

先通过补贴培育市场,再通过合并形成聚合规模优势,  
这已成为互联网资本运营的惯常商业逻辑



# 滴滴优步合并

□本报记者 车辉

靴子终于落地,8月1日一早,有关网约车两大平台滴滴与优步将合并的说法已经悄然传开,但直至下午晚些时候,滴滴才正式发布消息,宣布与优步达成战略协议,滴滴出行将收购优步中国的品牌、业务、数据等全部资产在中国大陆运营。

分析认为,两大巨头的合并,意味着资本与市场的理性回归,曾经疯狂的补贴大战将提前结束,专车市场的“虚火”将被降下,专车市场导向或将向较为健康良性的发展方向。

## 背后深意不可小觑

滴滴出行创始人兼CEO程维表示,在过去的两年多时间,滴滴出行和优步在中国这片创新的赛场上不断过招比拼,相互学习砥砺。作为植根中国的科技领袖,滴滴出行希望不断推进科技创新,改变人类出行的未来。与优步的合作,将让整个移动出行行业走向更健康有序、更高层次的发展阶段。

据悉,双方达成战略协议后,滴滴出行与优步将相互持股,成为对方的少数股东。优步全球将持有滴滴5.89%的股权,相当于17.7%的经济权益,优步中国的其余中国股东将获得合计2.3%的经济权益。滴滴也因此成为了唯一一家腾讯、阿里巴巴和

百度共同投资的企业。同时,滴滴出行创始人兼董事长程维将加入Uber全球董事会。Uber创始人Travis Kalanick也将加入滴滴出行董事会。

信息简单明了,但背后的深意却不可小觑。烧钱与补贴是人们对目前中国专车市场的最大感受,其中优步的补贴力度更大,而滴滴由于有腾讯方微信的支持,应用也十分广泛。双方在专车市场上互相厮杀多年,成为两大巨头。

由于两者市场同质化严重,竞争惨烈,资本投入比较大,无限制地补贴是不可能的,他们需要看到的是收益。特别是相关管理办法出台后,目前网约车规范逐步完善,专车竞争格局大势已定,市场增长缓慢,需要进入品质提高阶段。在此背景下,两大巨头背后的资本需要进入收获期。

实际上,先通过补贴培育市场,再通过合并形成聚合的规模优势,这几乎成为互联网企业资本运营的惯常商业逻辑。无论之前的赶集58,滴滴快的还是美团大众点评……不断合并的相似套路一再上演。这次也不例外。

## 市场能否理性回归

资本要的是收益,那么消费者和司机呢?显而易见,两大巨头的合并从短期看会使得消费者补贴下降,实际上,目前网约车的补贴力度已在不断下降。

# 后续影响仍需实践检验



本次合并带来的最终影响还需要实践检验。从目前来看,出租车行业将继续进行深度变革应对挑战。而专车市场竞争格局将有变:无论是易到还是神州专车都将是挑战与机遇并存。专车司机的选择将变少,消费者补贴降低的可能性增大。而长远看则有利于专车市场秩序的规范。

就竞争格局来说,两者的合并,造成目前只剩易到等为数不多的企业可在专车市场与滴滴优步抗衡。

易到发声称,此次合并让公众充分认识

## 是否会引发“垄断之贵”

事实上,某个行业的巨头企业往往拥

有整个行业的主导权乃至定价权,这不仅

可能会限制处于弱势地位的消费者的选择

## ■链接

# 网约车五大新规鼓励创新管住底线

据新华社电 (记者赵文君)出租车改革近日出台,在网约车身份合法化以后,其安全问题如何监管、服务能否提升,成为群众关心的重要问题。交通运输部副部长刘小明1日接受中国政府网访谈时表示,针对网约车有五大新规,主要体现为以乘客为本,鼓励创新和管住底线。

刘小明说,为了加强网约车服务所涉及个人信息的安全保护,改革从四方面规定:乘客对于网约车平台个人信息的采集目的、方式和范围有知情权;网约车平台公司对采集信

息的使用必须符合其服务的目的,不得超越范围使用;除了国家机关依法可以调用数据以外,网约车的平台公司不得向第三方提供驾驶员、约车人、乘客的相关信息,也不能泄露事关国家安全的敏感信息;网约车平台公司采集的相关个人信息、生成的相关业务数据应当在中国内地存储和使用,不得外流。

关于网约车的车辆登记性质,改革调整

为预约出租客运。刘小明说,这既体现了网

约车确实是出租汽车的性质,也反映了新业态的特征。相比传统出租车,网约车车辆的

报废标准更为宽松,当然相关安全检测和环保检测也得符合要求。

《管理暂行办法》明确,网约车平台公司应该根据工作时长、服务频次和驾驶员签订多种形式的劳动合同或协议。刘小明说,目的是为了更加适应于网约车灵活用工的特点。

关于优化许可的程序,改革提出“两级工作、一级许可”。刘小明说,把线上和线下分开,线上能力只需要在平台公司注册地的省级交通运输主管部门和相关部门联合审查,一经审查通过,全国通用。



