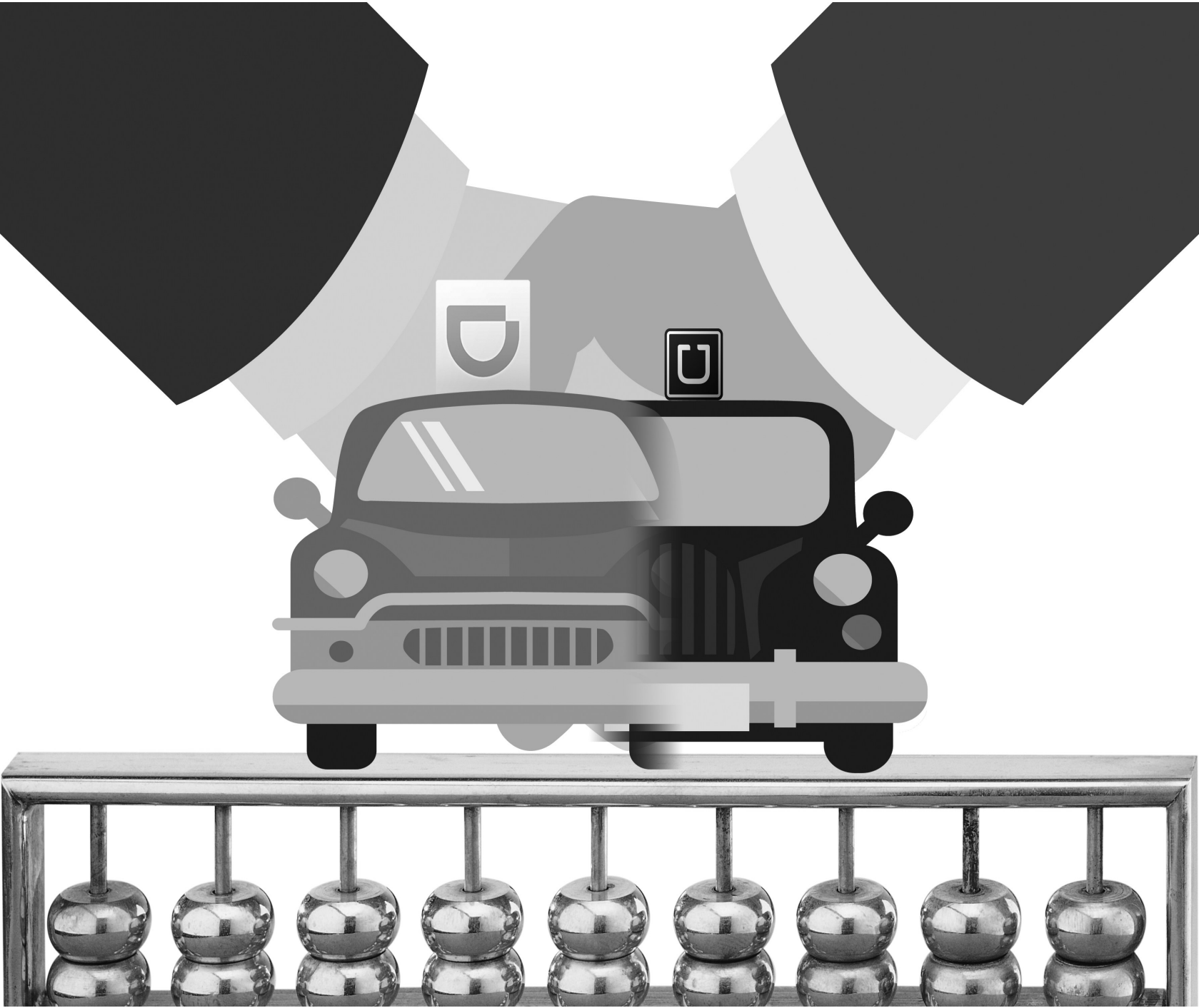




王利博制图

滴滴优步烧钱时代欲去还留 网约车新模式争夺战暗涌

见习记者 贺璐 本报记者 郝帅

交通部、工信部等7部门于近日联合颁布了网约车新规给予了网约车合法身份,使得其行业中的相关企业动作频繁,这其中被广泛关注的无疑是国内行业龙头滴滴出行以收购方式与Uber(优步)中国的合并。

