

打车软件行业洗牌加速 资本驱动跨地域整合

■ 刘少东 刘夏 报道

7月1日,随着《北京市出租车手机电召服务管理实施细则》的发布,此前随着市场自然生长、竞争的手机叫车软件有了清晰的、必须遵守的准入条件。接入指定的电召平台,到主管部门备案,遵守电召服务收费标准,统一命名软件……这些规则,构成了手机叫车软件活下去的新门檻。

爆发速度令人惊叹

嘀嘀打车、摇摇招车、易打车、打车小秘、快的打车客户端4月份的下载量均已超过10万。

“10万注册司机,15个城市,我们已经是全国最大的调度平台,每天服务于四五万个用户。北京的叫车成功率高达80%-90%。”小桔科技CEO程维快速地把这些数字一股脑吐出。

现在,小桔科技的嘀嘀打车有350多万用户,每天平均7万单以上,北京占3万单。北京从0单到1万单,用了5个月,上海只用了3个月。武汉、南京等城市也发展很快。“上海世博会时强生公司每天2万单已经是历史上的峰值,被我们几个月时间就超过了。”程维说。

打车软件的爆发速度令人惊叹。游戏、视频、电商等其他互联网行业曾经的飞速发展相形见绌。正如程维所说,打车软件在中国崛起速度,是因为恰逢剧烈变革产生了需求。

易观国际一份关于打车软件的行业报告指出,用智能手机实现招车的服务逐渐在改变人们的出行方式,从最开始的将服务应用于私家车,到后来逐渐扩大到城市的公共出租车,这类应用越来越有效地解决人们在高峰时段打车难的问题,尤其在交通问题较为严重的大城市。

从打车软件用户来看,主要集中在北京、上海、广州、深圳等一线城市。其中,嘀嘀打车、摇摇招车用户群主要集中在北方城市,快的打车主要集中在杭州、上海等南方城市。

根据易观国际分析报告数据,2013年4月份,Android平台中国11家主流应用商店的监测数据显示,在打车类应用细分领域,从累计下载量数据看,总体下载量超过百万。

嘀嘀打车、摇摇招车、易打车、打车小秘、快的打车客户端4月份的下载量均已超过10万。嘀嘀打车客户端的下载总量达43万,摇摇招车下载量为246万。

政策风险的考验

摇摇招车创始人兼CEO王伟建说,“最初考虑了如何做好产品,考虑了服务客户,考虑了市场,唯一没考虑到的是政策上会有问题。”

对于已拥有先发优势的几家,始料未及的政策风险正在考验他们。5月22日,深圳市委客运管理局表示,由于市面上的手机叫车软件存在“安全隐患、不规范”等问题,主管部门依法进行了监管。深圳地区的出租车司机已接到要求卸载软件的通知。

据公开信息显示,各地政府对打车软件的态度不尽相同,目前明确“叫停”的是深圳,北京、广州等地,表现出对于“加价”叫车比较敏感,中西部地区则是热切期待与各软件公司的合作。

“嘀嘀打车在干的是一件民生的事情,必须接受政府监管、舆论监督,必须在还一岁不到的时候,照顾到公平、信用度。”程维说。

摇摇招车创始人兼CEO王伟建对记者表示,“最初考虑了如何做好产品,考虑了服务客户,考虑了市场,唯一没考虑到的是政策上会有问题。”王伟建表示,相信深圳的“禁令”只是暂时的。

据了解,嘀嘀打车、摇摇招车等几家打车软件与北京市交通委合作的统一叫车平台在7月初上线。“其实我们的意图和政府是一致的,都是想要解决‘打车难’问题。”程维说。

投资分化加速行业洗牌

北京市政府出台的《细则》取消了打车应

用的加价模式,而改以电召服务费。

据了解,目前北京市的出租车保有量是67万辆,个体出租车1000辆左右,180家出租车公司控制了剩下的66万辆。根据市场调查显示,一位单班出租车司机每天平均会接活18个单左右,这意味着北京出租车公司每天日交易次数为120万左右。按照北京打车软件目前较高的渗透率,业内人士预估接单比例约为10%,那么每天线上叫车的次数也达到了12万左右。如果按照《细则》的规定,即时预约每次5元,那么线上叫车市场每天的营收总额会是60万。

