5~10家的速度消失。”

郑华明和杨俊（均为化名）是上海市两家出租车上市公司的高管，他们一度拒绝记者采访，因为话题 “敏感”、 “牵扯利益太多”， “难处理各方关系”。几经沟通后，记者先后来到这两家公司。

几乎所有报道都一边倒站在司机和乘客立场上说话，很少有人考虑企业和股东利益。”郑华明开门见山地说，上海的出租车企业心里都有张 “消亡时间表”。

上海出租车大多实行 “承包制”。所谓承包制，就是企业拥有车辆的产权和经营权，与驾驶员签订承包经营合同、执行公司化管理。企业收入是按月向司机收取的承包指标，就是你们常说的 ‘份钱’。”郑华明说。

“份钱”一直是外界炮轰的对象，近几年在舆论压力下多次下调。上海最近一次调整是在去年5月，将单车每月的承包指标在8500元基础上下调300元，至此，6年间该指标累计下调5次，从10200元降至8200元。郑华明说， “份钱”是收入来源，但出租车公司并没有控制权，实际上 “政策在给驾驶员减负的同时，企业收入也在相应减少”。

除了收入 “被下滑”，出租车企业还得面对刚性上涨的工资成本。外面都不理解，说 “驾驶员是承包的，企业怎么还会产生实际工资”？其实这是给司机上缴的 “七金”，这块支出每年以10%以上速度上涨。”杨俊称。

去年6月的出租车调价听证会上，上海市政府曾出示一份行业审计报告。报告以强生、巴士、锦江、海博等8家出租车企业为审计对象，结果显示，2009年~2010年上海市出租车每车每月的平均净利润分别是1518元和1022元。收入下降成本上涨，出租车公司的盈利空间越来越小。

市区出租车定价权掌握在政府手中，那么从今年4月起获得基础运价和运价加价权的郊区企业，境况会不会好些呢？

位于闵行区的一家出租车公司负责人夏文仙不这么认为， “郊区企业规模小， ‘份钱’比市区低，所以承担成本上涨的能力很有限，日子更难过。”她举了个例子，郊区驾驶员多是城镇户口，本来公司为他们缴纳的是小城镇保险，但自从去年7月统一转为城市保险后，每人每月的社保费用立即增加了300元。

2012年，整个行业都被巨大的不安全感笼罩着。杨俊告诉证券时报记者，去年的审计报告还没有出来，几个大公司初步估算每月单车利润已经不到600元。 “出租车行业的现状，大家心里都清楚，明年郊区出租车企业肯定全部亏损，最晚到2015年，上海市将史无前例地出现全行业亏损。”

那么作为主管部门，上海市交通运输和港口管理局是否了解出租车行业的现状呢？可惜记者按照公开信息致电该部门时，一直无人接听。

由于看不到前景好转，每年上海市出租车行业都有企业在退出。证券时报记者了解到，上海市出租汽车行业协会于1988年5月成立，最多时

有650多家出租车会员公司，2012年6月末这一数字减少到115家，预计未来出租车企业还将以每年5~10家的速度消失。

就像冰川在融化，资本早就看不到这个行业了。”夏文仙告诉证券时报记者，一些暂时无法退出的规模企业都在出售非主营业务，压缩、分流中层管理人员。比如一个分公司原本只能管理2000辆出租车，合并缩编后就要求管理4000辆。

对于剩下的出租车企业来说，行业退出或许会变得越来越难。这是因为上海出租车牌照实行总量管理，企业要转手牌照后才能退出，但现阶段不仅愿意接牌的企业很少，而且报价也从几年前50万元跌到30万元不到。

我们是上市公司，不能说不干就不干，公司也在想办法降低成本增加收入，减缓走向死亡的时间。如果非要说企业还有什么收入来源，那就是广告费，和条幅大小挂钩。本来出租车后窗允许张贴全幅广告，但考虑到行驶安全后，现在要求条幅改小，所以这块收入实际上也很有限。”杨俊表示。

高毛利率幻象

每辆出租车净利润只有500元左右，净利润率不到6%。出租车公司还得额外承担一笔车辆处置损失，这几年出租车二手市场交易很不活跃，实际处置价只有1万多，所以每辆车仅账面损失就过万。

