

从“做蛋糕”到“抢蛋糕”

打车软件公司洗牌在即

本报记者 陈静



不少打车软件公司盈利模式并不清晰,许多公司“赔本赚吆喝”。面对巨大的市场空间,行业内兼并重组在所难免。对消费者来说,这一变化将使打车更便利;对打车软件公司来说,其最大障碍或许是政策的不确定性

市场占有率位居前列的“快的打车”与上海区域打车软件“大黄蜂”近日宣布合并。在资本的影响下,风生水起的打车软件将进入“洗牌期”。

从2011年底在北京上线的“摇摇招车”开始,打车软件被视为移动互联网中商业模式最可期待的服务类应用程序之一。资本不断涌入助推了“嘀嘀打车”、“快的打车”、“打车小秘”等软件的发展。一时间,市场上30多款功能近似的打车软件让人目不暇接。来自市场研究机构易观的数据显示,预计到2013年底,中国手机打车应用累计用户数将达1800万,2014年将增至3000万。而在出租车司机方面,北京市交通委今年4月的统计显示,北京的哥约有30%使用打车软件,杭州出租车司机使用率超过70%。

打车软件,真的已进入了分蛋糕的阶段了吗?其前景如何?

数据显示,今年第三季度,“快的打车”、“嘀嘀打车”分别以41.8%、39.2%的比例占据国内打车软件市场份额前两名,作为区域性打车软件,“大黄蜂”在上海也在过万辆出租车上运营。小规模的同时此前已在其他区域市场中发生,据了解合肥牛牛软件旗下的“51打车”,此前已被“快的打车”合并。

从联手“做蛋糕”到开始“抢蛋糕”,一方面表明行业仍被看好,资本有扩张的强烈需求。正如“快的打车”的投资方,阿里资本董事总经理张鸿平所说,“我们看到了‘快的打车’在O2O领域未来更大的增长潜力,正如两年多前,在团购大战中阿里巴巴选择投资美团一样。”另一方面,这也说明

打车软件的行业成熟度正在提高,行业“洗牌”不可避免。“快的打车”创始人陈伟星曾表示,用户增长是“快的打车”和“大黄蜂”合并后最重要的好处,各项用户数据将在原来的基础上再提高约30%。

在“洗牌”中,有被“大鱼”吃掉的“小鱼”,也有另辟蹊径的“过客”。在江苏南京,南亿迪纳公司曾是国内最早开发打车软件的企业之一。现该公司已转向货运信息物流平台,将打车软件的方式推向货运。公司负责人周晓刚表示,这款应用将以帮助货车司机获得最新货运需求作为卖点。

今年6月,“快的打车”宣布接受来自阿里资本1000万美元的投资,而“嘀嘀打车”也取得了上千万美元的投资。资本的活跃带来了种种并购,同时也让打车软件不断“烧钱营销”。“嘀嘀打车”在多个城市

对成功接单的出租车司机提供每单10元左右的奖励,而“成功接单获赠话费”、“抢单前50名获赠微波炉”等激励政策也层出不穷。

有研究报告称,我国出租车服务市场每年约4000亿元,调度服务一年的市场规模也超过40亿元,在巨大利润的诱惑下,打车软件“赔本赚吆喝”可以理解,但从目前来看,盈利模式并不清晰。来自嘀嘀、快的、大黄蜂3家公司的数据显示,截至今年八月份,这3家公司已合计投入了上千万万元资金,预计全年投入将过亿元。“快的打车”首席运营官赵冬也表示,目前公司每月净支出几百万元,至少还要烧个半年到一年,两年之内都没有盈利的计划。

此外,政策始终不明朗也为打车软件的未来发展蒙上了一层阴影。据悉,深圳和上海的交管部门此前曾整顿过打车软件市场,限制用户加价打车。有消息称,今年11月初,北京市交通委也约谈了摇摇招车、嘀嘀打车、易达打车的公司负责人,再次责令其对加价问题进行整改。一旦加价被严格“叫停”,打车软件企业又停止“烧钱”,出租车司机们的使用热情也令人怀疑。

又一批企业技术中心公布

本报北京12月3日讯 记者林火灿报道:国家发展改革委近日发布公告,公布了第二十批享受优惠政策的企业(集团)技术中心名单,以及调整、处罚和撤销的国家认定企业技术中心名单。

根据公告,百度在线网络技术(北京)有限公司等123家技术中心和石油集团渤海钻探工程有限公司等5家分中心为第二十批享受优惠政策的企业(集团)技术中心。沈阳重型机械集团有限责任公司和沈阳矿山机械(集团)有限责任公司已整合重组为北方重工集团有限公司,对上述2家企业的国家认定企业技术中心予以调整,由北方重工集团有限公司技术中心享受优惠政策。

