

部分司机闹停工

e代驾“后院起火”烧钱模式难为继

本报记者 郭梦仪 北京报道

e代驾正面临着控制平台的风险。

近日,有媒体报道,e代驾司机正在停工抗议信息费变相提高。事实上,此矛盾起于2015年12月末,e代驾方面开始对代驾司机增收部分平台服务费用,并针对用户收取少额的保险费用。

停工风波

如此调整信息费用的收费方式,相当于让司机上交比以前多近一倍的钱。

一位深圳的e代驾司机向《中国经营报》记者透露,从今年1月1日16时起,39元订单收取10%信息费加2元事故救助金,39元以上订单收取总价为20%信息费加2元事故救助金。这引发了不少e代驾司机的不满。

“协议上的确写的是20%的信息费用,这使得信息费的确比以前高了。”深圳的e代驾司机师傅小张(化名)透露。

除了深圳以外,上海e代驾也有信息费上升的烦恼。上海的e代驾司机小李(化名)在接受本报记者采访时指出,从今年1月1日后,e代驾的收费模式更改为,在晚上十点以前收取总额的10%,晚十点之后,收取总额的20%。

之前,e代驾有39元、59元、79元及99元等几个标准,只要在标准之内,收费金额都按照上述说的起步价的20%收取。但此次调整之后,信息费用的收取价格计算方式变为总价,“40元是一个档,单价40元以下的收取总价为10%的信息费,单价40元以上的收取总价为20%的信息费”。

这其实相当于将大部分订单的信息费调高到总价的20%,因为单价为40元以内的订单很少,一般的代驾公里数大概就是在10公里到20公里左右。偶尔才会有30公里以上的订单。

根据小张的初步估计,如此调整信息费用的收费方式,相当

不过,有业内人士认为,e代驾此举是为了提高盈利能力。而就在前不久,有消息传出e代驾VIE架构已经拆除,有可能在国内上市。但是,代驾市场仍有滴滴代驾这一有力竞争者,并未处在垄断地位的e代驾调整价格,极有可能引来用户和代驾司机的抵触情绪。而这些,才是互联网服务平台型公司面临的巨大风险。

于让司机上交比以前多近一倍的钱。而与此同时,滴滴代驾的强势也让司机的单量减少了许多。“滴滴代驾还没推出的时候,e代驾司机平均每晚不用怎么出去等,都能接到三四个单子,但是现在,如果不自己出去等,可能也就那么一两单。”

无法接受的司机们开始悄无声息地停工。据小李说,上海的宝山区和奉贤区以及川沙,都有大大小小的罢工。“宝山区主动停工的有好几百人,也有不少是被逼停工,一旦进入宝山区,就会有司机给你电话叫你别接单,要是不听,就一直刷你的单子。”

虽然停工司机并未告知e代驾公司其停工情况,但是就在1月26日,e代驾立刻又改变了收费模式,无论单价多少,信息费一律5元。

除了信息费收费模式的改变以外,向用户收取救助金也让司机抱怨连连。“先把2元保险金改为救助金,然后再加收1元的保险金。”

对此,本报记者采访到了e代驾的相关负责人,其表示我们在代驾同行业里信息费也是最低的,而且从来没有上涨。而e代驾的司机从来没有说过大规模闹事的情况,不知道消息是哪来的。而北京从来没有提高信息费,因此也不存在提高信息费导致司机情绪上的波动。

资金压力过大

e代驾是因为与滴滴代驾陷入烧钱大战,资金消耗过大,不得不压缩管理成本,另一方面增加毛利。

值得注意的是,近期信息费上涨的不仅有e代驾,滴滴快的的信息费也有所上涨。一位滴滴代驾司机向本报记者确认了这件事情。滴滴快的相关负责人曾向媒体透露,目前滴滴代驾在多个一线城市收取的服务费用比例在15%左右。

这么看来,代驾公司的信息费普遍上涨是常态,但是e代驾的司机的抗议声音却最高。究其

原因,互联网分析师唐欣在接受本报记者采访时指出,一方面,滴滴快的平台较大,规模性和各种补贴优惠政策让用户的黏性更强;另一方面,滴滴代驾的规则明确稳定,徘徊较少,但是e代驾政策不稳,摇摆不定,导致司机不满已久。

而另一方面的原因,则在于滴滴对代驾市场的蚕食。

公开资料显示,2015年7月

28日,滴滴代驾出生,20天后,滴滴代驾就宣布已覆盖全国80个城市,注册司机过百万,而e代驾方面此前公布的司机数量只有20万左右。同年9月9日开始,滴滴代驾从早6点到晚9点,10公里起步价仅为18元,晚9点到11点起步价38元,晚11点到第二天6点为68元。

