



# “请全国人民免费打车”还能持续多久？

抢滩武汉“烧钱”，八成出租车安装，司机乘客双双获利

## 打车软件盈利模式依然成谜

**本报讯**（记者张昀）2月23日晚6点，正是打车的晚高峰时间，市民朱先生从汉口百步亭小区出门，掏出手机，用“快的打车”软件很顺利地联系上了一辆出租车，当他抵达后湖金桥大道目的地时，通过支付宝支付的13元车费很快就回到了他的

支付宝账户中。

仅大半年时间，打车软件风靡一时，在武汉已有八成出租车的司机成为打车软件的固定客户。的哥王师傅已经使用打车软件两个月了，手机中安装了“嘀嘀打车”和“快的打车”两款软件。每次，他都会要求乘

客同时使用两款软件预约，这样，他就能同时赚取两个软件公司提供的优惠了。“我每个月靠打车软件可以增加2000多元收入，扣除‘份儿钱’等，纯收入可以增加1000多元，比以前至少增长了20%。”王师傅介绍说。

然而，从当下出租车司机和乘客双双获利的局面中，大家却很难看到打车软件的盈利点。在去年上半年，两家公司成立约一年左右时，官方数据显示的收入几乎为零，而两家公司支出加起来已近亿元。事实上，“嘀嘀打车”与“快的打车”一直致力于圈抢市场的争夺，从去年下半年起一直在持续。

近日，双方的“烧钱战”愈演愈烈。2月17日，腾讯拿出10亿元冲入打车烧钱战，武汉的“嘀嘀打车”软件将补贴由5元/单调升为10元/单。对此，支付宝声称，2月18日起，“快的打车”乘客奖励11元/单，且承诺“永远比同行多1元”。2月20日，双方火拼再度升级，微信“嘀嘀打车”奖励升为每单补贴12元~20元，还可以送“飞机”，而支付宝“快的打车”立马将奖励调到13元/单，还表示要赠

送“淘宝、天猫的退货包邮”。

这种烧钱式的圈抢用户、打开市场竞争，只能依靠外部的融资来维持生存。去年12月，“快的打车”得到了阿里巴巴上亿美元的注资承诺，仅一个月之后，“嘀嘀打车”也获得了由腾讯参与的1亿美元融资，由此双方的融资金额达到亿元级别，竞争也愈加白热化。

有业内专家指出，当下打车软件的盈利点不明朗，恰恰是为将来的盈利做铺垫，只有占据最大市场份额的企业才能最终实现巨额盈利。不过，业内人士普遍认为，背靠巨头的资金扶持，打车软件厂商的竞争，将加快手机打车这种移动互联网下的新型打车方式的普及速度，但现金刺激的手段仅是权宜之计，难以长久。

“永远比同行多补贴用户1元”

## 打车软件两巨头再度“火拼”

又下载了“嘀嘀”，而且一天当中使用两个软件奖励的最高上限，最多可省86元的打车费。

通过轮番上调补贴额度，“快的”和“嘀嘀”迅速跻身于智能手机用户的“必备软件”，为这场硝烟遍布全国各大城市的战争，腾讯和阿里巴巴均投入了五六亿元

的巨资。如今，面对“胶着”的竞争状态，双方恐怕谁也不会先行停手，因为谁先叫停，就意味着其先前为此投入的钱全部打了水漂。

“实际上，目前，打车软件并无有效的盈利模式，阿里和腾讯疯狂烧钱，请全国人民打车的目的，不过是借助打车软件培

养用户的移动支付习惯，争夺终端入口的支付客户。”一位业内人士对记者说，比如，使用“嘀嘀打车”的用户一旦形成微信支付的习惯，将来可以使用微信支付购买机票、交水电费，在微信平台购物等等，这才是“大佬”们的真正目标。

2013 年国民经济和社会发展统计公报公布

## 我国经济社会发展稳中向好

就业持续增加,居民消费价格基本稳定,外汇储备继续增加

**本报北京2月24日电**（记者赵剑影）国家统计局今天公布的2013年国家经济社会发展统计公报显示，2013年我国经济社会发展稳中有进、稳中向好。

国民经济平稳较快增长。初步核算，全年国内生产总值568845亿元，比上年增长7.7%。其中，第一产业增加值56957亿元，增长4.0%；第二产业增加值249684亿元，增长7.8%；第三产业增加值262204亿元，增长8.3%。第一产业增加值占国内生产总值的比重为10.0%，第二产业增加值比重为43.9%，第三产业增加值比重为46.1%，第三产业增加值占比首次超过第二产业。