广州市交委和市安监局、市电车公司和宇通客车联合开发了一款配备安全逃生系统的新型无轨电车,该车具有一键打开全车逃生门窗、一键传输监控视频等功能。  
视觉中国 供图

# “中国二手车经理人指数”首次发布 当前二手车市场景气度较低

本报讯 (记者孙喜保)8月1日,记者从中国汽车流通协会获悉,其首次发布的“中国二手车经理人指数”(UCMI)显示,2016年7月二手车经理人指数为47.8%,低于荣枯线,这意味着二手车市场需求疲软,景气度较低。中国汽车流通协会认为,原因有多个方面:7月天气炎热,是传统二手车的销售淡季,再加上今年部分地区连续降雨,影响了消费者的购车;第二,部分地区开展新车车

展活动及新车的降价也导致了消费者对二手车购买量的减少;调查还显示,二手车临时产权问题始终没有突破,也成为很多二手车经营主体关注的问题。

根据中国汽车流通协会的调查,7月份二手车市场总需求指数为51.2%。经理人认为7月份市场总需求“增长”的比例为16.2%;认为流动资金相比上月“持平”的比例为60.4%;认为流动资金相比上月“下降”的比例为23.4%。

调查结果显示,在刚刚过去的7月份,二手车行业整体处在萧条区域,但是,随着限迁政策产生效果,中国汽车流通协会预计,8月份二手车市场景气状况将有所改善,调查还显示,二手车经理人对8月份的信心指数为51.5%;认为总需求“下降”的比例为36.0%。

(上接第7版)

小微为显著特征的企业同时又号称“社会缝隙企业”,因为这些企业及其从业者从社会服务的广泛性和融贯性的广度、深度两个维度弥补了社会板块之间的缝隙。

“据我们调查,云南农民工主要分布于建筑、饮食、服务、环卫4大行业,建筑、物流、快递、家政、保安、物业等囊括其中。”云南省总工会组织部时任部长吴以平说:“很明显,在当今中国,这些企业同时也是农民工的富集区域,云南也不例外,而且在这些企业建立工会组织吸纳农民工工会空间很大,所以我们在这些区域把通过发展农民工工会以更好地服务农民工作为省总的一项重要工作来推展。”

云南省党组书记、常务副主席王惠萍告诉笔者,各类型开发区是农民工主要集中地,在这些开发区里,农民工有31.4%集中在制造业,有22.2%集中在建筑业,在批发零售业、交通运输业、仓储邮政业和住宿餐饮业、居民服务业等服务板块集中了34.1%。

她说:“早在至少10年前,云南省总就建设触角伸入这些新兴的企业形态中,摸索出在这些企业形态中建立基层工会并发挥作用的经验做法,经过10多年的探索,我们形成了几条经验性的做法。”

吴以平说:“云南省总坚持以‘六有’标准积极稳妥推动全省基层工会建设,包括农民工会在内的职工会率,动态保持在90%以上,其中有25人以上职工的单位建会率动态保持在95%以上。”

他介绍道,云南省总的做法是,“各类开发区全部建立工会组织,同时推动区域内企业普遍建立工会,再以此为载体,组织动员这些企业所属农民工全部入会;大型在建项目(单项面积在2万平方米以上)规范建立工会立项项目工会联合会等;使参与项目建设的农民工全数入会;推动顺丰、圆通、联邦快递等10大快递公司在滇总部及下属分公司、各网点建立规范的工会组织,最大限度地把以农民工为主体的一线快递员组织到工会里来;推动全国百强家庭服务企业规范建立工会组织,开拓农民工工会新领域,推动专业合作社所涵盖的大量农民工入会。”

吴以平认为,选树典型,示范引领,是云南工会的一项重要经验,“像云南建工集团、星耀集团、大山公司、阿惠家政这些企业都很棒,不少企业实现了农民工工会全覆盖,比如大山公司1000多名农民工全部加入工会”。

云南建工集团拥有约10万名农民工,该集团工会副主席杨金告诉笔者,他们对农民工在政治上、感情上、待遇上、文体技能上、生养上实行“五个一视同仁”,“农民工代表参加职工代表会,参与公司管理,近年来有两名农民工获得省劳模荣誉称号,每年对农民工进行技能技术培训,2014年就有25030名农民工接受了相关岗位素质提升培训”。

经过3年的努力,截至2015年9月30日,全省基层工会组织覆盖单位13.67万家,会员521.52万人,建立乡镇(街道)工会组织1424个,区域性、行业性、联合性工会3986家。

