

中国农业大学公共管理硕士（MPA）教学讲义：公共部门经济学相关阅读材料（1）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/109/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_86_9C_E4_c72_109752.htm 中国农业大学公共管理硕士（MPA）教学讲义：公共部门经济学相关阅读材料（1）的哥的姐怨声载道--揭开北京出租车业垄断黑幕 中国经济时报记者用半年时间，历尽艰辛，采访了北京市100多位出租汽车司机、众多出租车公司经理和相关政府部门官员及专家学者，以前所未有的深度、广度和力度独家披露了北京出租车业垄断黑幕，对十六大后中国行政管理体制改革具有重要的案例启发意义，对北京市乃至全国的出租汽车行业市场化改革将产生一定的推动作用。 的哥的姐怨声载道--黑幕之一 在北京开了整整10年出租车、长期思考“出租司机权益”问题的北京通州天运出租汽车公司司机董昕对北京出租车行业有这样一个“经典总结” 龙庄村长的儿子，有一张饭馆的营业执照，又怕独自经营担风险赔钱，于是找到李四说：“我出执照，你出资，我们共同经营”。李四出资10万，他们共同经营8年。饭馆由从前的门可罗雀发展到今天已是门庭若市。有人要出80万元买此饭馆，足见饭馆的兴旺程度。一日，村长的儿子找到李四说：“当初你出的10万元买的是桌椅凳子、灶具餐具，现在已经用旧了，给你5千元走人，营业执照是我的，饭馆就是我的，愿意干，再交3万5千元，凑成4万元做押金，给我打工。”李四说：“你这不是背信弃义吗？天理何在？！”村长的儿子说：“我爹是村长，我就这么干，你爱哪告就哪告去，政府、法院我都有人，告也白告！”

”李四8年的时光已经耗费在饭馆里，除餐馆经营外，别无所长，更无其他谋生技艺，万般无奈，他只有东借西挪凑足4万元的押金后，给村长的儿子打工。但，在他的内心深处，一直期望法律能还他这位真正出资者一个公正。假设把“饭馆”这个名词换成“出租汽车公司”，“这就是北京出租车行业的真实写照”。难道北京出租车行业真是这样的吗？这其中又有些什么秘密？

的哥邓少龙的遭遇 38岁的邓少龙是北京银建出租公司的司机。去年下半年，他因严重的肛周脓肿（长时间驾车不透气引发的职业病）住院治疗，被迫停运出租车4个月。银建出租公司依然照收每月5100元的“车份钱”，在他做完手术的当天，准确地说是在他下手术台仅2小时，派人到病床前催要“车份钱”。此前，邓少龙曾找公司领导商量，自己生病住院能否免“车份钱”，公司回答“不可能！”邓少龙又提出“我无法开车了，退车行不？”公司回答“按合同规定，这是你单方违约，扣一万五的违约金后方可解除合同”。一个电话又一个电话打到医院、打到家里，公司催“车份钱”催得太紧，邓少龙的姐姐和未婚妻张昱只好四处求借，替邓少龙交纳每月5100元的“车份钱”，一个月，两个月，三个月……，被医生戏称“屁股上剝掉了5块钱肉”的邓少龙心急如焚，可新肉好赖就是长得太慢！医药费每天得花好多钱，生活每天得开支，另外，每天必须得给公司交170元的“车份钱”，邓少龙说“我被压得都喘不过气了。”

无可奈何，去年底，邓少龙忍着疼痛把停在自家门口整整4个月的出租车开上大街。“不敢踩刹车，脚一用劲屁股后面就拉得钻心的疼，额头上直掉汗珠子。”“不跑不成啊，给公司交的5万元风险抵押金是借的，住院医疗费是姐姐垫的

，这几个月的车份钱还是朋友给借的，重压之下我哪敢有丝毫懈怠！”说到这儿，足有一米八的汉子邓少龙泪花在眼睛里转圈圈，他的未婚妻张昱更是泣不成声。近一年以来，邓少龙每天回家的第一件事不是吃饭也不是睡觉，而是用自己熬的花椒盐水泡屁股（怕发炎）。“医生让半年后去复查，我愣是一直没敢去，我怕住院，我怕停运，我更怕钱啊！”

