2016年11月1日，《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》将正式施行，自此，从国家法规层面，网约车的合法地位将得到彻底确定，这对居民出行的健康发展具有里程碑意义。而就在该办法将要实施之际，一份官方数据让网约车合法化再次炸开了锅。

网约车合法化再起争端

9月18日，深圳市政协委员议事厅召开第六场“网约车合法化 且看下半场”会议，大会在就网约车安全、数量和价格等焦点问题进行讨论过程中，市政协常委彭琛提供了一组官方数据：全市网约车司机中共有2231人身份异常，其中40人为全国在逃人员，758人为涉毒前科人员，1433人为全国重大刑事犯罪前科人员，1479人的驾驶证状态异常；在车辆方面，发现有6170辆车状态异常，其中有664辆达到报废标准。这份数据再次引爆了大家对网约车的安全质疑。

此外，滴滴优步合并案因涉嫌垄断遭到商务部调查，再加上近期网约车涨价，引发大众吐槽等等，这都引发了大家对网约车合法化的激烈争论。

安全由谁守护

近年来，网约车平台车主酒后接单，女教师搭乘网约车遇害等安全问题令人震惊，原因主要是由于网约车在招聘司机的时候，没有受到政府相关部门的有效监管，降低了门槛，才留下了这么大的安全隐患。对此，相关政府监管部门强烈要求：“网约车驾驶员准入门槛的审核应交给政府把关，否则市民不放心，毕竟像平台自己运营、自己管理，既当运动员又当裁判员的行为是很不合理的管理制度，这才导致安全隐患存在。更何况以深圳为例，政府部门在第二次约谈网约车平台后，8月审核仍然发现2000多人身份存在异常、6000多辆车状态异常的情况。

因此，政府部门管理要更严一点，毕竟事关人身安全。同时部分地方政府官员认为要提高本地网约车门槛，比如驾驶员应该拥有本地户籍或者居住证，建议政府根据网约车是兼职的特征，要在网络平台上建立法规、法律培训的完善机制。

同时也有业内人士提供了不同角度的观点，认为网约车仅滴滴打车这个平台，一天接单量已经超过1000多万，发生一单这样的事情，在出租车行业也是有可能的。不能因为出现了一起安全事故就把整个网约车打死。深圳市政协委员王雪坚定要求：“要厘清政府和市场之间界限。政府要管的是安全，把价格交给市场，安全一定要管，问题是管到什么程度。”

因此，政府要担当起网约车安全的守护者，至于具体怎么操作仍需要不断讨论探索。

网约车涨价引争议

除了安全问题，近期也有不少乘客反映，网约车车费涨得厉害。以北上广为例，笔者采访了北京网约车司机，司机张先生告诉笔者：“乘客费用涨了，我们的收入却减少了，原来如果没白天黑夜地累点拉活儿月收入能过万，现在就不行了，更何况现在要求每天得跑够25单，才能够拿到80元奖励，少一单都不行。总之，这活儿是越来越难拉了；而且11月份网约车正式合法化后，所有的司机都需要拿到《预约出租汽车经营许可证》才能继续拉活儿，这太麻烦了，因为我拉活儿只是顺便的，需要许可证后我和很多司机就不拉了，麻烦还不赚钱。”同时，根据笔者亲身体验发现，同一目的地，优步快车和出租车的价格基本一致，相差不足一块钱。而深圳的李女士在接受电话采访时说，近期优步滴滴涨了一倍；上海的贾女士也称感觉最近费用涨得厉害。

对此，优步官方表示，人民优步在上海的价格近期非但没涨反而降了，包括基础车费都全面下调；在深圳，优步近期完全没有上调基础车费，每公里、每分钟价格和滴滴保持一致，价格是很透明的，乘客每次发单之前都有预估价。滴滴出行也表示，为了实现成本的合理分摊，鼓励用户共享出行，滴滴顺风车在部分城市的价格进行了上调。但对于快车涨价的消息，滴滴一直未有官方正式回应。

至于高峰时段涨价，滴滴官方表示，系统会根据实时供需状况为每一个订单匹配一个合理的加价倍数。同时，动态调价未必只用在高峰阶段，在运能紧张的区域，非高峰时段也可能加价。动态调价不是强制的，如果不介意再等等，也可以选择不加价。

因此，从企业的角度看来，相关网约车平台的收费标准基本没变，或者变化不大。

补贴减少导致涨价

既然网约车收费标准变化不大甚至没变，为什么乘客却觉得网约车明显涨价了呢？其实，乘客觉得车费上涨很大一部分原因是由于补贴减少造成的。据笔者亲身体验，一开始，滴滴优步的代金券额度较大，六七折车券都是很常见的。但是现在网约车的打折券一般是九折以上，这样一来只能优惠两三元。因此，在收费标准不变的前提下，优惠补贴力度大大减少，乘客实际所支付的车费相比以前就贵了起来。

对此滴滴表示，补贴只是一种市场推广方式，是根据市场的情况进行调节的。更何况城市出行本身是动态的，因此对于司机和乘客的补贴也应该是动态的。未来的补贴会根据时间、地点、订单条件以及供需情况来进行智能调节，最终目的是提高用户叫车的成功率。

同时，滴滴也表示，移动出行是一个增量空间巨大的新兴市场，同时行业竞争仍然非常激烈，不断有新企业加入。因此在相当长的时间内，作为市场推广方式之一，针对乘客的红包补贴和司机的奖励将继续发放。此外，易到有关负责人也表示，去年11月到今年6月底，易到一直维持充值100元返现100元的优惠活动，相当于用户可以半价打车，给用户和司机进行补贴。

广东交通研究专家苏奎认为，网约车涨价背后有很多因素：首先，滴滴优步中国合并之后，有效竞争会减少，而平台无价格竞争压力后，价格自然就高了；其次，由于滴滴平台的司机和乘客用户规模都已经很大，继续补贴也不能增加多少规模，也就是说补贴的边际效果很低了，减少乃至取消补贴是很正常的商业决定；再有，专车平台司机已经大量专职化，每次运输的成本与出租车的成本差别不大，因此与传统的出租车拉近价格是正常的；最后，减少补贴也与平台未来可能存在的资金压力，或投资人希望尽快盈利等有关。

上海金融与法律研究院研究员傅蔚冈表示：“作为一种促销手段，企业可以用低价来获取用户，但并不意味着企业在所有时间都必须保持低价。比如大家都习惯了每年的‘双11’狂欢节，但如果真有消费者认为电商必须在365天都保持和‘双11’一样的价格，那就是太荒谬了。”

正如专家所说，过去两年，网约车企业通过打折券和抵用券等各种方式，吸引了很多用户，但是认为这种低价会永远持续，是不切实际的。因为除了打折券之外，它们还有自己的价格体系。低价可以视为一种营销策略，但不应该被视为理所当然，毕竟滴滴和优步并不负有永远以亏损来补贴消费者出行的义务。

文/董亚雪

编辑：董亚雪 美编：张坤 校对：郑棋 internet@ynet.com