

「股權激勵」搶下沉市場 記者調查叫車平台

資本攪局

中國資本加快競逐「下沉市場」的商機，在一二線城市佔據出行帝國壟斷地位的滴滴打車，開始遇到新興勢力日益強勁的挑戰。近年來不少三四線城市消費者更願意使用「萬順叫車」平台的服務，即使是在大城市的相對偏遠地區，滴滴的優勢也正被其逐步蠶食。香港文匯報記者親自實測和調查後發現，這家成立於2016年的年輕網約車公司，以吸引司機加盟為主要策略，通過類似於「股權激勵」的措施，將司機變成了公司的「高級合夥人」，從而建立起更高的忠誠度和「創業」熱情。有專家警告，此種模式或存在灰色地帶，最終目標可能都是為了上市，但卻讓司機承擔了更大的風險。

●香港文匯報記者 孟冰、張蕊 重慶報道



接單變合夥人



●重慶街頭，一輛白色萬順網約車與出租車停放在一起。
香港文匯報記者孟冰攝

重慶市璧山區是一個擁有75萬人口的西部四線小城，有溫泉露營、兒童公園等旅遊資源。記者於周六上午從重慶主城乘坐地鐵至璧山區，出站後看見近20多名遊客在出租車等候區排隊，另一邊仍有「黑車」高價攬客，景象彷彿十多年前的火車站。記者習慣性打開滴滴試圖叫網約車，六分鐘仍無司機接單。隨後記者轉用「萬順叫車」APP，剛一發布行程即有司機接單，兩分鐘後就坐上了貼著「萬順」標誌的白色起亞轎車。

司機嫌龍頭平台抽成高

司機劉師傅指著排隊等候出租車的「長龍」說，這些從重慶主城來的遊客，「他們只知道滴滴、T3，在璧山沒有司機跑這些，他們要麼坐高價黑車，要麼只能等出租了。」當記者問劉師傅為何成為萬順的司機時，他回答說，滴滴的抽成太高，而萬順平台的一大吸引力在於其推出的「包乾」模式。即一次性付清平台費，司機可以根據需求選擇月付、年付，月付500元(人民幣，下同)/車，年付4,999元/車，此外，推薦別人購買套餐可以享受5%的現金獎勵。也就是說，一旦司機一次性繳足一年的平台費用，那麼此後365天司機不需要支付萬順叫車任何費用。

除此之外，「合夥人制度」下的股權願景，也是萬順快速崛起的核心，企業官方甚至將司機稱為「合夥人」而非「駕駛員」。萬順叫車銅梁分公司工作人員告訴香港文匯報記者，根據對平台的貢獻從低到高分為共享合夥人、高級合夥人、副經理與服務站經理，高級合夥人及以上層級可以通過工作賺取績效分，公司上市後績效能轉換成股份，實現股權變現和分紅收益，而共享合夥人不享受這一股權激勵措施。

相比於滴滴、首約汽車等公司，萬順是首個對司機承諾進行「股權激勵」的網約車企業，但同時規定了績效分在當地排名前十萬名才可以成為高級合夥人，從而享受上市後的股權變現。因此，不少駕駛員為了成為「高級合夥人」，用各種途徑賺取自己的績效分，包括推薦親友註冊、增加訂單數量、要求乘客給予五星評價等，甚至有合夥人在平台購買車輛。

績效變股份變現說不清

記者在銅梁區萬達廣場使用萬順叫車APP，也是很快有司機接單，這次的駕駛員蔡師傅已經是萬順的「高級合夥人」。「我在銅梁跑了兩年滴滴，去年年初開始轉到萬順，現在跑了5,362單了，你看我的績效積分已經快40萬了。」蔡師傅自豪地向記者展示自己的成績，並信心十足地認為「一旦企業上市，我會拿到相應的股份變現」。

但當記者以乘客身份問起績效分如何變現時，蔡師傅卻不太了然，「公司承諾我的就是給我40萬績效分相對應的股份，我給你打個比方，就算一分一角錢，這也是4萬塊啊，但這只是個比方，具體是怎麼算錢，我們誰都不清楚。」