“像这样的情况在北京出租行业很普遍。”对此，在北京出租车行业工作了近40年的“老交通”、北京双祥客运有限公司总经理助理赵振昆是这样评价的。“出租车公司真是吃人不吐骨头！”北京出租车行业，共有在册出租车6.7万辆，除约有1000多辆是由出租司机个人投资、个人经营、个人受益的“个体司机”外，其余6.6万辆车均是像邓少龙一样的“公司司机”，即，1、根据各出租公司的要求，司机个人向出租公司交纳约为车价一半的所谓“风险抵押金”；2、司机每月必须给公司上交数千元的管理费即“车份钱”。然而，与“个体司机”相比，“公司司机”在出了相当于车价款的一半或者比车价款更高的“风险抵押金”、“融资款”、“购车款”后，同样与“个体司机”干着一样上街拉活的事，但其收入却不到“个体司机”的三分之一。除此，还要接受来自出租公司的各种“管理”与“服务”。正当拥有自主经营权的北京“个体司机”们过上小康生活的同时，北京的许许多多像邓少龙一样的“公司司机”们却在为自己的权益艰辛奔走。“出租车公司真是吃人不吐骨头！”46岁的北京顶好出租车公司司机邱跃进用颤抖着的手把一沓申诉状递到记者手里。他说：“我花近10万元从公司买了一辆已跑了5年的旧夏利，我只跑了一年，最多也就挣了一万多块辛苦钱，车就

被公司收回去报废了，然后公司一脚把我踹了出来。”“钱是我投的，车是我买的，公司一分钱不投资却凭着出租车经营特权，不仅每月白白收我的‘车份钱’，而且最终连我的本钱都给霸占了！”“我的投资被他霸占，我为公司拚死拚活，最终我却落得个债台高筑，8万多元的购车借款无法给亲友偿还，生活难以为继。”邱跃进对记者讲这些时声音在发颤。在顶好出租车公司有着与邱跃进一样遭遇的出租司机还有杨少华、吴广、王立军、张会清、刘章军、刁继旺等，“我们的投资款（融资款），我们的血汗钱（‘车份钱’）都是被公司这样白白‘黑’走的”。在这众多事例中，让人震惊和感到不可思议的是李家祥的经历。这位52岁的出租车司机于1996年花10万元巨资从北京公兴出租车公司买了一辆旧桑塔纳，并与北京公兴出租车公司签订了两年的合同，此后噩运就一直伴随着他。李家祥回忆起发生在自己身上的事，至今还心有余悸。他说：“出租公司要收车，我不同意。万万没料到，2000年1月17日，公兴公司经理一伙人在北京市右安门内大街万博苑门口，光天化日之下使用暴力将我按倒在地，用脚踩着我的脸，夺了汽车钥匙，将我融资10万元买的桑塔纳出租车抢走。”在为时半年的调查中，记者先后采访了百余名北京出租司机，包括出租车行业的一些“的士之星”。几乎没有一个人不抱怨：“‘车份’太高了！”“劳动强度太大了！”“出租车管理问题太多了！”“出租司机的日子太苦了！”“钱全被公司给‘黑’走了！”……实际上，北京市出租车行业问题多矛盾大，由来已久。这与北京出租车业的发展历程是密切相关的，北京的出租车业发展呈现出五大阶段，也即“五个时代”。第一个阶段，1984年以前，北京

出租车行业基本是大一统的“计划调配时代”，仅有1952年由周恩来总理亲自命名的首都汽车出租公司等为数甚少的两三家公司经营着数千辆出租汽车，当时是“叫车靠电话、街上出租少”。第二个阶段，1985年以后，北京市兴办了一批国有、集体出租车公司，最高峰时全市有259家出租公司1万多辆出租汽车，车型多为皇冠、尼桑等进口车，被称之为“洋车出租时代”。第三个阶段，“全面发展时代”。1992年为切实解决“北京乘车难”问题，北京市提出“一招手能停5辆出租车”的奋斗目标，风风火火大办出租车业，一时连小学、幼儿园都办起了出租车公司，到1994年全市共有1400多家出租公司，出租车达6万辆之多。这个阶段也是北京出租车业的第二次发展高潮。这个阶段兴办的绝大多数出租公司只要有出租车经营权批文、有执照就万事大吉了，司机自己会找上门来出资购车、“自主”经营的，一切经营费用都由司机自己打理，而且会很认真地按月上交8001500元的管理费。第四个阶段，“清理整顿时代”。自1996年开始，当时的北京市出租汽车管理局为控制出租车总量，清理出租公司给司机“变相卖车”问题，提出：所有由司机出资购买的出租车，一律由公司收回。并出台了让不少出租司机“咬牙切齿”的出租车“倒算法”。经过清算整顿，原来实质上是由出租司机出资购买并拥有实际产权的出租车全部变成了出租公司的财产。除此，还有一个大变化便是每月的“车份钱”由1000元左右统一到四、五千元以上，公司的收益更大了。司机如今依然要出资，但名称由当年的“融资款”、“购车款”变成了“风险抵押金”、“保证金”、“承包金”，即使司机上交再多的钱双方也只是打工者与老板的关系，而非当初的

