

开往春天的 出租车

黎 笙◎著



TAXI



人民交通出版社股份有限公司
China Communications Press Co., Ltd.



开往春天的 出租车

黎 笙◎著



人民交通出版社股份有限公司
China Communications Press Co., Ltd.

内 容 提 要

本书是一部长篇报告文学，系统地回顾了湖北省十堰市顺强运业有限公司的发展之路，深入地介绍了“顺强模式”如何深化体制改革并取得成功的经验。

本书可供出租汽车行业管理人员和从业人员阅读。

图书在版编目（CIP）数据

开往春天的出租车 / 黎笙著. —北京：人民交通出版社股份有限公司，2014. 6

ISBN 978-7-114-11426-7

I. ①开… II. ①黎… III. ①报告文学—中国—当代
IV. ① I25

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第112105号

kaiwang chuntian de chuzuche

书 名：开往春天的出租车

著 作 者：黎 笙

责任编辑：钟 伟 刘 博

出版发行：人民交通出版社股份有限公司

地 址：（100011）北京市朝阳区安定门外外馆斜街3号

网 址：<http://www.ccpress.com.cn>

销售电话：（010）59757973

总 经 销：人民交通出版社股份有限公司发行部

经 销：各地新华书店

印 刷：中国电影出版社印刷厂

开 本：880×1230 1/32

印 张：5.75

字 数：95千

版 次：2014年6月 第1版

印 次：2014年6月 第1次印刷

书 号：ISBN 987-7-114-11426-7

定 价：80.00元

（有印刷、装订质量问题的图书由本公司负责调换）

前 言



PREFACE

这是一部将真实性视为最严格原则的长篇报告文学，除人物、事件无一虚构外，即便书中人名也据实保留，可以查实印证。我如此珍视报告文学作品的真实性，一是这是我一直坚守的原则；二是现实生活相当丰富，我坚信真实的感染力。

出租车行业在我国是一个新兴的服务行业，没有成熟的经营模式，多数城市实行的是个体制、挂靠制、承包制，那些的哥的姐们的利润空间得不到保障，即使是当今惠及全民的社会保险，对多数出租车驾驶员而言也难以得到解决。同时毋庸讳言，燃油价格频繁上涨，也造成出租车运营成本不断攀升，影响到了出租车驾驶员的收入，引发不同程度的焦虑情绪。应该看到，这个全国多达400余万人的庞大社会群体的生存问题是一个不可忽视的社会问题。

如何解决他们面临的实际困难？政府研究政策是一方面，行业自身改革顺应新形势是另一方面。湖北省十堰市将这两者结合起来，并在湖北省交通运输厅的支持引导下，经多年摸索，推出了行之有效的“顺强模式”。

本书系统地回顾了湖北省十堰市顺强运业有限公司的发展

之路，深入地介绍了“顺强模式”如何深化体制改革并取得成功的经验。

所谓“顺强模式”，简言之就是彻底根除挂靠制、承包制，清退“梗”在公司和出租车驾驶员的中间层“二老板”，即承包人。这样，一是将驾驶员真正变成企业员工，使其享受与国企员工同等待遇。二是使公司成为真正的投资主体，实现公车公营。

由于十堰市政府主动让利，将五年经营权由以前的拍卖价21万元减至5万元，乘此东风，顺强公司拿出1000多万元回购补偿原车主“二老板”出租车经营权，创新“员工化管理班费制模式”的新体制，他们实施车辆产权和经营权由公司全额投资，让驾驶员变为公司正式员工。此外公司还承担税费、修车费等各项开支，为驾驶员减负。

“顺强模式”当然不止这些，更重要的是在这种经营模式的基础上，公司追求“两个家”人文化目标。在该公司董事长潘华强看来，“两个家”就是首先把公司打造成的哥的姐之家，使每个员工感受到家的安稳、和谐、温馨，这是前提。有了这个家，同时要求的哥的姐把出租车建成为顾客的旅途之家。倘若驾驶员对公司没有“家”的认同，甚至跟公司有对立情绪，扯皮闹矛盾，想要真正搞好为民服务，让顾客认同出租车是他们的旅途之家，是根本不可能的。

显然，在“两个家”的因果关系中，最关键的是把公司建成员工之家。仅靠改善收入增进福利待遇还远远不够，同时必须在提高员工文化素质上狠下功夫，顺强公司适时推出了“八大文化工程”新举措，员工们是如此生动地形容这八大文化工程——

