



网约车市场运力接近饱和,多地网约车按下“暂停键”

广州网约车司机感叹:过去日日爆单流水过千
如今是僧多粥少

网约车单车日均接单量不足10单,驾驶员小时流水约20元,部分时段200多辆车竞争8个订单……近段时间,临沂、长沙、济南、东莞、温州、三亚等市发布网约车行业风险预警称,网约车市场运力接近饱和,有的城市已暂停受理网约车运输证。

车辆和司机都增加了,广州的市场运营状况又是如何?我们先来看一组数据——

广州市交通运输局公布的数据显示,2023年4月,广州市网约车单车日均订单量约14.11单,单车日均运营里程约115.74公里、单车日均营收约323.24元。2021年4月,全市网约车单车日均订单量约10.92单,单车日均运营里程约100.01公里、单车日均营收约369.16元。

按此数据推算,目前广州网约车单车的每公里营收是2.8元左右;而三年前,每公里的收入是3.69元。所以,数据印证了一些网约车司机的感受:接单里程数增加,但收入却有些下降。“跑得更多,但到手的钱并未增加。”采访中,广州不少网约车司机如是告诉新快报记者。

■采访:新快报记者 黎秋玲
■摄影:新快报记者 毕志毅

VCG图

一些网约车司机表示:接单里程数增加,但收入却有些下降。



广州的网约车司机生存状况如何?听听他们的故事

孙师傅 | 年龄:43岁 开网约车:3年
月收入:6000~7000元(扣除月租车费4000元) | 一天出车14小时,每月净收入六七千元

“早上9时出来,截至上午10时21分,一共接了8单,收入100多元……”6月27日,新快报记者打网约车从越秀区中山一路到广东省中医院,接单的是“享道舒享”平台的何师傅,行程6公里用时29分钟,记者支付费用21.49元,何师傅收入18.81元,平台收佣金2.68元,抽佣比例约15%。对此,何师傅笑称:“相对其他抽20%~30%佣金的网约车平台,这不算高,一公里

收入3元,此订单也算是优档的。”不过何师傅告诉新快报记者,当时距离接客地点2.5公里,加上这一段空载,每公里收入约2.2元。

何师傅告诉记者,来广州二十多年,之前开过货车和出租车,三年前改开网约车,“车是租的电车,每月月租4000多元,订单每公里平均1.5~2元收入,油车司机接单就是赔本,电车成本低,每公里电费一两毛钱成

本,所以,即使是1.5元一公里的订单,仍然能接。”孙师傅透露,一天出车14小时,每月的净收入能有六七千元。

对于有些城市发布的网约车饱和预警以及司机收入下降等情况,孙师傅表示,有感觉接单难了一些,但他坦承自己进入网约车行业较晚,“没有试过收入很夸张的时候,所以对比不明显,对现状还较满意。”

网约车平台打起“价格战”

乘客可选车型和价格区间更多选择了

网约车平台不断增加,打车车型有更多选择,车比单多的状况使一些平台打起“价格战”,以低价引客,让普通市民也有感觉:“打车有了更多选择,有的车型同样的里程,会更便宜了。”

6月29日,新快报记者发出天河太古汇到羊城创意园的订单,全程8公里,滴滴平台显示,一口价特惠快车15.6元,快车24.25元,特快25.95元,出租车预估26.18元,专车36.96元,豪华车92.56元。不过记者注意到,滴滴作为目前国内最大的打车服务商,该平台也提供第三方服务,例如该订单,还能在滴滴平台选择如祺出行、享道出行等第三方车辆,价格19.32~24.62元。

当然,有的市民也会选择百度、高德、T3、如祺出行、曹操出行等平台打车。以太古汇到羊城创意园订单为例,记者在百度小程序打车时发现,曹操出行报价15元,同港出行15.4元,哈啰特惠16元,花小猪特价16.2元,蜂派出行16.2元,哎哟喂用车17.3元,麦田商旅17.3元,首汽舒适35.7元……提供的25款经济车型中,价格在15~20.5元之间。当然,也能在这些平台打滴滴车辆。综合各平台价格来计算,每公里司机收入最低能有2元左右。

谢师傅 | 年龄:58岁 开网约车:6年 月收入:流水12000元左右 | 自诩“老头”干其他已不现实

“我来自三大渔港之一的博贺港,曾在老家开大货车,高峰时购入2辆车,月入三四万元,25岁的儿子来到广州发展,我们跟着过来,闲着没事,开开车,没那么无聊,还能有点收入。”6月26日,新快报记者在“曹操出行”打车,接单的是谢师傅,从中山一路梅花村到羊城创意园,全程9公里,17分

钟,起步费11.2元,里程费10.13元,时长费3.15元,记者应当支付24.48元,不过平台各项优惠7元左右,记者最后仅支付17.55元。谢师傅收入19.5元左右。

采访中,记者了解到,网约车司机以中年人居多,这点谢师傅也表示认同。他自诩“老头”,转行学其他技术不太现

实,去打工也基本没有单位能接收,于是买了辆电车跑网约车。他告诉记者,趁身体还硬朗,有开大货车的经验,每天也很拼,经常开10来个小时没问题,每月休息2~3天,月流水有12000~13000元,扣除每月1200元左右充电费用,车险、停车费等,收入尚能接受。

王师傅 | 年龄:42岁 开网约车:8年 月收入:7000多元 | 有时候转几十公里都没有单

“2013年考了驾照,2015年网约车刚兴起时,我在郑州买了辆车跑单,收入很好,月月过万……”王师傅告诉记者,2017年他来到广州,曾在滴滴、易到(已倒闭)、曹操出行、T3等平台接单,以滴滴为主其他为辅。

他告诉记者,一般只跑晚班,下午五六点出来,跑到第二天上午10点左右回家。“不跑时间长一点,挣不到钱,这样的工作强度,出次车能拿到500元左右流水,扣除油钱150元,吃饭喝水50元,拿到手300多元。一个月休息

五六天。”王师傅表示,23岁结婚的他,目前有两个孩子,一家人在广州生活,这一辆车是全家的“口粮”。刚来广州时,他“以租代购”方式,用这辆油电混动车接网约车单,每月月供4300元左右,月供三年,车便成了自己的。“当初跑时,根本接不过来,一单没完成,可能下一单就等着了,日日爆单。”但他发现,近年来确实司机越来越多,竞争越来越激烈。6月25日上午9时30分,他打开接单页面说:“你看,现在这个点,300多个司机在线,发单量才50

多单,司乘比6:1,有时候转几十公里都没有单。”

王师傅进一步告诉记者说,2018年之前,同样的时长能接40多单,现在最高只能接到20多单,之前日流水轻松过千,现在要突破五六百,真的很难。用他的话说是:“确实僧多粥少了。”

他认为,现在广州网约车行业,已经不像之前那么高收入。不过他认为收入降低,但这行门槛低、工作时间比较自由。他还是会继续坚守,“吃得苦,跑得多,就能赚到钱。”