

# 出租车“老兵”见证嘉兴人出行方式变革

清晨5点,单加根准时起床,洗漱吃过早饭6点准时出门。22年来,他保持着“修行者”般的出勤习惯。如今,这位59岁的出租车“老兵”面临“退休”,他说,如果可以,想一直开下去。

历经出租车行业生于草莽,逐步规范,受到冲击以及迎来新发展,面对行业的跌宕起伏乃至收入的波动,单加根始终怀揣一颗平常心。

从出门靠轮船、坐绿皮火车,到村村通公路、通汽车,再到乘飞机、坐高铁随处跑,改革开放以来,嘉兴人的出行方式发生了质的飞跃。作为一名出租车司机的单加根,见证着嘉兴交通设施乃至城市格局的变迁,也见证了嘉兴人出行方式的变革。

## 淘汰车辆居多 上海轿是稀罕物

见到单加根是在他出车的间隙,采访在车上进行。一上车,便被悬挂在车上的“老兵爱心车队”徽章所吸引,一问才知这枚徽章于他的特殊意义。

花甲之年的单加根从上世纪90年代开始开出租车,算得上嘉兴地区最早一批出租车驾驶员了,到现在依然“跑”在路上。用他同事的话说,像单师傅这样几十年如一日穿行在街头巷尾、城乡道路,见证了一个行业变迁的“老的哥”,在嘉兴真的屈指可数了;虽然单师傅没有当过兵,但绝对是我们嘉兴出租车行业的一位“老兵”。

关于为何选择开出租车,单加根的理由很直接,因为年轻,自己有能力去获取更高的收入,给家人更好的生活。在择业渠道相对单一的90年代,成为企事业单位工作人员,足以让不少人心生羡慕,单加根就在一家单位上班,有着稳定的收入。当时,嘉兴大地沐浴着改革开放的春风,社会各方面都飞速发展,人们的出行需求变得旺盛,单加根从高效交通工具相对匮乏的现实当中,看到了机会。

“想要给家庭创造更好的条件,仅靠固定工资是有些紧张的,所以我花大成本去考了驾照。回想起这一段,他有些不好意思地笑了笑;当时几乎还没有关于出租车的相关管理制度和体系,从现在来看,我最开始开车带客其实是无证经营,由于路少车少,这种经营方式存在的弊端也被稀释掉了,我几个朋友也是白天上班晚上出车。”

单加根用大部分积蓄购买了自己的第一辆车,是一辆已经淘汰的奥拓。“当时市面上多是菲亚特、奥拓、沃尔沃、夏利,不错了;上海轿‘老爷车’更是少见。如果谁拥有‘上海轿’,大家都会羡慕他。”说到第一辆车,单加根话语中满是对那段岁月的向往,尽管配置简陋,发动机声音巨响,行驶过程中不停抖动,没有丝毫舒适度可言,但毕竟是稀罕物,有车之后,走路都“直了腰板”。

“社会发展太快了,不像现在二十多岁的年轻人都买车了,在那时候,我三十



多岁买车也很不容易。”单加根生长在水乡嘉兴,他回忆,以前去乡下串亲戚一般是坐船去,到上海、杭州游玩则坐绿皮火车;虽然那时交通工具相对缺乏,但人们的行动半径相对较小,所以对出远门还是挺期待的,去近一点的地方大多步行,连自行车都不多。”

上世纪八九十年代,嘉兴城市规模并不大,乘坐人力三轮车就能很快到达目的地,出城四个方向也只有城南路、城北路、城东路和角里街。1993年前后,嘉兴大力推进城市建设,随着工商业日渐繁荣,人们消费水平提高,出租车这种新生的交通出行业态,虽然运力有限、价格昂贵,但依然十分“走俏”。

## 福气好的话上海杭州一天能跑两趟

单加根买第一辆车是在家人的质疑声中实现的,但他很快就证明了自己选择的正确性。当时,城市公交尚不完善,等一趟车需要很长时间,城乡公交班次更少,下午6点以后就停运了,此外,私家车更是少之又少。拥有便捷公共交通的当代嘉兴人,已经很难体会长时间等车或者无车可乘的焦急,对于当时有公务在身或者家中有急事的人而言,这种焦虑自然会加倍,这给单加根们带来了诸多商机。