如果考虑到线上打车转化率的保守估计以及目前打车应用渗透率迅速上升的趋势,这个数字往上调整的空间极大。目前,这个服务费用最终会如何来分配,由谁来获得与管理,在《细则》当中并没有提及。

本次《细则》当中还规定,“手机电召软件必须经本市出租汽车行业主管部门备案,获得授权许可,接入行业统一的电召服务平台。”这意味着打车应用行业的牌照制度已经形成,这把牌照之尺将会把打车应用市场队伍拦腰砍断,那些注册资金多,用户规模大,将很容易拿到牌照进入这个体系,与传统行业形成联盟,而大多数打车应用有可能会被挡在这种壁垒之外而面临被洗牌的命运。

由于打车应用目前并没有成型的商业模式,完全是资本驱动的产业,资本的多寡决定了打车应用未来能够走多远。而资本是否会持续介入,完全取决于打车应用本身的推进速度。

业内人士分析,如果政府制度壁垒形成,那么打车应用两级分化明显,投资市场将会更加谨慎和集中,排在打车应用队伍前面的打车应用依然会继续拿到投资,而后面的打车应用将因为受到政府控制而使用户增长减缓而最终拿不到风投。

目前打车应用软件获得融资的情况不一。公开资料显示,嘀嘀打车跟打车小秘获得了千万美元级别融资,其中打车小秘今年4

月推出,用户规模较前者较小,在用户覆盖率面上还处于早期的大量砸钱扩张的阶段。摇摇招车去年5月获得300万美元的融资,这些钱已经支撑了1年多的运营,之前传言3月份的B轮融资目前没有了消息,而快的打车用阿里巴巴300万美元的投资进行了17个城市的推广,其“余粮”多少可以想象。“那些现在没钱的打车应用,今后就越难融到钱了,只能面临被洗牌的命运。”打车小秘负责人、易到用车副总裁杨芸表示。

难题是跨地域扩张

自从移动互联网兴起对于传统行业的变革以来,打车应用无疑在其中变革最为激烈,其面临传统利益集团的反扑是可以预见到的。而作为一种本地化产品,打车应用未来发展,跨地域扩张才是其面临的真正难题。

打车应用有着非常强烈的地域属性,行业领域素有“北有嘀嘀打车、摇摇招车,南有快的打车”的说法。而具体来看,摇摇招车只是在北京流行,而快的打车的根据地在杭州,上海则是大黄蜂占主导。

这些打车应用并没有跨出本地化的局限,甚至在这些城市相邻的地方,当地流行的打车应用都不尽相同:在苏州流行的打车应用是“苏州行”,在南京则是“召车宝”,在广州又变成“出租通”,而成都却是“招车即来”……

打车应用的推广是一项需要持续深入的长期过程。如果是在打车应用刚刚兴起的城市,前期的市场培养,尤其是司机的培训比较漫长,受到司机受教育程度的限制,线下推广人员一对一的推广必不可少。

另外,打车应用的推广的费用更是一大难题。在一开始,司机群体智能手机普及率不高,一些打车应用为了让司机使用自己的软件,采取了向司机免费赠送智能手机的方式。为了进一步绑定司机,有的打车应用甚至每月向司机赠送流量费,以及其他礼品。据了

解,作为行业领头羊的嘀嘀打车,其前期市场推广费用每月超过百万。

最后,本地化的服务也是一个长期慢慢改进的过程,用户对一款软件的使用习惯与口碑传播需要长时间建立起来,而本地化增值服务更需要一点一点探索,一些地方增值服务在另外的地方并不具备可复制性,而这也是为什么大的打车软件跨地域扩张无法战胜本地化应用的重要原因。