滴滴出行公关总监叶耘在接受《中国企业报》记者采访时表示,“滴滴与优步在最近的融资中都获得了成功,双方现在准备充足,在资金上没有任何压力。移动出行行业正处于技术驱动、提升服务的关键阶段。”

业内人士告诉记者,在网约车获得合法身份之后,这一行业将得到包括资本在内多方力量的关注,而整合资源将是今后的重点之一。同时,网约车也将延长自身的产业链,从“运人向兼具运货发展”,与物流业的融合也许是网约车行业今后的一个发展方向。

网约车价格走势成谜

有媒体爆出,滴滴与优步过去一年为抢占市场不惜大量烧钱。目前,滴滴出行在普华永道的财报上显示其2015年亏损额超过100亿元,净亏损额超过收入的3倍还多,而优步在中国的亏损也已经超过20亿美元(约130亿元人民币)。一位滴滴的投资人士坦言,“滴滴优步的合并意味着价格战的结束。”同时也有观点认为,在停止烧钱后,消费者承担的网约车价格可能会上涨。

优步专车司机李先生向记者表示,滴滴优步合并,滴滴出行可为优步提供管理和技术上的经验与用户资源,二者可以在线上线下运营和营销推广等层面共享资源、协同发展。但结果可能是网约车涨价,滴滴和优步给司机的补贴在逐渐减少,到11月网约车合法化的政策正式实行之时,可能会有一批人选择另谋职业,而自己也不知会何去何从。

但在包括滴滴出行在内的一些

观点则认为,滴滴和优步中国的合并是整顿行业秩序、营造良好竞争环境的选择。滴滴与优步不再烧钱后,合并成本下降,网约车没理由涨价。

叶耘对此向记者表示,滴滴在未来很长一段时间内,仍将以最大限度地提升用户出行体验为业务方向之一。并且,在相当长的时间内,针对乘客的红包补贴及对司机的奖励还将继续发放。

国家发改委综合运输研究所城市交通室主任程世东在接受媒体采访时这样讲道,总体来说,网约车价格不会有太大的浮动,目前网约车价格基本上是市场定价,补贴力度减少也是市场发展的必然结果。未来,价格竞争会转为服务竞争,通过提高服务质量,创造品牌效应。

8月1日出台的网约车新规《网络预约出租汽车运营服务规范》中也明确提到,网约车不得巡游揽客,经营者须通过本企业网站和APP对收费标准、服务价格进行明示。相信,网约车价格会控制在合理范围内,保障公民权益。

滴步合并引发垄断争议

滴滴官方表示滴滴优步达成战略协议后,滴滴将向Uber全球投资10亿美元,优步全球将取得新公司20%的股权,合并之后的新公司估值将高达350亿美元。有专家分析认为,合并后的滴滴和优步不仅占有绝对的市场份额,而且有通过垄断大数据取得巨大利益的可能性。

有媒体爆出,商务部发言人沈丹阳8月2日表示,“商务部目前尚未收到滴滴和优步中国相关交易的经营者集中申报。按《反垄断法》规定申报条件和国务院关于经营者集中申报标准的规定,经营者都应事先向商务部申报,未申报的不得实施兼并。”沈丹阳强调,“滴滴和优步中国合并还得申报,不申报的话,往下走不了。”

浙江工业大学政治与公共管理学院教授、杭州改革发展研究院副院长吴伟强指出,两家公司合并后,

市场份额可能占到90%以上,形成事实上的垄断。

叶耘对此明确表示,“滴滴和优步的合并并不涉及垄断,智能出行市场前景很大,不单是专快车,还有出租车、代驾、公交、地铁等等。滴滴和优步中国在其中只占到非常小的比例,市场上仍然存在许多有实力的竞争者。而由于智能出行市场结构变化较快,市场壁垒较低,一个公司可以很快很容易地获得或失去份额,市场竞争十分激烈。除滴滴、优步外还有易到、神州、首汽、如约、大众出行等有政府、国企背景的网约车企业,市场竞争仍然十分激烈。”