“的哥的姐书屋”是增长知识的加油站。

“的哥的姐网吧”是了解世界的窗口。

“的哥的姐娱乐室”是寓教于乐的乐园。

“的哥的姐艺术团”是陶冶情操的天堂。

“的士岛”是的士停泊的港湾。

“的哥的姐餐厅”是温馨交流的家園。

“的哥的姐培训中心”是培优服务的基地。

“的哥的姐社保劳保工程”是员工福利的保障。

在此简单说明：“的哥的姐餐厅”原来为四星、五星级驾驶员提供免费午餐，为三星级驾驶员提供半价午餐，现在又推出了全员免费午餐。顺强公司对文化建设的投入也很可观，公司网吧拥有600多台品牌电脑；“的哥的姐书屋”藏书达2万多册。为提高驾驶员文化素质，顺强公司每年投入200万元用于职业培训和奖励，还加入在线商学院，请国内外专家、教授授课。

可以说，顺强公司不惜投入大量财力、人力、物力，狠抓文化软实力，为公司发展提供硬支撑。他们长期以来注重党建工作，放手发挥党员的先锋模范作用，“两个家”人文化管理取得显著成效，促进了城市的精神文明建设工作。在历次出租车罢运风潮中，顺强公司经受了考验，全员上岗，没有一辆车停运。

笔者在采访顺强公司的那些日子里，听到了驾驶员许许多多感人的故事，他们的共同点是，说到承包制、挂靠制时，郁闷甚至哽咽，而一提起顺强，畅快的笑声发自肺腑，驾驶员都为身在顺强这个大家庭感到无比自豪。同时，我也看到了顺强的凝聚力和品牌效应，记得采访当地出租车管理所所长时，她中途接了一个是想进顺强开出租车的“友情”电话，她连声

说：“现在排队排到几百号了，进顺强不知要等多久……”放下电话她无奈地笑笑，说这类电话太多，她都招架不住了，“顺强进个驾驶员如同考个公务员一样难。”

向往顺强，是的哥的姐们希望过上好日子的中国梦。顺强产生的广泛影响，像一个令人振奋的信号，一个已然来临的惊蛰，报告着这个行业的春天正一步步向我们走来！于是，便有了这个浪漫的书名——开往春天的出租车。