在行业深度上,打车应用而无法更深度发展;而其要想做强做大,唯一的出路就是横向发展,向覆盖城市的广度扩张。

虽然跨地域发展阻碍重重,但由于受到政府干预而无法横向发展,这种城市覆盖率的纵向延伸几乎成为所有打车应用的选择。

嘀嘀打车向全国扩展时间较早,目前已经在15个城市有了一定的用户基础,摇摇招车目前则只覆盖到北上广深4个一线城市,快的打车覆盖到10个城市。但是“覆盖”跟“主流”,是两个概念,即使这些排名靠前的应用,一旦离开了自己的大本营,到了其他城市竞争不过本地化打车应用几乎是常态。

独立跨地域推广难度较大,打车应用要想进行规模扩张,结果就剩行业并购与整合这一条路。易观分析师闫小佳认为,像嘀嘀打车这种具有较强实力的打车应用,依靠背后投资方的支持,可以选择有一定规模较小,但是在本地应用覆盖率较高具有地方特色的应用进行并购。

相关的评论人士也表示,在未来打车应用的跨地域的整合将会成为趋势,在打车应用层面才形成规模效应,这也是吸引投资进入的重要因素,毕竟在这个跑马圈地的烧钱阶段,资本的投入才是其发展核心助推器;另外一方面,用户跨区去的使用体验才能够得到进一步提升,而应用体验则被认为是打车应用存在的基础之一。

然而,跨地域整合面临的困难将会更大,这会更加考验打车应用、投资方,甚至是地方政府的智慧。

政府补贴与企业骗补

■ 滕腾 报道

金太阳项目企业骗补2亿元,格力等家电企业骗补近亿元,10家国企所获补贴相当于创业板上市公司利润总和。一方面是作假骗补,一方面是坐拥垄断资源却靠补贴盈利,补贴政策到底哪里错了?

企业作假骗补猖獗

近日审计署公布,在国家推行的金太阳示范工程补贴政策上,企业骗补现象严重。其中,8个金太阳工程项目违规使用资金两亿元,单笔最高金额近6000万元。

格力、格兰仕等8家知名家电企业在高效节能空调推广项目中,通过虚报节能空调销售安装数量,套取中央财政高效节能空调推广补贴资金超过9000万元。有些企业靠骗补,还有些企业则靠直补。据统计,2012年1600多家上市公司合计从中央和地方政府获得了560多亿元补贴。这已经是该数字连续第三年上涨了。

其中,获补贴最多的前10家上市国企合计共获补贴225亿元左右,这相当于创业板上市的355家企业的纯利润总和。中石油获得94亿元补贴居首,该公司2012财年实现了1153亿利润,甚至超过了英国石油公司。

补贴作为政府的一种重要手段,对于保护幼稚产业和增加产品国际竞争力具有一定作用。但国内大量出现的企业作假骗补,一些大型国企坐拥垄断资源却要靠补贴盈利,却从另一个角度提示,政府的补贴政策设计值得反思。

补贴政策对行业的伤害

补贴政策确实存在漏洞,无论是补贴给消费者还是补贴给企业,很难完全避免“骗补”行为的发生;另一方面,相关机构行政监管不力也难脱其咎。一些地方在监管过程中流于形式、走过场,对企业存在的问题睁一只眼闭一只眼,都助长了企业造假骗补的风气。

补贴政策的实施虽然对市场的短期需求形成有力的支撑,但实质上看,内销市场的长期需求走势主要取决于国内的人口规模、收入水平和产品渗透率等基础性因素。

从长期来看,补贴政策也不能增加有效的新需求,更多的是刺激未来购买力的提前释放,但考虑到家电等耐用消费品的属性以及其较长的使用周期,补贴等刺激政策退出必然会对行业造成短期的冲击。

真正受伤害的还是企业自身。由于补贴政策的介入,打乱了行业自身运行规律,影响了行业竞争秩序。企业过度依赖补贴,将本应投入到新产品的开发、调整产品结构资金一味投入到扩大产能上。粗放式经营,造成了产能过剩,产品结构不合理。随着补贴政策的退出,不仅小企业会受冲击,龙头企业也会感慨当初没有抓住机会进行升级品质。