业内相关企业则认为,滴滴出行与优步合并后虽然达到了一定的体量形成了行业龙头,但企业间的竞争远未结束,所以垄断也不会形成。

首汽约车CEO魏东认为,因为首汽约车、神州专车等平台的存在,这些平台各自也有客流量的优势,因此滴滴优步合并后很难达成垄断。网约车新政策发布后,市场将受到地方监管的宽度和范围的影响。首汽约车等拥有线下车辆的平台优势将逐步显现,首汽约车有信心靠自己的服务能力获得合理市场份额。

此外,易到用车也针对滴滴优步合并的声明明确表示,滴滴和优步的合并,绝不意味着出行领域的竞争已经结束。疯狂补贴“烧钱”的时代将过去,重回用服务和品质赢得市场的时代。可持续竞争的唯一优势来自于超过竞争对手的创新能力。

延长产业链共享经济

在之前交通运输部印发的《综合运输服务“十三五”发展规划》中,提到了12项专项行动和被推进工程,其中一项就是“互联网+运输服务”,这无疑会给货运O2O行业的发展释放出积极信号,也为滴滴优步这样的互联网出行平台涉足城市配送扫除了一些障碍。在共享经济理论下,出行平台衍化为物流工具是行

业发展的必然趋势。

事实上,滴滴和优步一直在注重拓展运输服务。在目前倡导的互联网+模式下,这样的发展可能来得更快。

早在2013年,优步CEO特拉维斯·卡兰尼克就表示过,该公司并不满足于只提供打车服务,未来还将涉足物流业务。2015年6月,优步表示自己将颠覆物流业,已经在尝试本地配送服务。在美国和加拿大曾推出送餐、送市内快递、通过优步订购家居用品等服务。

2015年11月,滴滴官方表示,已与外卖平台“饿了么”敲定战略合作方案,就配送业务全面合作,合理搭建两个轮子的电动车加四个轮子的汽车的“2+4”同城配送体系。双方进行技术和产品的对接。

而在与优步合并之后滴滴官方也表示,合并后滴滴出行将整合双方团队在管理和技术上的经验与专长,在用户资源、线上线下运营和营销推广等层面共享资源、协同发展。亦会以更加精细化、多元化的创新服务,满足消费者日趋丰富的出行需求,持续提高司机收入。

相关业内人士告诉记者,出行平台涉足物流行业可以有效整合零散低效的配送服务,并且因为它是在出行的平台上加入物流服务,可以降低快递业的成本,同时为用户带来更好的服务体验。随着滴滴、优步这样网络租车平台市场份额的扩大,越来越多的人会选择通过网约车进行配送服务,降低成本提高效率。此次滴滴优步对市场的重新调整,有利于增强双方实力,在汽车衍生领域做出重大突破,延长产业链,共同分享经济的重要成果。



本版主编:刘凌林

滴滴优步牵手 倒逼出租车行业变革

见习记者 贺璐 本报记者 郝帅

据第三方机构近日发布数据显示,一季度专车市场整体保持了高速增长,其中滴滴专车以85.3%的订单市场份额居行业之首,Uber(优步)、易到用车及神州专车则分别以7.8%、3.3%和2.9%位列二、三、四位。另据报道,滴滴和优步合并后新公司司机数量可达1500万,这使得合并后的出行市场面临新调整。

相关业内人士告诉《中国企业报》记者,网约车带来的便利毋庸置疑,而近日主管部门发布新规所确认的合法身份使得这一优势更加凸显,同时也带动网约车行业的资源整合。其业内龙头的来势汹汹使得传统出租车以及其整个行业都面临着变革。

行业改革大势所趋

全国政协委员、律师、四川省律师协会监事长施杰在今年的全国两会上提到,目前出租车数量和乘客的需求是失衡的,“打车难”现象很普遍。施杰自己体验了三种不同的打车方式:滴滴、优步、招手打车。两三年前,他从北京铁道大厦打车,在寒风中站了1小时才打到车,而通过现在的约车软件,三五分钟就能打到车。