目 录

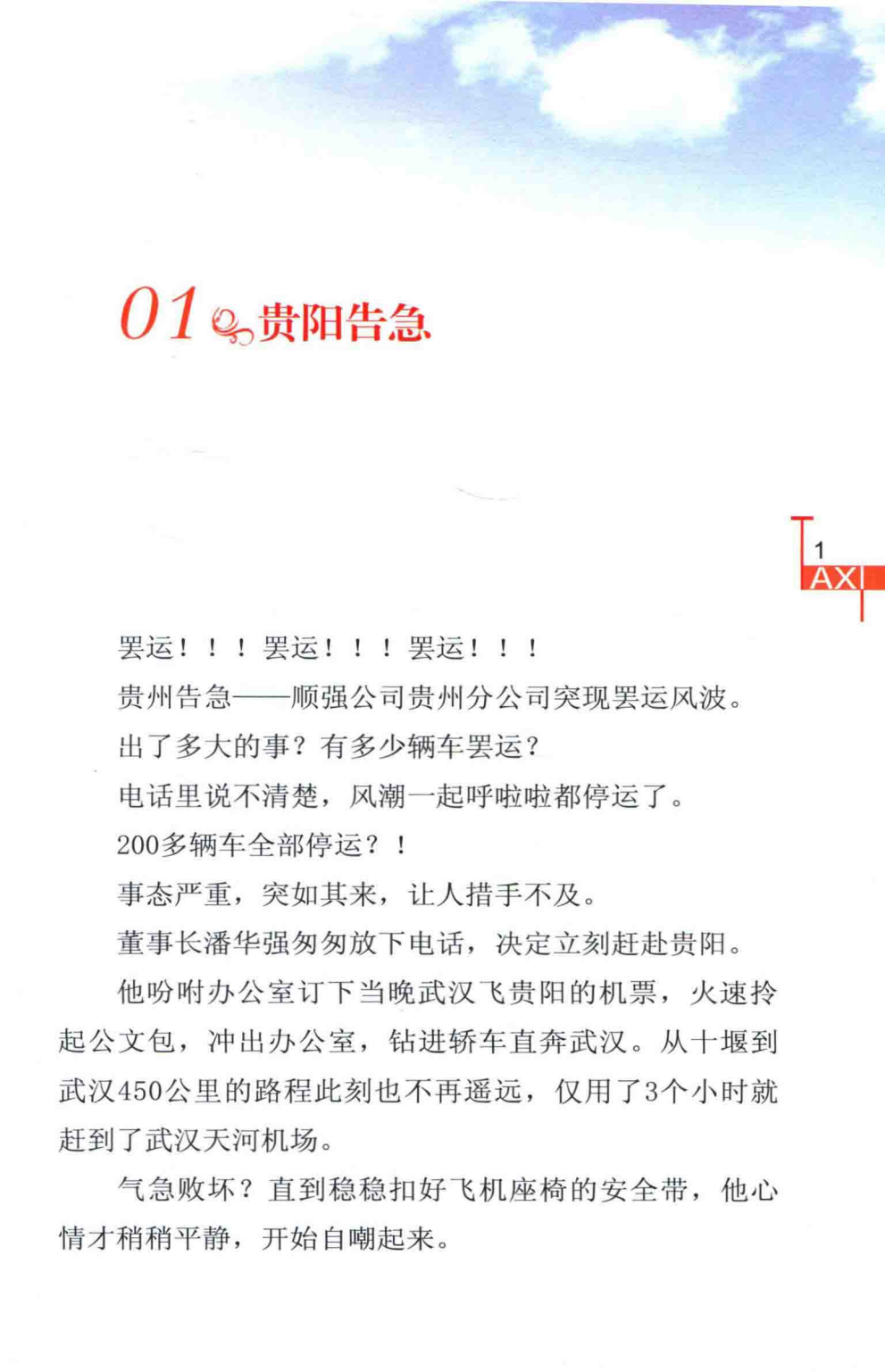


CONTENTS

01	贵阳告急	1
02	潘董请客	7
03	逼上梁山	12
04	改革之路	18
05	改行从工	27
06	道高一丈	33
07	以人为本	39
08	不欢而散	48
09	幸福的哥	54
10	第五步棋	61
11	火车偶遇	68
12	兄弟同心	75

13	姐妹情深	80
14	民心工程	92
15	柳暗花明	98
16	八大港湾	107
17	家的温暖	112
18	示范效应	121
19	勇当第一	131
20	党员本色	139
21	润物无声	146
	附件	156





01 贵阳告急

1

AX

罢运!!! 罢运!!! 罢运!!!

贵州告急——顺强公司贵州分公司突现罢运风波。

出了多大的事? 有多少辆车罢运?

电话里说不清楚, 风潮一起呼啦啦都停运了。

200多辆车全部停运?!

事态严重, 突如其来, 让人措手不及。

董事长潘华强匆匆放下电话, 决定立刻赶赴贵阳。

他吩咐办公室订下当晚武汉飞贵阳的机票, 火速拎起公文包, 冲出办公室, 钻进轿车直奔武汉。从十堰到武汉450公里的路程此刻也不再遥远, 仅用了3个小时就赶到了武汉天河机场。

气急败坏? 直到稳稳扣好飞机座椅的安全带, 他心情才稍稍平静, 开始自嘲起来。

两年前的顺境结束啦！顺强顺强，才“顺”了两度春秋，没做到“强”就要完蛋啦？毫无准备说罢运就罢运，一下子就烟消火灭没了动静！

这是2005年。两年前他潘华强的动静可大了，一时成为贵阳的风云人物。当时他手里攥着大把钞票参加了当地第一次出租车拍卖会。台上举槌人喊出5.2万元的高价时，全场静默，有人小声嘀咕，一辆车的经营权这么贵啊！谁都不敢举牌，他潘华强举牌了，一口价毫不含糊，一口气买下了200多辆车！牛，真牛啊！

搅动大海了！拍卖会槌子一落，价格应声而起一路飙升，最后涨到13万元还一车难求。

贵阳当地人听说一个湖北老板买得多，第二天就蜂拥而至，纷纷挤到宾馆找这个昨天还不知道何方神圣的潘老板，买牌子！

倘按13万元的价钱出手，一辆车净赚七八万元，一倒手200多辆车就赚1500多万元！这是天价！钞票找上门，挡都挡不住！可潘老板一口回绝——不卖！放着天上掉馅饼的便宜不捡，而且连眼睛都不眨一下。大家糊涂了，一屋子人都懵了，这个财大气粗、一头乌发的“财神爷”到底想干什么？

