

互联网出租车行业的“黑马”

——万顺模式

王凌聪 伍 洲

南华大学, 中国·湖南 衡阳 421001

【摘要】随着共享经济和移动互联网的发展,网络预约出租车行业呈现出以滴滴出行为首的一超多强局面。众多崛起的网约车企业中,创办于2016年的万顺叫车凭借其另辟蹊径的市场定位和商业模式迅速发展。本文将万顺叫车的商业模式与传统的网约车模式进行比较,最后针对网约车市场的稳健发展提供一些建议。

【关键词】网约车行业;万顺模式;股权激励;包干模式;共享出行

1 网络预约出租车行业概述

随着网约车出行方式的风靡,我国的出租车行业已经形成了网络预约出租车和巡游出租车并驾齐驱的局面。经历了2012~2015年的探索期,网约车行业在2016年进入发展期。这一时期,网约车行业趋向于合规化而网约车企业朝着品质化出行方向发展。

2016年,我国正式明确网约车的合法地位。2018年,交通部印发了《网络预约出租汽车监管信息交互平台运行管理办法》,明确规定各城市网约车平台的信息实时传输至交通主管部门。我国政府主要从平台、车辆、司机三个层面对网约车市场进行管控。只有网络预约出租汽车平台证、车辆运输证和驾驶员证三证齐全,才为合法运营。

根据2019年网约车市场分析报告,网约车行业已经形成了以滴滴为第一梯队,首约、曹操、万顺和神州等为第二梯队的共享出行局面。在出行服务上,既有走专车服务品质路线的专车平台,又有走大众路线为基础、品质服务为辅助的综合性打车平台。各大出行公司进行了激烈的竞争。在补贴优惠战中,既有以红包雨以吸引乘客,也有以司机补贴以保证运力。

相比其他公司以多轮融资获资金、再以资金补贴获得市场的传统竞争模式,互联网企业现在也逐渐意识到补贴的不可持续性和优质服务的重要性。截止2020年,万顺只进行了2轮融资,却获得了领先全国的平台经营许可证数量,其商业模式值得深思。

2 独特的万顺模式

2.1 市场定位

自2016年线上运营以来,万顺将市场定位在三四线城市,致力于城乡沟通。相比基础设施完善且竞争激烈的一、二线城市,万顺“农村包围城市”般的布局巧避锋芒。互联网经济时代,三、四线城市的消费能力不断提升,而规模激增的小镇青年对于互联网经济的贡献也在逐渐增长。目前,万顺叫车在全国已经有200多家分公司和2万多家服务站点。为了扎根三四线城市,万顺叫车分公司积极利用社群经济理念,通过金牌乘客群活动,提升地域用户对于该平台的黏性。

2.2 合伙人制

万顺开业界之先河,大胆提出司机合伙人制度。只有符合条件的司机才能成为合伙人。以合同的方式规定当公司上市时,高级、共享、巡游车合伙人享有不同价值的股权份额。万顺叫车的合伙人制是一种股权激励方式,以绩效分的形式评价合伙人的工作业绩,最终以绩效分进行最后的股权分配作为依据。

股权激励能较好的约束从业者的短视行为,激励从业者为达到行权目标更关注企业的长远发展。合伙人制将平台收益和司机收入密切联系起来,建立公司与从业者的利益共同体,激励网约车司机以主人翁的身份去提升服务意识和安全意识,最终促进平台的持续发展。

2.3 服务费包干模式

万顺在创立合伙人制后还提出服务费包干模式,有别于传统

网约车平台的订单百分比扣费模式。根据博弈论分析,网约车平台最优的盈利模式是设置合理的扣费百分比坐收司机的业务红利。较低的平台费不利于平台的发展,而较高的平台费容易引起司机的不满,二者都无法保证本平台的竞争力。万顺通过服务费包干模式,降低勤奋从业者的平台使用成本,提高司机收入,从而正面提升司机的归属感、积极性。

基于上世纪农业领域的包产到户方案,包干模式对于司机营运增收、提升服务质量有着较大的推动作用。二种服务费模式给予了司机足够的选择空间,可由从业者根据自己的情况灵活选择。

除此之外,万顺还采取了渠道管理、布局新能源汽车、区块链研究、开展共享单车和物流等方式拓展业务。

3 政策性建议

3.1 对政府

首先,政府应该严格建立并落实网约车市场准入机制,从源头保障乘客的安全出行。政府应对网约车平台的相关资质进行审查,对网约车从业者进行身份和违法犯罪记录调查,对网约车车辆的安全隐患进行检测。其次,政府应该完善网约车行业法律法规、部门规章,规范网约车行业的市场秩序,避免恶性竞争,严格打击非法客运行为。

此外,政府应该尝试建立多方治理的监管机制,建立具有社会性质的网约车行业协会,引导平台企业、社会机构、公众共同参与到网约车行业的监督和健康发展。

3.2 对网约车企业

首先,网约车企业应加强远程监控,增强安全监管能力。其次,不断优化车辆调度,提升司机接单效率,减少用户等待时间。此外,网约车企业还可整合汽车产业上下游及关联企业资源,实现聚合式发展。从汽车生产行业到汽车租赁行业,从生活服务聚合平台到汽车金融等支撑行业,结合大数据、人工智能的时代特征,打造综合性的共享出行经济体。

4 结语

本文以万顺叫车为例,分析了股权激励、包干模式在网约车行业中的应用。万顺模式能否适应市场竞争并成为行业的翘楚还有待时间的检验,但无疑的是该模式的出现为共享出行行业的发展注入了活力。

参考文献:

[1] 万顺叫车:何谓“平台服务费包干模式”[J]. 人民交通, 2019(08):96.

[2] 易观分析. 2019中国网约车市场分析报告. <http://www.199it.com/archives/913382.html>, 2019年10月14日.

作者简介:

王凌聪(1999—),男,湖南衡阳人,大学本科在读学历,南华大学,研究方向:经济;

伍洲(1999—),男,湖南长沙人,大学本科在读学历,南华大学,研究方向:经济。