# “我是江南第一燕 为衡春色上云端”

## ——回眸云南省总2013年以来与春天的四度约会

□陈昌云 黄榆



张百如(前排中)深入勐腊县调研扶贫工作进展情况。

## 翼若垂天之云: “互联网+”助推云南工会展翅九万里

以互联网的诞生为标志,人类的生产、生活乃至思维、行为方式都发生了巨大的、不可逆转的变化,工会及其业务工作,同样面临极大的挑战,这是一方面。

另一方面,由于互联网技术本身的即时和无障碍传播特点,它打破困扰人类进入文明史以来5000年的地域差异,换句话说,自打互联网诞生并逐渐普及后,就获得信息的及时性、便捷性、完整性来说,人类所居处的地域已经没有严格的、标志先进和落后的“(国界)东西方”或者“(国内)东西部”之分。

云南,因此不再偏僻;云南职工,因此走向前沿;云南工会,因此遇到了一个历史性的机遇——

它需要机不可失地搭上互联网的便捷快车。

2011年以来,面对借助互联网急速传播的手机微信等先进的信息传播形式,云南省总党组领导感到了一种无形的压力,分管这项工作的云南省总工会副主席尚建明说,“省总党组早已有利用互联网的有利传播方式,创新工会工作的想法,尤其中央提出‘互联网+’的概念后,我们更是倍感紧迫,觉得必须加速这项工作的推进。”

杨可认为,“首先是覆盖面广,其次是很及时,三是双向互动交流。”

据杨可介绍,覆盖面之所以广,一个重要原因是云南省总的手机报搭上了省委党建工作

的“便车”,中国移动、中国电信和联通都不收

费,否则,“我们此前曾试探过中国移动,最便

宜,给一位职工发送一次,至少要收5分钱,

以现在的订户80万来计算,每一期手机报要

开支4万元,今年到现在已经发送了50期,

至少要开支200万元。”

“但搭上了省委党建工作的顺风车,这个

钱省了,又可以给职工多办些好事。”杨可说。

“手机报开通后,职工来电询问最多

的是,他们接收我们的手机报,不要付费。”杨可说,“我们告诉他,不付费,免费,搭上了省

委党建的‘便车’,3家电信公司对我们就不

收一分钱,对职工当然是免费的。”

手机报开通了,成功了,影响也很大,但

有一个问题,相对而言,这种方式和职工交

流,还是单向交流,省总还想开通微信公众平

台,这就可以和职工即时而双向互动。

尚建明说:“我要求杨可他们今年开通省

总微信公众平台,但这需要慎重些,因为微

信要职工感兴趣他自己主动用手机添加我

们,另外,人家添加了,如果人家不感兴趣还

可以一秒钟就退出,所以,微信公众平台推

送什么样的内容就很重要,我想应当是以服

务为职工有用的内容为主。”

“我同意尚副主席的观点,省总的微信公众平台主要功能不应该是推送新闻信息,新

闻信息职工可以通过许多方式获得,我们想

通过它增加工会的服务,那么,工会的微信公众平台应当突出服务功能。”杨可说。

服务职工和推进“互联网+”的工作互为

表里。

6月23日上午,在省总工会、面对前来

调研工作的中共中央政治局委员、全国人

大常委会副委员长、全国总工会主席李建国,王惠萍代表省总汇报工作,她把推进“互联

网+”工会行动计划向李建国作了详细陈述。

王惠萍说:“云南工会要主动适应信息化

和新媒体广泛应用的新趋势,积极打造服务

职工网络载体,形成网上网下深度融合,互联

互动的工会工作格局,努力实现工作管理模

式、服务职工模式的转型升级,创建工会工

作平台,推动把工会系统纳入各级政府

电子政务网络统一规划建设,扩大云岭职

工手机报的覆盖面,运用好职工心理服务微

信、省总办公室工作微信等平台。”

王惠萍的看法正在被基层工会一点一点

地变为工作业绩。

昆明市五华区总会在全省县级工会

中,积极推进“互联网+工会”工作模式,表现

相当不俗。

区总常务副主席张丽萍介绍了五华区工

会在这个方面的工

作进展,她说:“我们利用‘互联

网+工会’模式传播工会声音,传递正能量,

充分利用互联网和现代信息技术,依托互联网平台,

构建工会政策信息模块、工会培训就业咨询模

块、工会生活服务模块,建立工会线上线下、资源

共享服务,以便提高服务广大职工的水平。”

不仅仅是提高服务水平,五华工会还通

过积极构建“互联网+”平台,转化工会工

作服务方式。

张丽萍说,积极推动网络稳步建设,能够

为广大职工提供更加多元化、便捷化的工会