他要在贵州开出租车公司。

此时又来了一屋子人，大厅里挤不下就在门外排起了长队。每个人都提着6万元押金来找他签承包合同，

有经验的人知道，这个押金不算高，市场上还有交10万元，甚至13万元押金包一辆车的，即便这样，承包的人还是有可观的利润可赚。

就这样一传十，十传百。潘华强的出租车公司一炮打响，生意热火朝天地做起来了。

两年的好光景，顺风顺水，直到2005年4月油价上涨，咔嚓一下卡住了。那些两年前捧着真金白银签合同的承包人不干了，油价上涨我们还赚什么，喝西北风可不行，经济损失该由公司承担！于是罢运开始了，犹如秋风扫落叶，几乎没有一辆不在其扫射范围之内。一天之内所有的出租车都关了引擎、熄了火，一动不动地伏在公司门前，像大瘟疫来临，甲虫们成批倒毙、难逃厄运一般。

看你神通广大的潘老板如何收拾局面？

飞机在贵阳机场降落，跑道两旁的示航灯如流萤般成串向后飞速而去。

步下飞机舷梯时，潘华强已经拿定主意。

坐进前来接他的轿车后，简单问了些情况，即目前有无升级迹象，如砸车举动等。“没有，好的。”潘华强对正在开车的分公司经理说，“明天中午找一家大酒店定它个几十桌宴席。”

“几十桌？”经理问，想了解具体数字。

“全体承包人包括司机，一个不落地都给我请来。”



顺强车如振翅雄鹰，整装待发。





“司机也请？”经理疑惑地问道，他觉得要请客就把承包人找来就够了，他们是关键，至于驾驶员，请来也不起作用，何必浪费钱呢？但他没多说，只是问了“司机也请？”那一句。

“能请到的统统请。”潘华强说完就紧紧地闭上了眼睛。

从后视镜里看去，他的脸上映着倏忽掠过的大街的灯影，陷入了沉思。



02 潘董请客

新天地大酒店坐落在该市一条繁华的大街上，平时生意兴旺，顾客川流不息，但今天却少有人光顾。门口的告示牌注明因有大型宴会不接待一般顾客。

这哪是宴会哟！大厅里黑压压的，坐满了人，却鸦雀无声。人人都沉着脸，表情肃穆，像战斗打响前静候敌人前来一般。偶有擦枪走火的，一拳捶着桌子，杯盘随之叮当作响，道：“决不答应！”整个会场赴宴同仇敌忾。

在这令人窒息的紧张气氛中，潘华强走进了宴会厅。他笑吟吟地举起酒杯，高声道：“各位兄弟、朋友们，辛苦啦！油价上涨，我们把车停到这儿，问题能解决吗？我们不能自己搬石头砸自己脚啊！我们要共度难关！恳请大家立即上路营运，我衷心感谢各位的支

持……”

大厅里静悄悄，没有一个人举杯，更没有掌声——都在等待着，这小子要说些什么？！

潘华强连干了三杯酒以示敬意。然后言归正传，他给大家算了一笔账：油价上涨幅度不小，从每公升5.25元涨到6元，现在得从自己口袋里多掏0.75元。谁会没有压力呢？但是不是就赚不到钱了呢？不是！承包人还有赚嘛。这两年营运统计表明，即便油价上涨，承包人每辆车每月还可以赚到3500元左右。

说到这里，潘华强有意停顿了一下。会场开始骚动，嗡嗡的声浪起来了。有人大声发问，老板没算错吧？他笑了笑说：“你可以问问在座的‘二老板’，我没有多算吧？”

见“二老板”一个个都没了精神，潘华强便双手举过头顶扬了扬，示意安静。他继续说：“我们贵州的税费相对较低，每月税100元，养路费才100元。比湖北低多了，那里每月税983元，养路费380元，加减乘除我就不算了，你们自己算一下，你们享受了国家西部地区的优惠政策，还要闹停运，对得起自己的良心吗？”

他有意用“停运”这个词，避开了“罢运”，使语态缓和一点。有人悄悄起身离席了，那是几个“二老板”，带头煽动驾驶员闹罢运的，经潘华强这么一算账，再也坐不住了。