就业持续增加。年末全国就业人员76977万人，其中城镇就业人员38240万人。全年城镇新增就业1310万人。年末城镇登记失业率为4.05%，略低于上年末的4.09%。全国农民工总量为26894万人，比上年增长2.4%。其中，外出农民工16610万人，增长1.7%；本地农民工10284万人，增长3.6%。劳动生产率稳步提高。全年国内生产总值与全部就业人员的比率为66199元/人（以2010年不变价格计算），比上年提高7.3%。

居民消费价格基本稳定。全年居民消费价格比上年上涨2.6%，其中食品价格上涨4.7%。固定资产投资价格上涨0.3%。工业生

产者出厂价格下降1.9%。工业生产者购进价格下降2.0%。农产品生产者价格上涨3.2%。

70个大中城市新建商品住宅销售价格环比上涨的城市个数年末为65个。财政收入稳定增长。全年全国公共财政收入129143亿元，比上年增长11889亿元，增长10.1%；其中税收收入110497亿元，增加9883亿元，增长9.8%。

外汇储备继续增加。年末国家外汇储备38213亿美元，比上年末增加5097亿美元。年末人民币汇率为1美元兑6.0969元人民币，比上年末升值3.1%。



这是2月22日从580米高的上海中心大厦上拍摄的上海浦东陆家嘴俯瞰图。

国家统计局2月24日发布的数据显示，2014年1月份我国70个大中城市房价环比涨幅总体平稳，涨幅呈稳中趋降态势。统计显示，2014年1月份，有25个城市新建商品住宅价格环比涨幅比去年12月份有所回落。

新华社发（沈春琛 摄）

## 去年全国居民人均可支配收入实际增长8.1%

**新华社北京2月24日电**（记者高敬 刘铮）2013年我国城乡居民收入继续增加，全国居民人均可支配收入18311元，比上年增长10.9%，扣除价格因素，实际增长8.1%。

国家统计局24日发布的《2013年国民经济和社会发展统计公报》显示，2013年全年农村居民人均纯收入8896元，比上年增长12.4%，扣除价格因素，实际增长9.3%；农村

居民人均纯收入中位数为7907元，增长12.7%。城镇居民人均可支配收入26955元，比上年增长9.7%，扣除价格因素，实际增长7%；城镇居民人均可支配收入中位数为24200元，增长10.1%。

此外，公报显示，按照年人均纯收入2300元的农村扶贫标准计算，2013年我国农村贫困人口为8249万人，比上年减少了1650万人。

### 保供一线的冬天故事⑬

他们坚守的，是世界上海拔最高的气田

## “适应适应就好了”

老大哥，他说：“自去年10月份进入冬季，我们机组在东坪已经作业了10井次，且每口井的产量都比作业前增长了很多。”

入冬后的东坪天气奇冷，白天气温最高不超过零下3摄氏度，夜晚最冷时气温骤降到零下20摄氏度。夜色降临，凛冽的寒风刺透了这片戈壁上的每一寸肌肤，远处的沙丘好似一座银子筑成的堡垒，一动不动，却又被寒风旋绕后拼命地呼啸着。

“棉衣、棉裤、棉帽根本无法抵御寒风的侵袭，在井场干活坚持不了两小时，就冻得透心凉，没办法，大伙儿只能轮流到值班室烤一会暖气。”曹修征说，井架工是机组最艰苦的岗位，只要遇到起下钻的时候，井架工就要爬到井架距离地面十几米的二层平台上站着工作。

“冬天在井架二层平台上站上10分钟，这里平均海拔3000米，面积近5000平方公里，勘探程度低，方圆几百公里渺无人烟。2011年，东坪1井钻探中喜获日产11.2万立方米天然气，打破了柴达木盆地天然气勘探多年的沉寂，使更多的青海石油人再次汇聚在这片油气热土上。”

东坪现有20口气井，每天的自然气产量在200万立方米左右。气井和人一样，有时也会“生病”，看护这些气井的，就是被誉为井下“铁军”的涩北作业公司井下作业队四号机组。