出租车行业的价格和总量受严格管控，普通老百姓很难深入到企业现状。在此情况下，上市公司公告就成为几乎唯一的公开渠道，而行业公司25%以上的毛利率常常被大做文章。有报道言之凿凿地说，出租车公司内部报酬率超过40%，是少有的暴利行业。

“暴利？”杨俊觉得这个词莫名其妙，也无可奈何， “现在有很多暴利行业啊，但出租车公司以前不是，现在更不是！”

大众交通今年上半年的交通运输业毛利率是23.04%。不过，该公司证券办工作人员告诉证券时报记者，交通运输业实际上包含了物流、汽车租赁和出租车三块，物流业务毛利率最高。实际上2011~2012年间，出租车业务毛利率都只有百分之十几，且呈下降趋势。

杨俊则和证券时报记者算了笔账，以每月每车为单位，公司收入是8200元，双班车司机社保费用合计在3000元左右，折旧分摊1200元，保险分摊700元，车队经费（含停车场地费、人工费等）600元，还有电调维护、建设费用等，而上述还只是营业成本，再加上财务费用和管理费用，算下来每辆出租车净利润只有500元左右，净利润率不到6%。

即使不扣除各种费用，所有出租车上市公司的毛利率也有水分。”郑华明告诉记者，国家规定出租车行驶8年后须强制报废，考虑行驶安全，上市公司车辆的折旧时间是6年，运营周期是4~5年。一般来说，一辆9万多元新车直线折旧4年后的账面余额是2万~3万元，但这几年出租车二手市场交易很不活跃，实际处置价只有1万多，所以每辆车仅账面损失就过万。

这样一来，出租车公司就得额外承担一笔 “车辆处置损失”，被计入 “非流动资产处置损失”项目。以强生控股为例，今年上半年，公司非流动资产损失高达411.6万元，其中车辆处置占到绝大部分。从会计科目分类看， “非流动资产处置损失”属于营业外支出，因此不会对毛利率构成负面影响。

既然这几年都会产生车辆处置损失，那为什么不计入营业成本？杨俊表示，折旧期6年是行业惯例，4年前出租车公司的车辆处置损失并不多，眼下二手车报价大幅下滑某种程度上也是宏观经济不景气的折射。

提起成本，郑华明还说起件事。去年财报公布后，不少市民打电话

编者按：去年8月，上海出租车行业某上市公司以“租赁制”试点拉开了行业“份钱”改革的序幕。跟踪显示，尽管“租赁制”下的驾驶员劳动强度明显减小，投诉率也低于“承包制”车，但日前该试点已被相关部门明确叫停，要求不再扩大试点范围。

那么是何原因引发出租车公司开展这轮试点？为何被叫停？出租车行业的运营现状如何？为了寻找答案，证券时报记者近日走访了当地数家出租车上市和非上市公司。

来质问，你们政府补助有好几千万，成本很低的，这么赚钱怎么还涨价？”郑华明认真地说，其实上海所有出租车公司都不可能从补贴或涨价中受益。

上海市出租车运价油价联动机制规定，以6.43元/升为起点，油价每上涨0.79元，加收1元燃油附加费。去年6月，市区出租车起步价从12元上调到13元，且加收1元燃油附加费。郑华明称， “按规定，增加的1元起步价必须补给驾驶员，每月初公司要垫资几百万，1~2个月后由财政返还，企业不仅不会受益，还要额外承担一部分财务费用”。

多输现状待改变

企业经营绩效下滑，员工劳动强度和收入越来越不匹配，行业服务水平下降，乘客抱怨 “打车难”。每年上海市政府补贴缓解油价上涨压力的财政支出超过10亿元，以全体纳税人的钱去补贴驾驶员和部分乘客，并没在最大程度上惠及市民。

一直以来，上海出租车是全国同行公认的 “模范生”。承包制在上海有近20年的历史，除了政府方面出台《上海市出租汽车客运服务规范》等指导意见外，行业会定期组织乘客对企业服务打分，以提升市民监督意识的方式推动行业自律环境的形成，同时多数出租车企业也制定了完善的服务细则，这些做法曾被兄弟城市效仿。

不过近两年， “黑车”、驾驶员闹事、乘客投诉增加等问题也开始在上海市抬头，在这张行业巨网的利益四角上，公司、司机、乘客、政府似乎都对现状不满意。

出租车行业需求一直很旺盛，但现状却是 “多输”。”郑华明认为，企业经营绩效下滑，员工福利就会减少、劳动强度和收入越来越不匹配，随之而来的问题就是行业服务水平在下降、乘客抱怨 “打车难”，这是连锁反应。

