

饱和的网约车“下半程”驶向何方

穿越三年疫情寒冬，网约车行业终于迎来“小阳春”。

交通运输部公布的数据显示，2023年第一季度，全国网约车订单数一直处于上涨状态，前三月环比分别上涨14.1%、13.30%、9.70%；3月网约车行业的订单量为7.16亿单，同比增长32.8%。

然而，行业回暖的同时，风险也在浮现——近一个月内，多地纷纷发布网约车饱和预警，提醒从业者谨慎“入场”。

“太卷了” 和三年前赚一样的钱 却要跑2小时

从早上7点到晚上10点，28个单子，流水620元，这是42岁杭州网约车司机何利一天的收获。

何利是杭州本地人，干网约车已8年，像他这样一天出车14-15个小时的司机，算是“劳模”。尽管他熟悉本地路况，能尽量避免拥堵，要挣到和三年前一样的钱，他现在每天必须多出车2小时。

“打开一个平台，上面就有50来家网约车公司，太卷了。”何利深感现在竞争激烈，据他估算，现在跟三年前比，收入每小时要下滑10元，按出车14小时计就少了140元。

何利说，2018年前在杭州这样的大城市，勤奋一点的司机月入过万不是梦想。然而，涌进来的车越多，每个人能分到的蛋糕就越小。

他告诉记者，在一个网约车司机群里，来自五湖四海的400多人，扣除25%-30%的平台抽成和第三方信息服务费等成本后，每月净收入过万的已是凤毛麟角。

开得累、挣得少，一些司机选择了逃离。去年7月，在金华开网约车的沈女士因为“身体吃不消，也没挣到多少钱”，在加入网约车大军不到一年就退出了。

“除了节假日，平时只有早晚高峰有单子，一天跑10小时，也就10多个单子，拿到手200多，一个月下来，扣掉车贷根本不剩多少。”赚得不多，身体还因为久坐落了毛病。

有人坚守，有人离开，还有人想要入局。据交通运输部发布的数据，过去一年，仍有超过百万的持证网约车司机还在涌入这个赛道。仅今年1月-3月，就新增发网约车驾驶员证13.9万本，车辆运输证13.2万本。

为什么有这么多人去开网约车？在某头部网约车平台企业从事运营工作多年的许星告诉记者，一是这个行业门槛低，基本上只要会开车就行；第二，大部分网约车司机没有太多技能，在体力劳动中，网约车司机算是待遇不错的工作，“不能挣大钱，起码能解决一家老小温饱”。

“新烦恼” 运力饱和、行业内卷 影响交通管理

网约车运力饱和已成为不少城市的“新烦恼”。

记者梳理各地普遍存在问题，首先是网约车数量激增。比如济南自2019年开始，网约车数量及从业人员大幅快速增加，目前网约车已突破18000辆，与巡游出租车8643辆的数据相比，已达到当地“警戒值”。

2022年下半年，东莞巡游出租车共有1492辆，比上半年减少113辆，网约车共有40083辆，比上半年激增9476辆，同时网约车司机数量增长近万人。

行业内卷，导致司机接单越来越难。比如今年一季度，东莞网约车单车日均订单量仅为9.07单，比2022年底下降了19.45%；济南的单车日均接单量也不足10单。

订单下滑的同时，司机的工作强度却在加大。比如东莞一季度网约车单车日均收入只有260.83元，比2022年底下降了3.2%，但单车日均在线时长增加了1.45%，达8.39小时。

离场者不在少数。温州交通部门测算，2022年新增持证司机1.1万名，但9000余人未实际上岗，呈现出考证驾驶员多、真正上岗驾驶员少的状态。

“大部分新增驾驶员在对行业了解不深的情况下，参加从业资格证考试，后又由于收入不及预期、无法适应工作等各种原因退出了网约车行业。”温州交通部门相关负责人此前接受媒体采访时分析。

不少业内人士表示，随着运力饱和，会加剧行业内卷，司机收入下降，最终影响到服务质量，出现违规运营、超载行驶、强行拼车等乱象；而为了抢占市场、扩大流量，平台也会陷入“补贴”“低价”泥潭，引发恶性竞争。

除此之外，网约车激增对城市交通管理



也是一大挑战。

长期从事交通问题研究的专家、浙江工业大学公共管理学院教授吴伟强告诉记者，如果一座城市网约车过多，加上采用低价竞争的方法，就会直接抢夺公交出行的市场。其结果就是减少地铁加公交车出行在全出行结构中的比例，最终导致城市交通拥堵。

待规范 一个城市到底需要多少网约车？

那么，一个城市到底需要多少网约车，才

是合适的？

已有城市建立了监测模型。比如2022年底，深圳市就开始探索建立网约车运力规模动态调整机制，一旦网约车日均订单量变化幅度低于-10%，单车日均订单量低于11，巡游车里程利用率低于60%，满足3个条件中的2个，就会触发预警，供政府决策参考。