合作关系。第五个阶段，“联合兼并时代”。自2000年开始，北京市提出要“做大做强出租车企业”，于是下令：不足200辆出租车的公司由大公司收购。很快公司个数由1000多家变成了如今的200多家，并出现了12家品牌出租企业。

在1992年以前，出租司机与公司的关系是“你发工资我干活”的纯粹的劳资关系，司机与汽车之间正如工人与设备的关系。但1992年以后到1996年前后，在北京的绝大多数出租车公司里，司机是真正的出资人，公司却是所有权人。当时仅从单车算，司机赚得比公司多，双方基本还能相安无事。

1996年作为所有权人的公司开始从司机手中强制性收车，被收车后变成“职工”的司机依然要出3万到5万甚至更多的钱（风险抵押金）。在同样出资、同样“自主”运营的情况，司机原来丰厚的利益明显被公司“切”走了，于是双方矛盾被激化了。接着从2000年开始，一批被兼并的小公司只顾出卖公司出租车与经营权而无视司机的权益，出租司机与公司之间的矛盾便白热化了。媒体上颇多争议的“新骆驼祥子”现象就产生于这种背景下。记者从有关资料上看到，近年来，出租司机们为了自己的权益不仅东奔西跑联名上访，而且还有人向北京市政府及其有关部门采取过许多极端行为。北京市的人大代表、政协委员，国内的许多经济学家和法学家，也一直在为北京出租车行业诸多问题的解决呼吁和呐喊。

北京出租车到底能赚多少（黑幕之二）“个体出租”十年至少净赚60万元；“公司司机”平均每月收入1800元 据北京市交通局的一份报告显示，北京市现在营运的在册出租汽车共6.7万辆，全市拥有出租车准驾证、出租车服务监督卡的在册出租司机20多万人，另外，全市还有近2万辆“黑车”（非

法出租车)。目前北京在册的6.7万辆出租车分两种运营模式：一种是个体出租，仅占一千多辆。个体出租是由司机个人出资购车、个人申办出租车营运证、个人申办个体营业执照与纳税等相关手续，个人进行日常运营的出租车运营模式。这是典型的劳动者就是老板的经营方式，充分体现的是“谁投资、谁受益、谁所有”市场经济规则。另一种是公司出租，占北京市出租车业的绝对多数，约6.6万辆。公司出租是由出租车公司统一购车、统一申办出租车营运证、营业执照与纳税等相关手续。然后由司机个人出资再从公司购车、承包，按月给公司交纳数千元管理费与租金，之后由司机个人进行日常运营。因此业内一般分别称他们为“个体司机”、“公司司机”。记者曾先后召开过许多次出租司机座谈会，与出租司机们一起算出了出租车的收支帐。“个体出租”能赚多少钱？46岁的李斌是海淀区的个体出租司机，也是北京市最早的第一批个体出租司机之一，他是1994申办的个体出租。李斌说：“当时的条件：一是要有车，二是要有驾照，三是要有街道出具的下岗再就业证，然后到北京市出租汽车管理局申办一个《经营个体客运出租汽车业务批准书》，最核心的就是这个批准书，也就是现在说的出租车特许经营权。”1994年3月26日，李斌获得《批准书》后，分别到工商局和地税局领办了营业执照和税务登记证，这样他便成了一个手续合法的个体出租车户。李斌的投资帐是这样的：一、购夏利车款6.7万元；二、运营配套设施投资2400元（计价器1300元、防护网400元、报警器500元、顶灯60元、门徽60元）；三、运营证照办理费用1300元（出租汽车准驾证440元、出租汽车治安证360元、工商营业执照及税务登记证400元）；四、