“传统的出租车在各地打车一般均有起步价,且各个城市均不同,比如北京正规出租车的起步价是13元,而滴滴和优步没有起步价,滴滴每公里1.8元,优步每公里1.5元,打车费用全靠里程计算。”滴滴专车司机王先生向记者表示,“因为没有起步价,收多少钱完全看里程数,消费者不吃亏,所以越来越多的人选择网上叫车。”

滴滴公关总监叶耘向《中国企业报》记者表示:“不管滴滴和优步合并不合并,未来如何发展,出租车行业的发展都需要通过技术和管理模式创新,不断健康发展转型升级,这个是大势所趋,同时也是提升出租车行业服务和司机收入水平的唯一途径。”

神州专车公关部瑞霄宇8月3日在接受《中国企业报》记者采访时表示:“相对于传统出租车行业,网约车是互联网时代下共享经济在出行领域的创新,因此,出行行业面临的变革趋势从网约车出现就已经开始,不是滴滴跟优步的合并。传统出租车面临的是传统产业向互联网+转型的问题。”

瑞霄宇表示,从整个出行行业的角度来看,网约车和出租车的市场定位是不同的。对于神州专车而言,神州专车始终坚持“专业车辆、专业司机”的B2C模式,主打专车市场,神州认为专车是出租车的升级,不是出租车的替代。比起出租车,专车的车型和服务更好,价格更高。未来神州专车还会继续坚持“专业车辆、专业司机”的核心理念,在新政的指导下,不断完善和提升我们的服务品质。

蛋糕分配多方关注

之前曾有业内人士对多家出租汽车公司和网络约车企业做过调研,他们认为网约车和正规出租车在“蛋糕”问题上并不存在很大冲突。但有七八家出租车公司老板表示他们担心网络约车和出租车之间的竞争是否平等。

施杰在接受媒体采访时曾表示:“出租车是由政府调控和定价,网络约车企业是公司化经营,价格由市场调控,目前网络约车的价格普遍低于出租车。这样一来,出租车就失去了竞争优势。所以关键还是如何分配市场。首先需要检讨的是政府,是否应该考虑让利。”

面对网约车和出租车如何分蛋糕的问题,有业内人士表示,新规的出台,市场的准入对于网约车平台公司来说是利好消息。

叶耘向记者表示,“对滴滴来说,最重要的就是让大家出行更加安全、舒适、便捷,同时让司机更加受人尊重。”

在瑞霄宇看来,“神州专车会始终坚持自己的差异化竞争优势,守住自己的受众市场,未来通过运营效率的提升,逐步实现盈利。”

建议政府适当放权

在对于网约车平台企业的管理上曾有业内人士表示,政府应放权给平台管理网络约车。国家发改委城市和小城镇改革发展中心规划院信息室主任姜鹏认为,“新政”关于巡游车的相关规定将有效弱化或消除行业壁垒,降低制度性交易成本,鼓励出租车行业升级改造,拥抱新技术。根据他的预测,未来出租车的“份子钱”肯定会下降,未来出租车行业的经营模式也可能会发生较大的优化和提升。

对此,叶耘认为,政府管平台,平台管人车是最合理的做法。“因为政府不可能自己去管每一辆车和每一个人,那么由平台来实施就好了,当然这也需要政府给企业提供相应的帮助,比如现在在我们和国家公安机关联动对司机背景进行筛查,就是一种政企合作的方式”。

瑞霄宇的看法是,网约车新政的出台首先是对网约车出行方式的认可,其次是通过加大对私家车的管控,在一定程度上表明了对神州模式的认可。未来,神州专车将严格按照网约车监管政策要求,继续坚持现有B2C模式,严格对车辆和司机进行审核及准入。

交通部公路科学研究院公路交通发展研究中心主任虞明远在接受媒体采访时表示,出租车的管理主体是地方政府,而实际上各个城市关于出租车在城市交通体系中的定位是不一样的。“在特大城市,出租车一定不是公共交通的大部分,而是一种补充,中小城市因为公共交通体系不完善,所以出租车承担了公共交通的很多任务。每个城市的道路资源的情况不一样,不能‘一刀切’”。