受到滴滴代驾的强势推广,滴滴代驾的市场份额一路飙升。

CNIT发布的《2015年10月中国在线代驾市场研究报告》显示,在激烈的竞争中滴滴代驾表现最为抢眼,仅上线3个月,其用户覆盖率就达70.4%,居行业领先地位。除用户覆盖率之外,在主要代驾应用平台的用户知晓率中,滴滴代驾的用户知晓率更高,为63.1%。

据公开数据显示,截至目前,滴滴代驾已覆盖国内200个城市,拥有超过150万名的注册司机,单日订单峰值突破了50万。上线100天,滴滴代驾刷新了在线代驾领域的多项纪录。

根据滴滴对外公布的数据,2015年11月,滴滴代驾在上线100天时的高峰单量数值是50万单,滴滴的强势进入,使得代驾市场一度呈现e代驾和滴滴代驾二三分天下的格局。

这给e代驾带来的压力不容小觑。从去年11月份的“裁员风波”,到如今的司机不满。

在这种情况下,不少业内人士推测,e代驾是因为与滴滴代驾陷入烧钱大战,资金消耗过大,不得不压缩管理成本,另一方面增加毛利。

除了受到滴滴代驾的挤压之外,压缩成本、增加毛利的另一个原因便可能是上市。

本报资料室/图



为上市做准备?

此次e代驾提高信息费,与准备上市提高利润不无关系。

除了受到滴滴代驾的挤压之外,压缩成本、增加毛利的另一个原因便可能是上市。

就在引发司机不满的事情出现不到一周的时间,就有消息称,互联网代驾服务平台e代驾已经完成了股权重组工作,VIE架构已经拆除,并完成了员工持股工作,这意味着e代驾已经扫除了国内资本市场上市的障碍,具备了登陆国内资本市场的资格。

e代驾内部人士透露,为了让旗下合作司机拥有更强的归属感,e代驾还将给与e代驾一同成长的部分核心司机发放期权,让这部分司机能够在未来享受到e代驾平台快速发展带来的红利。

在具体操作,e代驾已经在内部完成了股权改革工作,首先将公司业务主体由北京易驾易行汽车技术开发服务有限公司(VIE结构公司)转为北京亿心

宜行汽车技术开发服务有限公司(国内注册公司),同时所有员工也已经完成了劳动合同的重新签署。

对于上述消息,e代驾相关负责人表示,还没收到相关消息,目前在与高层确认。

在唐欣看来,此次e代驾提高信息费,与准备上市提高利润不无关系。其在接受本报记者采访时表示,收取信息费的盈利模式

已经被代驾企业认可,而e代驾虽然从2014年就在尝试后汽车市场服务,但是盈利较少,走的不是很顺,因此希望将佣金的盈利模式做深挖。

“目前滴滴代驾的进入,就将e代驾的融资之路堵死了,上市是e代驾的另一种选择。”不过唐欣认为,市场格局已经明朗,上市可能无法提升e代驾的行业排名。

陈天桥“离场”史玉柱“归来” 手游进入资本“新世界”

本报记者 李立 上海报道

曾经是上海滩名动一时的网游大佬,陈天桥和史玉柱为自己选择了不同的道路。

阔别江湖三年不到,史玉柱选择回归之后。盛大集团日前突发声声明称:2014年底就已出清盛大游戏全部所持股份,授权盛大游戏公司使用的“盛大游戏”标签也将在2016年12月31日到期,这意味着曾经是国内网游先驱的“盛大游戏”称呼可能消失,陈天桥将金盆洗手。

另外一面,《中国经营报》记者亦从巨人网络确认,史玉柱已正式回归,开始在上海松江人网络总部工业园上班。史玉柱的回归恰是巨人网络重回A股最微妙的时刻,借壳世纪游轮正处于关键重组阶段;一边是借壳后股价暴涨,另外一面从端游向手游转型的巨人处于业绩下滑的质疑声中。

史玉柱的回归当然没那么简单。彼时巨人在纽交所上市,他曾对外表示,“退休前只会干网游这一件事了”。现在吸引他重回江湖的似乎仍然是游戏。据巨人网络方面确认,史玉柱回归的目标直指手游:“将带领全公司研发高管聚焦精品手游研发。”而据接近史玉柱的业内人士向记者透露,史玉柱的回归绝对不只为巨人重回A股造势。回归A股之后,巨人网络需要长期稳定的业绩支撑,推动整个公司成功转型手游是直接目标。而回归背后,很可能是史玉柱在A股市场的一系列资本动作的开始。