相关费用400元；五、其他费用3000元（请客吃饭送礼）。李斌运营个体出租共投资约7.5万元。李斌的收支帐是这样的：

一、收入：这些年他一年四季扯平了，平均每小时跑车的营业额约25元，他每天跑12个小时左右，全天营业收入是300元，合计每月营业收入为9000元。

二、支出：每月固定必须支出的费用800元（A、定额营业税375元；B、工商费120元；C、年度不变费税月平摊290元，即每年的计价器检验费75元、车辆两次年检费400元、车船使用税200元、商业保险1500元、养路费1340元之和除以12个月；D、其他费用每月15元）。每月行车消耗1900元（A、燃油费每天50元，月燃油费1500元；B、维修费每月300元；C、未预见的罚款等其他支出月均100元）。综合计算，李斌每月的平均支出约为2700元。

三、纯收入。李斌每月的纯收入为6300元，它分两个部分：劳务性收入，李斌给自己定的月工资为1300元。经营投资性收入，李斌每月的经营投资回报为5000元。由此可以推算，个体司机李斌只要正常运营，15个月就可以收回全部投资。为验证此数据的可靠性，记者先后于8月17日、9月1日，分别调查了石景山区、丰台区的个体出租司机刘朗山、陈文彬、赵京生等人，他们的收支帐与海淀区个体司机李斌的帐目基本一致。据此可以得出结论，一辆正常运营的北京出租车支出了合法的各种税费以及人工工资以后，十年至少能净赚60万元。

“公司司机”能赚多少钱？26岁的王志永是北京北方出租汽车公司的一名出租司机。他给公司交了4万元的风险抵押金，得到一辆1999年出厂的旧夏利出租车，每月给公司上交4400元的“车份钱”。这位“公司司机”的收支帐是这样的：

一、收入：他的月营业收入与个体司机李斌的收入基本

一致，是每月9000元。二、支出：1、“车份钱”每月4400元（王志永说：许多公司“车份钱”比这还高，北京首都汽车出租公司夏利车每月收5100多元，这纯粹是在要司机的命！）；2、燃油费每月平均约1800元（每百公里耗油7升，每升2.94元，每日跑300公里，每日燃油费60元）；3、修理费每月400元；4、每月车上用餐费300元（每日10元）；5、应付罚款等其他开支每月100元；6、每年的出租汽车车辆、计价器年检费等费用合计每月平摊30元；7、个人收入调节税每月60元。合计每月支出7100元。三、月劳务性收入1900元。王志永仅仅只给公司交了4万元的风险抵押金，在北京的出租车行业里，有许多跑“双班”（一个车由两个司机跑）的出租司机开一辆旧夏利给公司的风险抵押金得交8万元。以北京北方出租汽车公司的李师傅为例，他和另一个司机二人合交8万元风险抵押金后，每月要交4900元的“车份钱”，这比个体司机李斌经营夏利车的全部投资还多，但王志永、李师傅等“公司司机”的“投资”回报为零，他们要收回投资不吃不喝需要几十年。北京市出租汽车协会去年做的一份调查报告称：“北京出租司机（仅指公司司机）平均每月的收入是1817.5元。”由此可见，王志永还算是北京的哥中收入较高者。王志永对记者说：“同样是出租司机，同样是投入了一样多或者更多的资金，仅仅因为个体司机有经营权，他的投资就有投资回报，而我们的投资回报只能无偿地被公司霸占。”“市场经济‘谁投资、谁受益’的规则在北京出租行业失灵了！”更令人不能理解的是，现在北京出租司机交的3万到5万甚至高达8万的风险抵押金（有许多司机称这是投资），不仅没有“投资”回报，而且连最低的资金利息都没有；反过来

，许多人离开公司的时候，风险抵押金已经被公司连扣带罚所剩无几，以至于2001年4月26日，在北京金城出租公司发生公司有关人员从司机孙卫众手里抢夺刚刚退还给孙卫众风险抵押金的事（公安机关已经备案）。许多出租司机说，做出租司机，家里就不该出事，个人更不能生病，否则误几天工，不仅连生活费挣不出来，而且还要借债给公司交“车份钱”。在北京友联汽车服务公司开出租的吴云龙仅今年春节后就连续亏了3个月的钱，月月借钱给公司交4980元的“车份钱”。他说：“我真不想干了，但我不干公司要罚我的风险抵押金，整整5万元在人家手心里，像枷锁一样把我‘卖’给了公司。”按照许多出租司机的说法，出租司机交给公司的“投资”（即融资款与风险抵押金）与经营性回报即“车份钱”全部变成了出租公司的财富。到底是不是这样呢？出租车公司是怎样发家的（黑幕之三）“空手套白狼”；“买车卖车”；“兼并联合”在北京，约有6.6万辆出租车都是在一个个出租公司的旗下。其中，五十年代至八十年代，以北京首都出租汽车公司、北京北汽出租公司为代表的部分出租公司是靠政府投资起家的。九十年代以后，北京市进入了出租车业大发展阶段，这个阶段出租公司的发家模式又是怎样的呢？长期接手出租车纠纷案的北京市实华德律师事务所方扬律师分析说，他们的发家史基本呈现以下两种模式：其一，“空手套白狼”靠司机的“融资”起家；其二，借款挪款买车然后倒卖给司机，此后以司机的钱还清借款挪款起家。拥有262辆出租车、近3千万元资产的北京圣达利出租汽车公司的发家史实际上是北京众多出租公司的一个典型代表。“空手套白狼”起家 2002年8月2日，身兼平谷区政协常委的北京