四号机组共22条汉子，分成3个作业班组，实行“三班两倒”工作制。42岁的曹修征是这个机组的当家人，也是这帮汉子们的

金山前昼夜不息的嘶吼声，在哈气凝霜的冬日里坚守着东坪，认真维护好每一口气井，用艰辛的付出给下游千家万户送去涓涓暖流。

东坪，又起风了，呼呼的大风裹挟着沙尘敲击着井架，修井人仍站在寒风中一如既往地工作着，基地房房的灯一盏盏地熄灭，东坪的涩北修井人正迎来新的一天。

#### 寒冬荒漠中的守井人

“你们先上车。”青海油田涩北作业公司井下作业大队的修井工项决正准备上岗，前往工地进行凌晨的工作交接。他，是今夜の守井人，需要在井场上独自值守9个小时。

繁星满天，天空像一块缀满钻石的幕布低低地压在柴达木戈壁荒原上，周围一片漆黑，只能看到驻地里发出微弱的光。正值寒冬腊月，气温降至零下20摄氏度。

从驻地到井场，大概有10分钟的车程。项决里面裹着红色的棉工服，外面又套了一件军大衣，衣服全身上下都被油渍浸染成了不均匀的黑色。

大巴车在荒漠的土路上摸黑颠簸地行驶，项决双肘架在膝盖上，始终低着头，沉默了一路，呼出的气立刻凝结在寒风里。

“你看到井架中间悬空的那个平台吗？守夜的人要在那上面站好几个小时。上面风很大，吸进鼻腔的空气都能迅速结成冰。”一旁的李师傅说。

来到现场，井架上的白炽灯在漆黑的荒漠里显得格外刺眼，工人们正在修井平台进行交接前的最后检查，深夜的井场依旧火热一片。



近日，国网东营供电公司“海蓬”志愿者们先后来到金水社区、东营市综合福利院和惠园小区，看望困难家庭和残障儿童，为他们送去加湿器、食品、蔬菜等。

图为公司彩虹共产党员服务队队员们在高位截瘫病人邱鹏博家中，帮助和鼓励他树立坚强生活的信心。

通讯员钱升 本报记者丛民

## 茅台面向市场转型引起外媒关注

2013 年实现销售额同比增长 13.8%

**本报讯**（记者赵福中）近日，我国面向全球发行的英文日报《中国日报》以“艰难调整茅台找到准确的市场方向”为题，从茅台成立定制酒营销公司切入，从一个侧面报道了茅台集团面向市场实施战略转型的情况，在国内外引起关注，美国《华盛顿邮报》网等媒体转发该文。

随着中央“八项规定”的出台，茅台以及白酒市场都面临新的挑战。去年以来，茅台积极极面向市场实施营销战略转型，打出一系列“组合拳”收效甚佳。

近日，贵州茅台成立的一家定制酒营销公司引起关注。

“我们目标是今年的定制酒业务达到10亿元。”这篇报道引用茅台集团董事长袁仁国在定制酒公司成立时说的话，“因为我们现在需要给个体消费者更多的选择，而非仅仅依靠政府部门来提高销售额。”他表示茅台集团期望通过定制酒业务，在未来3年至5年内销售额可达到50亿元到100亿元。

在中央政府实施厉行节约等八项规定以来，虽然贵为中国白酒第一品牌，但茅台市场

还是受到了影响，而现在的这一计划充分反映了茅台集团想要重新夺回其昔日辉煌的企业光环的坚定决心。

“人们可以选择在酒瓶身上印上自己想要的图案，无论是公司标志或是名字的首字母。”一位采购经理蔡某说，他所在的公司刚与茅台集团签订了两亿元的定制酒订单。

这篇报道说，被誉为“国酒”的茅台一向是高档宴会上的不二选择，但其价格也大大超过普通消费者的能力，现在，茅台酒每瓶售价已下降了三分之一。

“许多茅台经销商都充满信心。”贵州白酒交易中心的总经理王嵩说，较以往的价格来说，更低的价位意味着可以吸引更多的非政府消费者，现在茅台酒的交易量也在逐步上升，他表示，贵州白酒交易所即将同茅台集团签订合作协议，将价值5亿元的200吨茅台酒以金融理财产品的方式进行销售。

据悉，茅台酒2013年的销售额达到402亿元，同比增长13.8%，净利润222亿元，上涨12.75%。