网约车市场“风起云涌”，能否对网约车行业的动态及时作出反应，又能否为行业发展留下空间，考验着城市治理的智慧。

5个月从120斤减到98斤，降糖针竟成减肥神药？

原本被用于成人2型糖尿病患者的降糖药司美格鲁肽，不久前却被炒成“减肥神药”。记者打开社交媒体搜索“司美格鲁肽”或“减肥针”，便可以看到不少减肥人士的相关分享：“终于从易胖体质变成易瘦体质了”“打减肥针5个月，从120斤减到98斤，脂肪率从27%降到19%”……而近期司美格鲁肽口服剂启动在国内的三期临床试验，再次引爆该话题。

降糖药“变”减肥药，大批有减肥需求的人士纷纷通过线上平台、代购渠道购买，甚至进入医美机构注射司美格鲁肽，但也使得不少糖尿病患者发了愁：原本用于治病的药物变得越来越难买，价格也上涨了不少。那么，司美格鲁肽是否真的具有减肥效果？医生是否建议有减肥需求的民众私自购买使用？近日记者进行了调查。

降糖药成“网红减肥针” 有使用者称一个月瘦20斤

市民吴女士由于日常工作繁重，饮食、作息不规律，体重最高时曾达到140斤。肥胖给吴女士带来了一些并发症：精神焦虑、睡眠障碍、代谢缓慢等。从去年开始，吴女士下决心减肥，她报了一个健身班，坚持每周2次到3次健身，并配合饮食控制，但体重似乎没有太大波动。

“因为我有糖尿病家族史，所以我想到会不是存在胰岛素抵抗，所以导致减肥困难。”带着这样的疑惑，吴女士去家附近的医院检查，发现果然存在皮质醇和胰岛素抵抗的问题。“医生告诉我，倘若再继续发展下去，很快会发展为2型糖尿病。”

为寻求治疗方案，今年2月份，吴女士去了中山大学附属第一医院内分泌科，根据医生介绍，她第一次得知“司美格鲁肽”这款药，“司美格鲁肽对我们这类因胰岛素抵抗导致减肥困难的人群是有用的。但医生也明确表示，目前医院不能给非糖尿病患者开这类药，因为货源比较紧张，管理也更严格，目前院内只对确诊糖尿病的患者开单。”

最后，吴女士通过网络平台购买到司美格鲁肽开始自行使用。“这种降糖针就不打胰岛素一样打在肚子上，一周只打一针，药量逐渐增加，前两周会出现拉肚子、想吐等感觉；之后抑制食欲的效果会降低，再加大药量。现在我打到了第六周，不过感觉药效有所衰减。”吴女士称，过去一个月通过注射司美格鲁肽再配合运动，她已经减重20斤。

事实上，像吴女士这样存在减肥需求的人并不少。记者在社交平台上搜索“司美格鲁肽”“减肥针”等词条，就发现一些人把该

药奉为“神药”，也有一些“过来人”提醒大家慎重使用。

那么，这种降糖针是否真有减肥效果？记者了解到，司美格鲁肽原本用于治疗成年2型糖尿病患者。2021年6月，该药在美国获批用于长期体重管理，且临床研究结果显示，持续接受该药治疗的肥胖症患者能够实现68周后平均减重17%-18%。但目前，该药尚未在国内获批减重适应症。

专家提醒理智减肥 私自购药用药或存在风险

结合临床经验，中山大学附属第一医院内分泌科的卫国红教授向记者介绍，司美格鲁肽之所以能够实现降糖减重，其主要机制在于其可以通过激活GLP-1(胰高糖素样肽-1)受体，以葡萄糖浓度依赖的方式促进胰岛素分泌，抑制胰高糖素分泌，延缓胃排空而增加饱腹感，并通过抑制下丘脑摄食中枢的作用而抑制食欲，从而达到降糖减重的效果。

司美格鲁肽的减肥效果让不少人趋之若鹜，也使得该药品很快出现供不应求。市民王女士去年因为肥胖症前往某医院就诊时就遇到了断货问题。

卫国红告诉记者：“司美格鲁肽前两年刚在国内上市时，大众对其减重效果期待很高，我们医院确实碰到不少有减重需求来就诊的患者，甚至一度导致该药断货，糖尿病患者都没办法正常使用；后来我们作出调整，严格控制适应症，只给糖尿病患者开药，但即便如此，这款药目前在市面上依然供不应求。而我们医院目前调整为仅限于内分泌科医生有处方司美格鲁肽的权限，并且药房仅给确诊为2型糖尿病的患者发放司美格鲁肽，保证了该药未再发生断货。”