圣达利出租有限公司董事长张汇玉在接受本报记者采访时，是这样解释的：“1992年，许多朋友给我出点子，说办出租车公司不用花一分钱，而且肯定不赔钱。于是，我在城关镇西寺区村开了个证明，乡政府盖了个章，写个申请给市交通局，市交通局就开给我一个客运经营批准书，这样我就得到了50辆出租车的指标。”1993年2月，张汇玉最初创办的事如意出租公司的营业执照办妥，3月、4月，他便开始面向社会“招聘司机”。张汇玉说“有车本，两年驾龄，交5万块钱就可以到我的公司来开车”。没多久，张汇玉招了25个司机，收了整整120多万元司机的车款（融资款）。张汇玉说“当时‘面的’很难买到，我愣是托人以每台4万多的价格接来了25辆昌河小面包车。这样，没几个月我的出租车公司就开张了。当时跟司机收的‘份’很低，每个月800块钱。”凭着一纸批文，不花一分钱，张汇玉就办起了拥有25辆出租车、资产达130万元的出租汽车公司。“买车卖车”牟利到1996年，凭借着收取司机的融资款、坐收司机按月上交的“车份钱”，张汇玉的公司已经有了大发展。他拥有了46辆出租车，其中26辆小“面的”，10辆桑塔纳，10辆夏利。张汇玉毫不掩饰地说“这都是司机的钱买的！”这一年6月，张汇玉和所有北京市的出租车公司一样，接到了市里要求强制更新“面的”的命令。于是，他用公司帐上的钱（也就是出租司机们的钱）从司机手中按每辆3.8万元至4.5万元的价格将全公司的26辆“面的”收购到自己手中，然后将这26辆“小面”以同样的价格出售给非出租车行业。张汇玉一进一出一分钱没花，就“合理”地把出租司机的财产变魔术似地变成了自己的财产。接着，张汇玉以11.5万元（包括各种费用）的价格

购进了近30辆两厢夏利，然后以每辆13.5万元的价格出售给招聘司机。对此张汇玉解释说“当时买车卖车我每辆仅仅赚了一万多块钱，有的公司比我狠，一辆能赚五六万。”“车的档次提高了，‘车份钱’的档次也由800元涨到了1500元。”1996年下半年，市政府下令“整顿‘变相卖车’”，要求把卖给司机的车全都收回来。于是，张汇玉用与“收购面的”同样的手法先后收购了他卖给出租司机的全部出租车。每月的“车份钱”也由1000多元涨到了4000多元，另外每个司机还得给张汇玉交3万到5万的风险抵押金（因为出租车资产现在已经变成公司的了）。一位交通局的干部对记者说：“实际上这是换汤不换药，依然是在拿着司机的个人财产经营老板自己的出租车公司。”“兼并联合”做大“1996年10月，北京市出租汽车管理局提出不许公司变相买车，并鼓励公司之间收购兼并。这一年4月，我以150万元收购了当时只有28辆出租车的滨河出租公司。”1997年10月，张汇玉又花290万元收购了一家拥有25辆车的出租公司，张汇玉对记者说“收购的人多了，出租车指标的价格看涨了，平均一辆车的指标涨到了11万元！”1998年，政府要求民营企业摘掉“红帽子”，张汇玉的公司一直挂名是村办企业，但“帽子一摘，企业就变成我个人的了”，张汇玉如是说。2000年，北京市推行“联合兼并，做大做强”出租车公司的政策。当年年底，在交通局的帮助下，张汇玉兼并了平谷区的燕贸、小飞燕、京西等几家出租车公司，加上他原来的企业“事如意”，组建了拥有262辆出租车的圣达利出租车股份有限公司，完成了股份制的改造。“现在，我的财产合理合法，都是我个人的，与司机无关了。”张汇玉最后是这样补充的。据许多出租司

