

# “死敌”滴滴快的“在一起”只花了22天 网友都关心:打车补贴还有吗?

一段时间内补贴依旧存在,但力度预计会减少

14日,滴滴和快的正式宣布合并。从2014年春节前夕的补贴大战至今,这对冤家却在情人节“喜结连理”。对于享受了一年多补贴的用户来说,有许多共同的疑问:两巨头合并后用户补贴还有吗?打车会变得更难还是更容易?二合一的巨头是否会店大欺客呢?

## 宣布合并 业务品牌保持独立

电影《大话西游》里曾经说过,“有一天当你爱上一个你讨厌的人,这才是最要命的”。对于滴滴和快的来说,最要命的事情还真发生了,而且还就在情人节这天——两个曾经势同水火的对手宣布合并了。

昨天上午,滴滴打车和快的打车联合发布声明,宣布两家实现战略合并。据介绍,新公司将实行联合CEO制度,滴滴打车CEO程维及快的打车CEO吕传伟同时担任联合CEO。滴滴打车总裁柳青任合并

后的新公司总裁。两家公司在人员架构上保持不变,业务继续平行发展,并将保留各自的品牌和业务独立性。

双方未透露持股比例和新公司估值。此前有消息称,滴滴打车和快的打车合并后估值或将达到60亿美元,阿里和腾讯将平均持股。

快的公司CEO吕传伟在内部邮件中称,两家公司合并是通过双方合股的方式完成,不涉及现金交易。合并之后,上市计划也会提上日程。

## 合并原因 前景+烧钱竞争不可持续

吕传伟称,在城市移动出行领域的发展前景上,两家公司已经建立了共同的愿景,这是两家合并的主要原因。而其他的主要原因如下:恶性的大规模持续烧钱的竞争

不可持续;合并是双方的所有投资人共同的强烈期望;除了财务因素外,合并后可以避免更大的时间成本和机会成本,新公司可以马上加速开展很多新的业务。

## 合并背后 两家合并只用了22天

记者采访发现,双方的结合并非“自由恋爱”,而是“父母之命,媒妁之言”。记者从投资方处了解到,本次合并最早是双方的投资方接触,然后是腾讯和阿里之间磋商,最后才是创业者谈判。

“两家的谈判是从1月21日开

始的,历时22天,内部代号就叫‘情人节项目’。”柳青告诉记者,合并带来更多的互补,放弃了对彼此的成见。双方都认识到,出行市场规模超乎想象,未来将主打出行领域,包括打车、专车、拼车、公交、地铁,还有代驾等。

## 网友调侃 新公司叫快滴还是滴滴快?

昨天上午10点,“@快的打车”发了一条长微博,宣布快的打车与滴滴打车战略合并。

在快的发微博后,“@滴滴打车”也发微博称:“打则惊天动地,合则恩爱到底。”这条微博还特地“@快的打车”,看来这对曾经挑起烧钱大战的冤家真的在一起了。

现代快报记者注意到,为了应景情人节,滴滴的长微博还配上了一张写着“相信爱情”的图片。

两家公司在情人节当天宣布“联姻”,引发众多网友的调侃:“滴滴和快的都登记结婚了,你还有什么理由不勇敢去爱?”“连APP都这样,有木有考虑单身汪的感受?”“还能愉快地玩耍吗!在今天秀恩爱!刺激单身狗呢!”……当然,还有一些网友特别操心联姻后新公司的名字,网友“@Zombie”说:“叫快滴还是滴滴快?”也有网友建议“叫快滴或者滴的”。

## 网友疑问 合并后还送券吗?

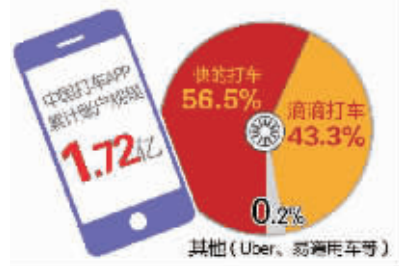
对于滴滴和快的的联姻,其实大家更关心的是更实际的问题,到底这些打车APP以后是否还会送券呢?

“我说最近怎么送券都是1块钱,送的券面值越来越小,原来是盘算着合并啊!”乘客孙小姐说,去年滴滴和快的烧钱价格战,在她看来竞争时大家拼谁补贴得多,而如今合并成一家后,她担心两家不再送券补贴。

到底打车软件以后是否还送券呢?昨天下午,现代快报记者联系到快的打车的公关总监叶耘,他说:“一段时间内针对性的补贴依

旧会存在,因为市场非常大,培育新的用户和市场仍旧需要一定的成本。”但叶耘认为,用户的核心需求并非补贴,而是能够方便快速打到车,完成出行需求,他表示未来他们会把精力更多放在产品和服务上。“对出租司机和乘客来说,没什么影响。”他说。