上世纪90年代,众多勤劳睿智的嘉兴人办起了自己的企业,机械、服装、家纺、特色小吃等企业如雨后春笋般在这片热土上生长。工业的兴盛也伴生了一个特色鲜明的行业——跑供销的,他们穿着灰色西装白色衬衫黑色皮鞋,手臂夹着一个老式皮包,奔走各地寻找高性价比的原材料,推销本土企业的商品,用“时间就是金钱”这句话形容他们的工作内容再贴切不过。这群人对打车有着旺盛的需求,再者就是需要接送客户的企业家,他们认为打车接送“派头”十足。

上班加出车,两份收入让单加根很快回本,家人的质疑也因此烟消云散。作为出行行业的“闯入者”,当越来越多的私家车加入时,恶性竞争、欺客宰客等弊端日渐显

现,生于草莽的“无证出租车”行业终于来到了向规范经营转身的节点。1995年初,嘉兴相关部门制定了规章制度,规范私家车带客行为。随后,嘉兴成立出租车公司,出租车需办理营运证、统一车身颜色……嘉兴出租车行业迎来新的变革。

单加根也辞掉了原来的工作,成了禾城首批出租车司机中的一员,且车、证均为自有。对于“持证上岗”这件事,单加根有着清晰认识:虽然无证经营要价空间更大,但对于一个行业的发展来说,终究不是长久之计——公共交通在完善,私家车在增加,一旦无证经营的弊端积累过多,乘客自然会用脚投票弃之如敝屣,如此这个行业很可能胎死腹中。规则能实现成本最低,行业越早规范经营,越能趋向良性发展。

从定点待客到随叫随到,从电话叫车到GPS叫车,20多年过去,对于嘉兴出租车行业的点滴变化,单加根都了然于胸,当然,印象最深刻的还是当时的出租车价格。市中心10元(当时市中心范围并不大),再远一些20元,去东栅30多元……“说实话,那时候汽车少,所以出租车价格比较贵,坐一次二三十块,要知道一个月工资才几十块钱。那时候我正值年富力强的开车不累,要是福气好一点,像上海杭州这种长途单子,一天能跑两趟,每趟收入能达到四五百块呢!他用了一系列数字形容当时的收入情况。”

此后,出租车起步价改为7元,里程为4.5公里,后又改为5元,2.5公里,此举旨在让市场实现充分竞争。随着市民收入

水平的提高,出门打车成了稀松平常的事,2000年前后,单加根所在的出租车行业也迎来了“黄金时代”。

回首往事,单加根感慨万千;那时年轻跑长途虽然不感觉累,但所需时间真的比现在多太多了,后来沪杭高速公路、乍嘉苏高速公路等建成后,耗时才大大缩短。2008年杭州湾跨海大桥建成,又大大拉近了嘉兴与宁波的距离,开汽车一个多小时就到宁波,真的太方便了!”

## 多重夹击下 网约车反而凸显价值

正所谓“三十年河东,三十年河西”,单加根怎么也想不到,短短几年内行情变化得如此之快。公交车日趋完善,私家车保有量日益提高,网约车来势汹汹,高铁四通八达,公共自行车、共享单车有效解决最后一公里问题……多重夹击下,出租车行业越来越体会到了“夹缝中求生存”的滋味。

从固定在方向盘旁边的智能手机上,记者看到了单加根一上午的收入为200元,当然这只是网络订单的收入。“幸好我使用智能手机还算早,出行软件一学就会,现在一半以上生意都来自叫车软件。”他说,另外变化比较明显的就是长途生意大大减少了;以前每周都能碰到去上海、杭州的生意,现在很少了,反正我是很久没碰到了。高铁迅猛发展,去上海杭州十来分钟一趟车,半个小时就到,便捷如公交车,谁还愿意花好几百元坐出租车去?”

历数出租车行业面临的困境之后,单加根话锋一转,语气坚定地道出了出租车在新背景下的独特价值。首先,他提到了出租车行业的“8501”服务标准:车色、顶灯、座套等“8个统一”,语言、仪表、行车等“5个文明”;“0投诉”以及“创建一流服务行业品牌”,他说这是出租车行业生存发展的强大动力所在。

其次,出租车司机依靠驾驶技术过硬、熟悉路况等优势,积极履行社会责任。比如参与爱心车队,在危急关头利用自身优势救危救急,发挥好城市文明窗口的作用。

“科技在发展,社会也需要进步,一个行业不可能永远处于黄金期。”单加根认为,顺应时代潮流才能永续发展;希望网约车能更加规范,让行业竞争更健康,至于我们传统出租车司机,也要少一些焦躁,认认真真把服务做好。”

☒ / 记者 范晓毓