机反映，像圣达利出租公司这样靠“空手套白狼”起家的出租车公司还有北京太保出租汽车公司、北京金石顺出租汽车公司、北京望兴发出租汽车公司、北京宇通出租汽车公司、北京经科出租汽车服务部……北京实华德律师事务所方扬律师认为，这样“空手套白狼”起家的出租车公司至少占北京市出租公司的30%。更多的公司是自己先拿点钱购车，然后把车卖给司机，收来的司机个人款项不仅能还清公司借款还大有赚头。实质上还是以司机的资金起家的。方扬律师说，像北京市目前的12个品牌出租车企业中大名鼎鼎的北京万泉寺出租公司、北京北方出租公司、北京渔阳联合出租公司、北京银建出租公司等等都是这样起家的。严格地讲，这是一种变相的“空手套白狼”。记者从北京最知名的出租公司的网站上看到，这些大公司如此描述他们的发展史：渔阳联合“作为北京远郊区唯一的一家品牌出租车企业，1993年成立以来，由当时的30辆车发展到如今的2300辆车（据司机反映，2002年已达到4000辆车）的规模，跳跃式地实现了自身规模化发展，总资产达6亿元人民币。”万泉寺“1993年起步仅有45辆运营车，目前已发展成拥有3000多辆运营车、4000多名员工、固定资产8亿多元人民币的大型企业。被喻为北京市出租行业的一匹‘黑马’。”北方“成立于1991年的北京北方出租公司从创业之初的40辆运营车到目前已经拥有运营车近3000辆，跳跃式地实现了自我规模化的集团式发展。”银建据北京晨报2000年8月7日报道，“本市最大的出租汽车企业组建完成，银建实业股份有限公司在拥有本市第三大出租汽车企业银建出租汽车公司的同时，昨天又建成金建公司，这样银建实业已拥有5600辆出租的规模，占据了本市出租汽

车行业的头把交椅。”（银建公司的一位老司机告诉记者，银建也是90年代初起步的，起步时也就几十辆车。）出租车公司是如何“黑”钱的(黑幕之四)“黑”融资款；“黑”风险抵押金；“黑”保险；“黑”三险；“黑”“小钱”；莫名其妙地“黑钱”出租司机们认为北京出租车公司“黑”司机钱的手法主要是：手法之一，“黑”融资款 46岁的郑子生是北京经科出租汽车服务部的出租司机。1995年5月他交给公司11.5万元“承包费”（即融资款，郑称之为购车款），从公司得到一辆时价仅为5万多元的两箱夏利，每月必须给公司上交1850元的“车份钱”。郑子生说：“2000年5月，经科却把全公司75辆出租汽车以每辆7万元的价格卖给了北京新月联合出租车公司。我们坚决不答应，因为，一、这些出租车全是我们司机掏两倍以上的价钱买的车；二、我们司机与经科的合同还没到期，公司不能单方违约；三、市里有规定不能倒卖出租汽车。但经科还是照卖不误。”郑子生9月20日对记者说：如今，虽然车还在我们自己手里，但我们的车变成了黑车黑户，我们的融资款也已被公司全给“黑”走了。在经科开车的70多个出租司机几乎都是被这样“黑”了融资款的，而经科只是北京绝大多数出租公司“黑”司机融资款的典型之一。实质上，经科是分别以11.5万元、7万元的价格向司机与新月公司出售了两次出租车经营权。35岁的出租司机吴广就更惨了。他东挪西借近10万块钱交给北京顶好出租汽车公司，1998年2月18日从公司的另一个司机手中接过一辆1993年出厂、已经使用5年的夏利TJ7100旧出租汽车。开了仅仅一年零3个月，除去给公司交的26100元的“车份钱”，吴广总共也就挣了1万多元的工资收入。但1999年6月25日公司按“夏