由于非糖尿病患者不在正规医院线下渠道不能开药，于是一些人开始想办法买药。潘女士所在城市的医院没有针对肥胖患者开药的规定，她便通过一位患有糖尿病的朋友以在某医院开药后转卖给自己的方式来进行注射。两个月内，120斤的潘女士瘦了6斤。而更多购药者则是选择将目光投向线上互联网医院、药房，甚至通过医美机构或海外代购以便获得该药品。

记者在网上市面上发现，有多个正在售卖司美格鲁肽的平台，包含运费价格的1.5ml/支的规格(0.25mg、0.5mg剂量)，售价在578元至650元不等；此外还有3ml/支的规格(均为1.34mg/ml)，价格则在1000元至1200元不等。而该价格比起中山一院的价格有所上浮，且该药需符合医保报销条件的

在吴伟强教授看来，总量调控，并不是简单的数量控制，而是要在明确城市交通出行战略目标的前提下，用各种手段调整网约车的供给量，完善政府规制，包括准入和退出机制、评价制度、奖惩制度、监管机制等等。

未来该如何管理网约车？

那么，在新的市场形势下，究竟该如何管理网约车？

对此，北方工业大学汽车产业创新研究中心主任、教授纪雪洪认为，管理是一把双刃剑，一方面可以保护司机利益，避免收入下降，但是网约车市场本身可以自发调节，政府层面不宜过多干预，“预警”手段是当下比较好的解决方法。不过他也提到，不同于其他行业，网约车市场不是纯市场化竞争，过多的网约车会造成交通拥堵，因此需要研究更为优化的管理方式。

中国交通运输协会共享出行分会副秘书长王拥民则认为，网约车目前作为城市交通的补充，定位很明确，是新形势下的市场需求；出租车在原有的管理基础上有更多的数量限制和准入门槛，网约车也逐步在规范管理，各地都出台了相关政策。

“不管是巡游车还是网约车，都是服务于大众出行，年轻人群更多地使用网约车，出租车也在网约车化，并不存在各自市场的范围。只要服务优质，便民出行，合理化收费，让大众更便捷，出行更简单才是硬道理。”王拥民表示。 本报综合消息

情况下才能给予报销。

网络平台上，该药品的购买量也格外惊人，有的购买页面用户评价均破5000条，甚至有的评价过两万余。记者以需要购买司美格鲁肽为由进行操作，发现只需要经过互联网医院线上问诊，再勾选“糖尿病”选项，且并不需提供相关处方证明即可在线购买。而吴女士则告诉记者，一个月前她在线购买司美格鲁肽时还曾有“肥胖症”选项，“现在可能也是因为药物管理的原因，没有了肥胖症这个选项。”

从临床医生角度，卫国红则提示，大众不应把司美格鲁肽当成“减肥神药”。“虽然目前的临床研究表明司美格鲁肽具有较好的安全性，但并不意味着它没有副作用。”卫国红补充说，使用司美格鲁肽后往往会到胃肠道产生副作用，比如腹胀、腹痛、便秘甚至呕吐；此外，在动物实验里发现包括司美格鲁肽在内的GLP-1激动剂有刺激甲状腺C细胞增生的作用，所以该药禁用于有甲状腺髓样癌既往史或家族史，以及有2型多发性内分泌肿瘤综合征的患者。“另外这个药品使用久了之后，抑制食欲和减重效果也会逐渐降低；停药后，倘若不注意饮食和运动，体重反弹的情况也会存在，因此建议大家谨慎私自购药。”卫国红说。

肥胖问题不可忽视“减肥针”治不了本

据记者了解，除司美格鲁肽外，目前国内获批的GLP-1受体激动剂还包括礼来、阿斯利康、豪森药业、仁会生物等公司的共计7款产品，且都具有一定的减重效果。

而这些“减肥针”“减肥药”受捧的背后，透露着目前民众的“身材焦虑”，也侧面反映出肥胖问题依然不容忽视。据中国营养学会报告，超重、肥胖将增加冠心病、2型糖尿病、女性乳腺癌等疾病的发生风险。“对于这些病人，最重要的还是通过健康生活方式的干预，通过养成良好的生活习惯、健康运动来实现体重逐渐下降。”

近10年，王女士在减肥方面花了不少心力和金钱。“现在，司美格鲁肽是一次成本更高的减肥尝试。”王女士告诉记者，这大半年她在该药方面的花费已经超过4000元。

王女士认为，仅依赖该药也不是长久之计。而不同个体对该药的反应也不同：同样是减20斤，有的人称花了一个半月，王女士却花了7个月。

与肥胖“对抗”近10年，王女士才明白那个朴素的道理：“哪有‘减肥神药’，想要健康还是得管住嘴，迈开腿。” 本报综合消息