同样的情况也发生在大型企业身上。在经济下行期,政府给予其大量政策支持和补贴,导致其逆势扩张,负债率高企,虽然在短期内取得了明显的提振作用,但长期并不利于企业的经营。无论是中远这样的大型央企,还是尚德、熔盛重工这样的民营企业,如今都在为当初的错判形势付出代价。

聘任制公务员“试水”静悄悄

■ 王姝 报道

6月24日,北京首批聘任制公务员报名时间截止。这场始于6月4日的招聘,再次将人们的视线转向公务员聘任制。

目前来看,聘任制公务员考核机制尚不完善,未带来期待中的“鲑鱼效应”。但深圳在分类管理上的改革、养老金并轨上的努力,对整个公务员制度的改革,起到了示范作用。

也有专家提出,当委任制公务员“可进可出”时,“公务员制度才能变成一盘活棋”。

不同于以往的公务员考试和公选,北京首次“海招”聘任制公务员略显安静。6月24日,截止报名前一刻,在北京一高校工作的赵文京(化名)还曾反复阅读“2013年北京市聘任制公务员职位表”,犹豫是否报名。

相比普通公务员,聘任制公务员更侧重高级技术人才的引进。

对赵来说,“进入体制内是无法抵抗的诱惑”。但聘任制公务员工资待遇、晋升空间等方面可能出现的问题,让他心存疑虑。

如今,距离北京报名截止日期,已过去十几天。官方尚未发布报名情况、考试安排等消息。

职业化的机制之困

1981年出生的赵文京研究生毕业后选择留校。可与当了公务员的同学聚会时,他总感觉失落。

北京首招聘任制公务员的消息吸引了他。6职位,三个仅限博士,三个要求硕士学历,有的还提出“10年以上相关工作经验”等“附加条件”。赵文京符合其中一个职位入围标准。但他忧虑:与委任制公务员相比,聘任制会不会“钱少门槛高”,成“二等公民”?

在赵文京举棋不定时,施展(化名)已在深圳司法系统工作了四年。他是深圳第二批聘任制公务员。“那的确有点二等公民的感觉。”当年,在工作内容相同情况下,聘任制公务员工资待遇比委任制低1/3;聘任制公务员不能按科员、科长、处长这一通道晋升,只可从助理升到主管再到主任,六年一次机会。委任制公务员不仅有机会升官,且三年有一次机会。“能感受到委任制公务员面对我们时的优越感。”

其他试点地区情况大同小异。同为全国首批试点的上海浦东,则选择了只聘专业技术型人才,有的岗位年薪达40万元,但同样没有晋升通道。

施展回忆,前两批50多名聘任制公务员,10多人选择了辞职。

中国人民大学公共管理学院教授董克用曾指出,不同类型公务员职业生涯应该不一样。我国多以行政职务替代本意义上职业化,不带“长”字就没进步。这有观念问题,也有机制上的问题。

养老金的差距

施展刚入职时,还曾体会了一种差距:养老金。一个主任级科员退休,每月养老金大约5000元。2010年之前,施展等人参照企业员工标准上社保。当年,深圳企业员工退休工资大多在1600-2200元。

国家行政学院教授竹立家表示,这本质

上反映了养老金双轨制问题:公务员养老金待遇远远好于企业人员。只有将二者并轨,才能解决根本问题。

赵文京最终放弃了报名。也许不少人和他一样,选择观望。深圳2007年首聘时,平均43人争一个职位,远比不上“公考”“万里挑一”的盛况。而深圳已是试点地区竞争最激烈的。