利出租车6年报废”的政策收掉了吴广的这辆出租车。后来有人对吴广说“公司已把这辆车的使用权以10万块钱卖给新司机了，没你的戏了。”北京顶好出租车公司更名后被新月出租车公司收购了。他找到新月出租公司，回答说“你与我公司无关！”吴广的“难友”、北京腾远出租车公司司机吴来池对记者说：“公司一分钱不投资，凭着手中的出租车经营特权，不仅每月坐收数千元的‘车份钱’，还要‘黑’司机的融资款，公理何在？”一位北京交通系统的官员愤慨地对记者讲：“北京出租司机这些年交的‘融资款’都是被公司‘黑’走的，只是程度不同而已，有点良心的老板还能给司机退点。而出租车公司的原始资本积累就是在掠夺司机个人财产及其资本、劳动力增值的过程中完成的。”手法之二，“黑”风险抵押金目前，北京几乎所有的出租司机都得给公司上交3万元至5万元甚至近8万元的风险抵押金。有出租司机说：“交了风险抵押金就等于把自己卖给了出租车公司，只要哪个地方做得不合适，公司总要拿起罚款的大刀砍我们司机。”“风险抵押金像枷锁一样把我们拴在了出租车公司。”今年3月13日下午，通州地区下了场雨，雨夹着沙尘，北京三元出租车公司司机陈立华的车身弄得挺脏，正在四惠地铁站外面排队等客的陈立华因车身不洁被正在该地区巡视执法的交通局工作人员罚款200元。回到公司后，公司要对他处罚6000元。被重罚逼得走投无路的陈立华对记者说：“真没心思干了，可还有5年的合同，不干的话，我那4万5千元的押金不就全泡汤了？”司机的妻子哭着对记者说：“我们不敢得罪公司，合同还有5年哪！带着这么重的思想负担在马路上跑，家里人真揪心哪！”像陈立华的遭遇还不算最严重的，

有司机对记者说：“个别公司对在外被罚200元的司机，回到公司再加罚一两万元的都有。”1998年开始在北京万泉寺出租汽车公司开出租的王学永，2000年6月18日，因为把车辆交给别人驾驶，违反了《北京市出租汽车管理条例》，受到北京市出租汽车管理局罚款1000元、停运两个月的处罚。北京万泉寺出租公司以此为由，将王学永开除，并将其3.5万元“风险抵押金”全部没收。“北京万泉寺出租车公司的产业是罚出来的！”这是冯继友、张丽等一个个原北京万泉寺出租车公司的司机给记者不断重申的一句话。他们每个人都能拿出一沓乱七八糟的罚款单，其中2002年12月，万泉寺公司给张丽开的一张“违约金”罚款单金额高达8930元，还有不少司机的风险抵押金被万泉寺公司一次性罚走了。记者看到2000年1月5日由北京市万泉寺出租汽车公司颁布的《交通事故/违章处罚办法》、《运营事故处罚办法》共计28条，几乎就是出租公司的“罚款大全”，现摘录如下：“不使用或不正确使用计价器，私自拆动计价器的处30005000元罚款，停车学习10天。情节特别严重，给公司造成严重影响的，公司解除其合同，收回运营车辆，不退任何保证金。”“运营中无合法理由拒绝载客，中途甩客给予警告并处10005000元罚款，停车学习7天，屡教不改者公司与其解除合同，收回运营车辆，不退任何保证金。”“凡被出租汽车管理机关吊扣运营证者，停车学习一个月，罚款5000元，公司对被吊销运营证者，解除合同，收回运营车辆，不退任何保证金。”...

...有出租司机对记者说：“不仅仅万泉寺是这样罚出来的，北京绝大多数出租公司都有自己严酷的‘家法’，这正是出租公司的发家秘诀之一。”手法之三，“黑”保险出租司机

纷纷反映：“出租车公司不给司机上保险，无视出租司机的生命安全保障。”记者调查发现，出租车公司在上保险问题上确实大有文章。据人保北京分公司一位车险理赔员介绍，一般出租汽车应上的险种有以下6种：机动车险、第三者责任险、盗抢险、玻璃破碎险、车上责任险、不计免赔险。他接着对记者分析说，如果按一辆单车的净价10万元计算，这辆车的年保险费应该是5350元，其中机动车险2080元；第三者责任险1200元；盗抢险1000元；玻璃破碎险250元；车上责任险180元（司机120元，加一名乘客60元）；不计免赔险640元。按理来说，全市6万多辆出租车应该是一个3亿多元的保险市场，但实际上，出租车公司在保险公司投保的还不到十分之一，情况十分不近人意其一，出租车公司不上保险。平安保险公司北京分公司车险部的一位理赔员对记者介绍，一般个体出租司机和100辆以下规模的小出租公司在商业保险公司投保都比较认真，大出租公司则基本不投保，而是搞所谓的‘内保’。因为，北京市出租车一般每个车的全保应在4000元到6000元之间，这样，一个拥有5000辆出租车的大公司一年要交2500万元的保险费，他们当然不愿意。这个“内保”起到了两大作用，首先是为公司“合情合理”地给出租司机加收“车份钱”提供了依据；其次因各出租车公司都有严格的处罚制度，司机在外边发生撞车事故以后，一般都不敢回公司找“内保”，因为公司罚的比公司赔付的更多。于是，大出租车公司就顺理成章地“黑”了出租车司机的保险费。其二，出租车公司少上保险。据保险公司的一位理赔员透露，大名鼎鼎的北京双祥出租公司今年初到一家保险公司为全公司的3000辆车投了每辆5000元的全保，保单拿回去没几天

