

他俩在一起，打车补贴还有吗

滴滴、快的情人节宣布战略合并，烧钱竞争将止

情人节这一天，曾经为补贴大战而可劲儿烧钱的两家打车应用宣布“联姻”。快的打车与滴滴打车在2月14日联合发布声明，宣布战略合并。

“绯闻”终于成真，背后当然不是感情，而是资本。对普通乘客来说，大家更关心的是：以后打车还会有补贴吗？

本报记者 张頔

滴滴、快的背后金主们



快的打车

共获得5轮投资，
总金额近8亿美元：

2012年12月1日，获
天使投资人李治国16
万美元投资

2013年4月10日，获
阿里资本、经纬创投
1000万美元A轮融资

2014年4月1日，获
阿里巴巴、经纬中国、
一嗨租车1亿美元B轮融资

2014年4月15日，获
老虎基金、阿里资本
8000万美元C轮融资

2015年1月16日，获
阿里巴巴、软银中国、
老虎基金6亿美元D轮融资

滴滴打车

共获得4轮投资，
总额超8亿美元：

2012年9月1日，获
得金沙江创投200万美
元A轮融资

2013年4月25日，获
得腾讯产业共赢基金B
轮融资

2014年1月2日，获
得中信产业基金和腾
讯产业共赢基金1亿美
元C轮融资

2014年12月11日，
获得DST、淡马锡、腾
讯产业共赢基金7亿美
元D轮融资

中国打车APP累计账户规模达1.72亿

快的打车占据56.5%份额

滴滴打车占据43.3%份额

(数据截至2014年12月)

● 再烧钱，投资人要受不了了

据悉，滴滴打车和快的打车实现战略合并后，滴滴打车CEO程维和快的打车CEO吕伟将同时担任联合CEO，滴滴打车总裁柳青将出任新公司总裁。两家公司在人员架构上保持不变，业务继续平行发展，保持各自品牌和业务的独立性。

“经过多轮融资，这两家公司背后的资本已不仅仅是腾讯和阿里，投资人看到这个市场已经基本形成均势了，再继续烧钱竞争，就真不如合作了。”对于两家互联

网打车应用公司的合作，信息产业专家黄佳名分析说。

2014年12月，背靠腾讯的滴滴打车获得超过7亿美元的D轮融资，投资方包括淡马锡、国际投资集团DST、腾讯；一个月后，背靠阿里的快的打车也获得6亿美元的D轮融资，投资方包括软银中国、阿里巴巴、老虎基金等。

“做生意是为了赚钱，再烧VC（风险投资）受不了了。”互联网观察家王冠雄说，由于两

家公司获得的新一轮融资规模相当，这也一定程度上创造了合并谈判的可能。靠烧钱补贴拉拢用户，并不是两家公司背后的投资者愿意看到的，所以来到谈判桌前谈合并的，估计也并非公司运营者，而是投资人。

专家认为，面对同类服务外来者优步(Uber)在纳斯达克的上市预期，滴滴、快的很可能借势尽快谋求海外上市，从而获得更大的发展空间。

● 补贴迟早是要减免的

对于两家公司的合并，普通乘客更关心的是：以后打车还能拿到补贴吗？

过去两年，滴滴打车和快的打车都声称已经补贴了10亿多元，烧钱的效果也显而易见，根据易观国际最新发布的《中国打车APP市场季度监测报告2014年第4季度》数据显示，截至2014年12月，中国打车APP累计账户规模达1.72亿，快的打车、滴滴打车分别以56.5%、43.3%的比例占据前两位，总共占有了99.8%的市场份额。

那么，他们还有必要继续发放补贴吗？实际上，从去年下

半年起，两家公司已经取消了普遍补贴，但乘客仍可以通过抢红包、打车券等方式享受补贴。

“别说发补贴了，两家合并以后说不定还会向司机收费呢。”济南出租车司机郭先生对两家打车应用公司合并有此担忧。他曾使用过两款打车应用，补贴额度高的时候，每天能拿两三百元的补贴。但后来公司不提倡用打车应用，再加上补贴额度逐步缩水，目前他白天基本不用，但晚上打开滴滴还是能增加不少业务。

“优酷土豆合并之后，贴片

广告的时间就比以前长了。”不少乘客认为，店大欺客的情况不可避免，以后想靠着补贴打车，肯定很难。

黄佳名认为，两家公司合并之后，补贴政策不会一下子全部取消，但肯定不会像以前那样烧钱了。“靠补贴来维系份额的市场绝不是成熟的市场，所以随着打车应用逐渐被人们接受，补贴迟早是要减免的。”黄佳名说，从积极的方面来看，两个打车应用通过合并可实现数据共享，更好地配置资源，这对司机及乘客而言也是好事。

● 腾出手来主攻专车市场

在出租车市场之外，两家打车应用公司合并之后，或许会合力主攻专车市场。相比在出租车市场的垄断地位，在专车领域，目前已有易到、优步、神州租车等多家公司进入，竞争态势更加激烈。

今年1月，交通部开始规范专车业务，在认可专车合法性的同时，也叫停私家车挂靠的专车模式。在该规定的限制下，

各家专车应用大多选择与租车公司合作或直接拥有可自主支配的车辆，这种模式和靠补贴拉拢的哥的出租车市场截然不同。

据业内统计，进军专车市场的几家企业都在持续加大投入以抢得先机：易到用车曾宣布，和海尔金融产业联合成立重资产平台海易出行，并计划在2017年达到10万辆车的规

模；神州租车1月底宣布，在全国60大城市同步推出“神州专车”服务，截至目前，神州租车已招聘万名司机，完成了全国60个城市及高铁沿线城市的布局。

业内人士分析，滴滴、快的的合并甚至上市之后，肯定还会在专车服务市场上烧钱，但不会再投在互相竞争上，很可能投到重资产模式的专车市场上。

延伸阅读

强强合并是否涉及垄断？

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？快的和滴滴合并是否会遭遇反垄断审查呢？

据悉，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不会带来垄断。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、携程都属于出行领域，所以我们不涉及垄断。”

据悉，反垄断法是制裁垄断行为，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。

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。

据易观智库分析师张旭分

析，合并后，滴滴和快的两家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，制造更大的鲇鱼效应。

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。

据新华社