当然,还有很多网友有不少疑问,比如快的的券能否在滴滴上用呢?两家以后是否会用一个APP呢?对此,叶耘表示,双方会取长补短,发挥各自优势,而品牌和产品层面仍旧会继续独立运营,春节后的发布会将会分享内容。



| 问题                                 | 选项              | 比例    | 票数     |
|------------------------------------|-----------------|-------|--------|
| 1. 滴滴打车与快的打车宣布合并,你怎么看?             | 无所谓,只是打车补贴要更趋规范 | 44.2% | 1,698票 |
|                                    | 不好,整合资源,运营难度会加大 | 27.5% | 948票   |
|                                    | 很好,两家公司强强联合     | 28.3% | 736票   |
| 2. 如果两家公司合并后继续烧钱打车补贴,您还会选择使用打车软件吗? | 不会              | 62.7% | 1,006票 |
|                                    | 会               | 37.3% | 1,229票 |

数据来源:新浪网

## 3问 快的与滴滴合并

### 是否涉及垄断?

除非快的和滴滴有不正当竞争行为,仅靠市场份额无法认定其为垄断

一提起打车软件,大家可能立刻会想到快的打车和滴滴打车。易观国际数据显示,截至2014年12月,中国打车软件累计账户数量达1.72亿,而快的和滴滴的市场份额之和为99.8%。如今两家合并,岂不是整个市场就由一家说了算?那么,快的和滴滴合并是否会遭遇反垄断审查呢?

记者了解到,此前快的和滴滴已聘请律师咨询反垄断事宜。滴滴打车和快的打车高层否认合并会带来垄断。滴滴打车总裁柳青说:“我们做的是出行行业,包括去哪儿、神州租车、Uber或携程都属于出行领域,所以我们不涉及垄断。”

根据2008年施行的《国务院关于经营者集中申报标准的规定》,“参与集中的所有经营者上一会计年度在中国境内的营业额合计超过20亿元人民币,并且其中至少两个经营者上一会计年度在中国境内的营业额均超过4亿元人民币”时,“经营者应当事先向国务院商务主管部门申报,未申报的不得实施集中”。

记者查阅资料发现,反垄断法制裁垄断行为,例如滥用市场支配地位、制定垄断协议等,而没有对市场份额做出限定。因此,除非快的和滴滴有不正当竞争行为,仅靠市场份额无法认定其为垄断。

### “福利”如何变化?

补贴力度预计会减少,打车变得更容易了,打通第三方支付是大势所趋

在打车软件持续了一年多的“补贴大战”后,很多消费者已习惯了免起步价打车的补贴力度。但是,随着两家打车软件二合一,用户补贴是否会大幅度减少呢?

对此,柳青告诉记者,尽管两家合并了,但出行市场太大了,还是要大量补贴把新的用户拉进来,以便对用户做更细化的分析。

虽然补贴还会持续,但失去了对手的刺激,打车软件的补贴力度预计会减少。在快的打车CEO吕传伟的内部邮件中,直言合并主要原因就有“恶性的大规模持续烧钱的竞争不可持续”。打车软件的一位投资者也告诉记者,长期的补贴大战确实让打车软件企业不堪重负,这么下去总不是个办法,也不是健康的发展模式。

显然,长时间、高额度的现金补贴已经让资本方和创业者不堪重负。但是,长远看,补贴的减少对消费者并不意味着“绝对利空”,可能未来打车反而变得更容易了。此前,上海市交通委主任孙建平告诉记者,打车软件通过补贴的方式,吸引了大量没必要打车的人选择打车。此外,以后打车软件支付还会更方便。目前滴滴打车不支持支付宝,快的打车又不能用微信支付。柳青表示,随着两家业务逐步打通,打通第三方支付和打车软件是大势所趋。这对消费者群体来说也属于利好。

### 出租车改革加速?

出租车行业必须加快自身改革,否则,连潜在的出路也可能被新兴互联网企业抢占

打车软件合并之后,受影响最大的还是出租车公司。一方面,打车软件的二分天下变为一统江湖;另一方面,滴滴和快的的专车业务也会形成合力,对于出租车行业既有模式进一步加压。

此前和多地交通管理部门发生摩擦的专车服务,合并后也能以更加统一的态度与政府部门沟通。随着快的和滴滴合并,出租车公司面对的压力会更大。易观智库分析师张旭告诉记者,合并后,滴滴和快的在专车市场上会拥有更大的竞争力,如车的数量和对汽车租赁公司的谈判能力等。此外,城市交通远不止出租车、专车等细分市场,当未来更多的城市交通细分市场得到拓展后,合并后的滴滴和快的将携更强的资源入场,制造更大的鲶鱼效应。

艾媒咨询CEO张毅也告诉记者,因为在目前政策环境下,出租车不易有更多商业运作空间,所以专车是目前有机会在短时期内盈利的商业模式。快的和滴滴合并后,会和神州、一嗨等租车企业展开竞争。

业内人士认为,面对滴滴打车和快的打车合并,出租车行业必须加快自身改革。否则,不仅没有退路,甚至连潜在的出路也可能被新兴互联网企业抢占。

现代快报记者 张瑜  
新华社《法制晚报》