，他们又将全部保险退掉，只给每辆车投了一个第三者责任险，据说司机手里拿的都是全保的保单复印件（这样可以顺利地通过交警管理部门的车辆检验，二可以蒙蔽司机）。就是这最后保留的仅有的每辆车1200元的第三者责任险，出租车公司也是分期付款。而这点钱保险公司不可能全收，因为业内有一个规矩：不仅要给投保人10%的返还，而且年底还要给投保人退10%到20%的保险费，这实际上等于出租车公司又增加了出租车“不投保收入”。记者先后采访的数家保险公司的车险理赔员都为出租司机鸣不平，为他们的人身安全缺乏保障担心。因为按照交通局关于收取“车份钱”的规定，保险费早已算在“车份钱”里了，而司机也是按月把自己的保险费融在“车份钱”里交给了公司，但他们压根就不知道公司却是这样将自己的保险费“黑”掉的。手法之四，“黑”三险出租司机还纷纷反映“出租车公司不给司机上‘三险’，无视出租司机的劳动权益。”记者调查发现，出租车公司在上“三险”问题上也存在不少“猫腻”。2002年9月2日，北京市劳动保障局劳动检查处处长吴安泰在接受记者采访时说，只要确立劳资关系，单位必须给职工交纳社会保险，这也是确认劳动关系的四个核心标准之一，一般企业必须给职工上的社会保险主要指的是“三险”，即养老、失业、大病医疗。据《北京晚报》2002年2月7日报道，北京圳峰出租汽车公司出租司机郝培生等5人诉讼该公司9年多来长期不给职工办理社会保险一案经法院审理判决，出租车公司应为原告在海淀区社会保险经办机构补办1993年6月至2002年1月4日的近10年的社会保险。郝培生等5名司机依法维护了自己的合法权益，但记者采访中，所接触的更多的出租车司机

直到现在依然没有“三险”保障。记者采访的百余名出租司机中，70%以上的出租司机，单位压根就没有给他们上“三险”。当然，像在首汽、金建等出租公司开车的出租司机，他们都说，单位给他们上了“三险”，但也只是近一两年的事。这正好印证了吴安泰处长所说的“前些年，全市出租车行业给职工上‘三险’的一半都不到，都是这些年我们不断地检查督促，才有了较大转变”的这句话。9月18日，已经上了“三险”的北京中真出租公司司机赵云峰给记者揭开了出租车公司上三险的另一个秘密“按理说，我给公司每月交4850元的车份钱，已经包括了‘三险’，但公司却强行另外要我们交每年3600元的‘三险’费用。我们公司的好多司机都被迫交了这笔‘三险’费。我觉得这是公司重复收钱，为的还是要‘黑’我们司机的钱，另一方面又可以欺骗劳动局的检查，公司自己实际上不承担为司机上三险的任何义务。”北京市东城区劳动局局长高士令对记者说：“北京出租车行业社会保险明显存在‘三少’现象，一是给出租司机上社会保险的出租公司很少；二是即使有上的，公司报来的出租司机的人数比实际人数少得多；三是上保险的工资额度又比北京市平均基数少得多，大多数是按300多元的最低工资基数上三险。同时，在出租车企业中农民工能占到出租司机总数的27%，企业基本是不给农民工上‘三险’的。因此，出租司机的‘三险’确实是险情严重！”而私营老板北京圣达利出租车公司的董事长张汇玉曾就他们公司给职工上“三险”的情况向记者介绍，圣达利公司近300多人，农民工就占了90%，基本都上了工伤保险（不包括在“三险”以内）。北京市劳动局的官员告诉记者，全市出租车行业给职工上“

三险”的普及率已经不低，但这些年来，众多的出租公司无视职工的劳动权益，不给出租司机上“三险”的问题作为一个不争的事实，至今依然存在着。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com