对于服务下降，出租车企业也很无奈。夏文仙表示，劳动强度大是不争事实，如今很少有城镇居民愿意做驾驶员，和10多年前相比，行业服务水平确实在降， “工作强度大——招工难——员工素质下降——服务差，这本身就是恶性循环”。

运价油价联动机制下，每年上海市政府以补贴缓解油价上涨压力的财政支出超过10亿元，这种补贴用于保证司机收入，实际相当于补给乘客。然而在出租车公司看来，补贴并不是长久之计。出租车有效载客率不高，以全体

■观点 | Point |

城市交通新格局期待出租车新定位

证券时报记者 李娟

人们常说，出租车是一个城市的“名片”和 “窗口”。这个开放式运行行业的从业人数超过百万，以流动性强、能量大深刻影响着—个城市的社会秩序。而当一家出租车企业还是上市公司时，行业走向更关系到无数证券市场投资者的切身利益。

在承包制模式下，出租车被定位为公共交通的重要组成部分，消费主体是一般市民。不过，从记者采访看，所有上海出租车公司高管并不认同上述定位。他们认为，随着城市公共交通网络建设逐步完善，出租车也应被赋予新的定位。现有模式下，行业发展至少存在三大矛盾。

首先是以营利为目的出租车公司和行政管控的矛盾。上海出租车企业



■特写 | Feature |

蒋师傅的心愿：少点投诉 多点收入

证券时报记者 李娟

9月15日上午的上海吴淞国际客运码头前，随着几千名游客从济州岛回上海的邮轮上陆续下船，沉寂多时的出租接驳处热闹起来。

突然，安静的候车队伍起了争执。原来几位乘客要去离码头只有几分钟车程的宝杨路地铁站，司机想拒载，但调度人员要求必须把乘客们送过去。

搭载记者的司机蒋师傅说： “从码头到地铁站其实有免费的大巴接送，去地铁站也就是起步价，基本上这半个小时算是白等了。”他对同行的遭遇表示同情。

记者问蒋师傅： “就不担心拒载会被投诉？”他坦言，自己确实被投诉过，但司机有司机的难处，至少现在的出租车运价体系就不合理。

蒋师傅告诉记者，上海出租车运价不像香港，把远途运输的回程费用纳入进来，所以出租车在机场或火车站、码头等地卸客后，只能挤在一起等待回市区的生意。

蒋师傅认为，乘客应该站在司机的角度换位思考。 “现在市民维权意识很强，常常给公司打电话抱怨服务差，要求 ‘教育司机’、 ‘罚款’。”

左右，所以并不是一种经济、高效的交通方式。目前，定位为普通交通工具的上海出租车，以路边扬招为主，电话调度和定点叫车为辅。在同一时间段，有需求的乘客和无乘客的出租车大量存在，信息不对称自然会导致 “打车难”。

随着城市发展，需要着力建设的是大众公交系统。然而令人遗憾的是，国内一些城市还在以投放新出租车来试图缓解 “打车难”，这不仅无益于解决问题，还会带来道路资源占用、政府财务负担加重的新难题。

关于出租车定位，最新的官方说法来自交通运输部。在今年6月召开的全国出租车行业和谐劳动关系创建活动推进会上，副部长冯正霖表示，出租汽车是解决部分人的特殊出行需求的交通工具， “不属于普遍服务，而是提供效率

服务，应从所提供的服务需求特点出发，坚持合理、适度发展”。

对于上海来说，合理定位出租车行业还有层特殊意义，那就是这个城市拥有四家以出租车为主营业务的上市公司，这在全国乃至世界范围内绝无仅有。因此，行业定位已经牵扯到数十万股东和无数公众投资者的切身利益。尤其当出租车企业要直面那张 “消亡时间表”时，新的行业定位就显得尤为迫切。

当然分析出租车行业，也不应只看到问题。 “打车难”固然暴露了行业现有模式的深层弊端，但换个角度看，出租车能进入老百姓寻常生活，何尝不是城市进步和市民生活水平提升的表现。只是随着城市交通格局不断演进，出租车发展方向也应有了新的变化，这考验着城市决策层更高的智慧。