“各出”有因

在业界看来,两位大佬一进出,暗示着当年如火如荼的端游时代正式结束,手游进入资本继续推动的新世界。

在盛大集团发布公开声明之前,记者从盛大游戏内部得知,尽管外界对陈天桥持股有种种猜测,“实际陈总已经抽身”。而目前的盛大游戏管理团队多为当年陈家旧部,来自内部的解释是,“陈总离场前对旧部的交代与安排”。据了解,盛大游戏已经开始物色新的办公场地,不日将搬出盛大,与盛大集团“撇清”

资本伏笔

在2013年桂林那次著名的退休中,史玉柱接受《中国经营报》记者采访时曾表态,在先后涉足的保健品、网络游戏和金融投资三大块业务中“网络游戏最重要,毕竟是自己从头开始干起来的”。

现在史玉柱回来,首先向公司一些显而易见的症结开刀。从目前公开的消息看,史玉柱已经完成了管理架构的调整,巨人正在逐渐实现扁平化进化。目前巨人设立了约十个研发工作室,由纪学锋、丁国强、彭程等多名老将出马,担纲独立制作人。“这种内部手术只有老史自己亲自下手”。一巨人前员工向记者证实,之前知乎上的爆料帖也不无道理:“公司采取分公司的形式划分项目,出发点是好的,但必然导致短视。分公司的Boss关心能从市场上拿到多少,而不会关心整个公司的

关系。”

而重回游戏世界的史玉柱却表现出雷厉风行的一面。据记者了解,在2015年8月巨人工大会上,史玉柱就表现出了回归迹象,称过去几个月与马云一起探讨公司架构问题。“不能用固定的眼光看老史,他的退出和复出也不是突发奇想,已经酝酿了有一段时间。”

据接近史玉柱的人士透露,巨人完成美国上市之后,2007年开始史玉柱就逐渐淡出游戏业务,很少直接插手管理,直到2013年在桂林正

式宣布退休,中间也酝酿了六七年的时间。而在老史退休的这两年来,整个互联网、游戏行业也发生了很大变化。正逢游戏公司私有化回归A股,老史自身也发生了变化。”

在业内看来,身为巨人网络创始人,老史回归则有“复兴”巨人的意味。据公开财报数据显示,2013年至2015年1~9月份,巨人网络营业收入分别为24.87亿元、23.39亿元和15.48亿元。净利润分别为13.1亿元、11.59亿元,以及2015年前9

个月的产品经理的回归。

不过将史玉柱简单定义为产品经理显然不全面,主导巨人人力攻手游的背后,史玉柱的财富帝国在过去的三年间也持续扩张,横跨游戏、保健品、能源和金融等四大领域。而现任中国民生投资股份有限公司副董事长,在过去的三年间,史玉柱从未停止在保险、金融与能源三大版图上的深耕细作。“不能

产品是他的长项。当年研发《征途》,史玉柱每天都在里面玩,平均15个小时在游戏里待着。玩的时候发现哪儿不好,连夜就把技术人员叫起来改。而在此之前,他也在微博上自爆,“长腿欧巴一天要玩五小时手游”。以史玉柱对产品的关注度与动手能力,不排除自己亲自带项目研发产品的可能。在业内人士看来,史玉柱的回归,更意味着一个“可怕”

的产品经理的回归。

将史玉柱在游戏产业的回归孤立来看,伴随巨人网络的借壳回归,史玉柱在A股市场系列动作或许只是开始。”资本层面的人士如是认为。

而以史玉柱的号召力与人脉,很难单纯地做游戏就是做游戏。以之前世纪游轮在深交所公布与巨人网络的重组预案显示,在预案披露的股东结构中,除以史玉柱为实际控制人的兰麟投资外,还出现了云锋基金、弘毅创投、鼎晖孚远等财团的身影。重组完成后,云锋占股9%,弘毅占股6.92%,吴尚志的鼎晖合计占股13.84%,三者均成为此次巨人借壳上市的参投者和主要股东。云锋基金是阿里巴巴董事局主席马云和聚众传媒创始人虞锋等人发起创立的私募基金;弘毅投资则是由弘毅投资注册成立,而弘

毅投资则是联想控股旗下的投资基金,柳传志是联想控股的董事长。巨人网络方面曾透露,马云、柳传志、吴尚志等人,将在巨人网络打造“A股网游航母”的计划中有所动作。

在一次巨人网络的内部会议中,史玉柱曾就过去两年多接班人的成绩,做了一个中肯的评价:“过去两年巨人并不是做得不好。”但是据熟悉老史的内部人士透露,只是没有达到老史想要的想象空间。做事的成效与高度往往取决于领袖人物的高度,“不是老史亲自上阵,区别还是很大的”。

上海滩的游戏界之前有个传闻,史玉柱挖角了陈天桥的团队做成了巨人的成名作《征途》。如今不论是非,陈天桥选择离场,史玉柱还打算继续混游戏圈。