面对可能存在的问题,一些地区也踟蹰不前。2008年3月,温州发布消息,从当年开始,试行公务员聘任制,并制定试行办法。至今,计划未实施。

6月27日,温州市人力社保局公务员处一工作人员表示,5年来,温州市一直在调研,“我们很慎重”。

深圳样本难推广

2010年,深圳启动“政府新职员全员聘任”改革,新进公务员一律实行聘任制。所有公务员被分为综合管理、行政执法、专业技术三类。一类几个职级,委任制、聘任制公务员都按职级升迁。

“深圳天气”的主持人叶华讲出这样感受:以往气象局属“小局小处”,晋升渠道窄。实行聘任制后,“晋升最重要的条件是自身素质和专业技术水平”。

深圳还对养老金进行了调整。该市人力资源和社会保障局局长王敏曾对记者表示,深圳针对聘任制公务员推出了政府年金制度,由财政划拨年金作为社会养老保险的补

大量违规骗补贴的事件发生,也促使政府来反思:现在的补贴政策有何问题?从政策来看,如果有大量的资源都用来补贴市场竞争性的产品,不仅意味着政府补贴资源的浪费,还可能导致新的不公平。

政府重新思考角色与定位

诚然,把中国产业发展中的问题全部归结于政府并不客观,但似乎政府涉足越深入的行业,其健康性却反而越不利,就不得不引人思考了。尚德、赛维两大企业破产重整和违约可以了解地方政府所扮演的角色,他们的初衷绝不是想看到如今这副惨状。

不仅是地方政府,各部委也难辞其咎。华北制药等几家维C企业在美国遭到反垄断判决就是典型。如果要利用“外国主权强制”原则来豁免操纵价格的指控,就要承认政府在干预企业经营和贸易;而企业如果没有收到政府的影响,就必须承担“协调价格”的后果。

目前中国制造业正面临前所未有的挑战。发达国家的贸易保护主义,“再工业化”战略以及货币贬值,构成对中国高端制造业的挑战;低端产品则遇到东南亚等地区的竞争,而墨西哥、印度、巴西也都跃跃欲试。同时,人民币升值、人口红利逆转、成本大幅上涨等等,都让制造业企业压力重重。完全把市场的压力交给企业独自承担是不现实的,但政府到底该扮演什么角色值得考量。

由于政府涉入产业发展的方向、方法存在可推敲之处,并已经暴露出现实问题,才催生了重估政府角色的迫切性。决策层也已开始评估新的产业发展策略,从近期大幅下放和取消行政审批项目,到经济形势不佳情况下,仍然没有推出大规模刺激政策,并提高对经济的容忍度,释放出政府在经济发展角色和作用上都做出了微调。

理试点办法》规定,试用期不符合聘任条件,聘期内年度考核不称职或者有两年为基本称职,都将解聘。但文件没有明确标准和程序。

其他试点地区,考核模式与深圳类似。施展认为,现有考核方式比较虚,绝大多数人都能通过。

一个数据似乎佐证了他的看法。试点6年,深圳4万多公务员中聘任制超过了3200名,无一人被解聘。

深圳市人社局公务员管理处的相关负责人梁文浩解释,出现这种状况,是因好多人合同还没到期。另一方面,聘任制公务员很少会在工作中出现重大失误,考核合格不需解聘。

但仍有不少人担心,聘任制的“瓷饭碗”可熬成“铁饭碗”。

竹立家介绍,依据《劳动合同法》的规定,在同一单位连续工作十年以上,或者连续签订两个固定期限合同后,再次续签,就是无固定期限合同。

如果考核走过场,那么聘任制公务员很容易拿到无固定期限合同。“只要没有违背双方约定的条件,劳动合同就继续履行。聘任制公务员双方约定的条件,其实就是人社部规定的年度考核。如果考核考不出‘不称职’或‘基本称职’,合同就要延续。”竹立家说。其实,委任制公务员也并非“终身制”,根据《公务员》法,当事人出现“年度考核连续两年被确定为不称职”等五种情形之一的,就将被辞退。

董克用曾指出,正由于考核走形式,导致其退出机制生锈。

“只有委任制公务员也能通过考核才可出,那么整个公务员制度才能变成一盘活棋。”竹立家说。