公告显示,山东鲁抗医药股份有限公司、山东滨州亚光毛巾有限公司、上海贝尔股份有限公司等3家企业因涉嫌违法行为,受到税务行政处罚,根据《国家认定企业技术中心管理办法》,停止享受科技开发用品免征进口税收优惠政策一年。

推动行业整合及渠道拓展

华耐家居发起成立中陶投资

本报海南三亚12月3日电 记者陶珂报道:由中国建筑卫生陶瓷协会及国内领先的家居建材流通企业华耐家居集团共同发起、20家家家居建材企业联合出资组建的中陶投资发展有限公司今天在海南三亚成立。

“搭建这一平台就是要一改过去‘各扫门前雪,谁也出不去’的行业无序竞争态势,上下游企业将合力拓展渠道建设。”中陶投资发展有限公司董事长、华耐家居集团总裁贾锋如是定位新公司的投资方向。

“目前,租金已经占到销售价格的三分之一。”在家居建材销售领域供职多年的广东华美立家投资控股有限公司工作人员文军告诉记者,这样的渠道模式不断加重家居生产企业的流通成本,一方面将高价格转嫁给消费者,另一方面则挤压家居建材企业的销售利润。“家居建材生产企业迫切需要‘突围’渠道,在市场定价上抢占更多‘话语权’。”中国建筑卫生陶瓷协会秘书长缪斌表示,中陶投资发展有限公司正是在这样的背景下成立的。

作为牵头企业,华耐家居集团是一家流通企业,对行业上游的掌控能力强,其在流通领域的多年积累为中陶在接下来的渠道布局中打下了坚实的基础。

本版编辑 董庆森

獐子岛集团:

守着大海为何买海水?

本报记者 苏大鹏

对于地处海岛的獐子岛集团来说,最不缺的就是海水。然而这家企业却做出这样一个出人意料的举动——采购海水。

2010年7月,獐子岛集团启动了一份订单:购入价值1000万元的海水。原来,当年发生在大连的原油储罐爆炸事故引发了原油泄漏,让消费者们对大连部分海域的海水质量产生怀疑。作为当地海水养殖业的龙头,獐子岛集团购买海水的初衷就是为了消除消费者的疑虑,确保食品安全。

发生原油泄漏事故之后,獐子岛集团第一时间停止了取用周边海水暂养贝类。在钻井取水的水质检测结果未达到贝类净化暂养用水标准的情况下,獐子岛集团决定购买海水。一车车未受污染的海水被运往獐子岛金贝广场贝类净化车间,用来暂养虾夷扇贝海珍品,保证了产品品质。2010年7月至2011年7月,獐子岛集团最大的“黄海明珠”号运输船每天装载纯净的海水往返。獐子岛集团董事长吴厚刚

说,“食品安全是我们的红线,诚信是我们的准则。食品安全不是一句口号,需要付出成本和心血。”

事实证明,他们购买海水的举动赢得了消费者的信任,其生产的海珍品更得到了市场的认可。2011年,獐子岛实现营业收入29.37亿元,同比增长30.03%。

“耕海万顷 养海万年”是獐子岛集团的用海理念。獐子岛集团在北纬39度建立了2000平方公里可持续发展的现代海洋牧场,被国内公认为最清洁、最安全、自然

资源最丰富、生态保护最好的海域。按照国际先进海洋牧场的经验,他们进行了人工养海。借力中科院海洋所的科技优势,他们在獐子岛海域内放上了浮标群,用浮标群将海上的温度、气象、海洋化学等数据通过卫星定位系统传递到海洋观测站。通过点、线、面结合,实现了空间、水面、水体、海底一体化、多要素同步观测,对獐子岛海洋牧场进行24小时监控,为保证海洋生态的可持续发展提供了科学依据。

獐子岛集团标准与质量中心总监助理

浦文晖介绍说,獐子岛集团的所有产品,从源头苗种起步直至终端销售都有详实的“生产”记录。启动二维码追溯体系后,消费者只要用手机扫描獐子岛产品包装上的二维码,便可看到该产品原产地、加工、检测、运输、销售、产品菜谱等所有信息,方便快捷,一目了然。



北京现代 NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

以时代典范 成就品质新生活



2013款 第八代 索纳塔 SONATA CCTV年度车型大奖诠释尊崇品质

北京现代汽车有限公司 客服电话 400-800-1100(手机可拨打) www.beijing-hyundai.com.cn



官方微信