●萬順叫車渝北分公司內，工作人員同時經營二手車銷售等生意。
香港文匯報記者孟冰攝

重慶主要網約車運營費用一覽*

平台	車輛來源	平台費用
出租車	出租車公司	白天約160元/天；夜晚約170元/天，每車每日不得超過340元
滴滴	可選擇自購或租用公司車輛	自購車輛者按照收入的20%至30%提取佣金，租用滴滴車輛者每月繳費約220元/天
T3出行	租用公司車輛	每日租金加管理費共計135元，但對日流水和單量都有最低限額要求。
萬順叫車	駕駛員自購	約13元/天，或按照收入的18%收取

●*數據通過採訪對象及網絡綜合獲悉 ●貨幣單位：人民幣 ●製表：記者 孟冰

憧憬分紅

員工深信公司即將上市

為了進一步了解萬順的情況，香港文匯報記者近日來到萬順叫車渝北分公司，這間不足40平方米的門面裏有三位工作人員，他們除了負責渝北區的具體工作外，還經營二手車銷售等業務。記者試圖採訪一名姓柴的負責人，他稱「公司有要求不接受任何媒體採訪」，不過他對「公司即將上市」一事深信不疑。

記者在柴姓負責人的辦公室看到，5月20日上午10時許，數名萬順駕駛員前來諮詢業務，一名穿著白色T恤的司機似乎與柴經理相熟，一進門就拿著手機問：「你看一下我上周有個乘客沒給好評，這個績效分沒扣？」柴先生迅速在電腦上查閱，然後告知這名司機「首次中評不扣」，並囑咐：「你要搞快點，公司快要上市了。」在場的另一名前來諮詢軟件使用故障的司機羨慕地說，「我沒得這麼高的績效分，你好巴適(重慶話，舒適、滿足的意思)哦。」

公開資料顯示，萬順叫車主體為深圳萬順叫車雲信息技術有限公司，成立於2016年9月，法人代表去年12月由周正清更改為劉文斌。截至今年4月，萬順叫車已經拿到309個城市的運營牌照，設立了超過1萬家實體店。

司機將工作當理財產品

表面上，萬順叫車靠着合法城市運營牌照與相對低廉的平台抽成吸引司機，但記者在採訪時了解，只要選擇了「包乾」模式，不少司機最終都會加入合夥人制度，畢竟內部傳言「很快就要上市了」。許多司機既把萬順當成工作單位，又把工作想像成一種理財產品，以超乎常人的熱情努力積攢績效分。

公司自身的宣傳亦全力鼓吹其制度的優越性。在萬順叫車的官方微博中，有一篇對創始人周正清的採訪，他聲稱，「萬順叫車留出了部分股權，由以網約車司機為主的合夥人共同享有。合夥人無須支付股本，也無須為公司虧損承擔責任，但可以按比例拿分紅。」

偷換概念

法律界質疑萬順說法不合理

重慶中欽律師事務所劉翔律師接受香港文匯報記者採訪時表示，中國法律對合夥企業的規定中，不可能出現類似萬順宣稱的「無須承擔責任」的合夥制度。合夥制企業有兩種類型，一種是普通合夥企業，多見於律師事務所、會計師事務所等；另一種是有限合夥企業，多應用於股權投資行業中設立的投資基金。但無論哪種，合夥人對企業負債皆承擔連帶責任。

倘破產 合夥人有責任償債

換言之，如果萬順是一家合夥企業，那全國各地的駕駛員則是合夥人，承擔着公司破產後清償債務的責任。但記者在「天眼查」獲悉，萬順叫車是一家法人獨資的

有限責任公司，並不是合夥企業。

劉律師認為，萬順公司內部宣傳有「偷換概念」之嫌，「實際上他們所實行的是有限責任公司中對員工的股權激勵政策，這很普遍，也存在着難以履行、容易落空的風險——公司一方面對下游鏈條不斷激勵從而收取各種利益，另一方面不會承受不上市所帶來的違約風險，屬於沒有兜底機制的不公平契約。」

此外，他特別提示駕駛員群體，除了包乾費用外，假設有人勸說為「刷績效分」而購置車輛或大額出資等，請一定提防這樣的模式演變為「非法集資」，希望駕駛員能理智看待「上市」之說，畢竟網約車巨頭滴滴還未上市成功。

記者直擊

價格無優勢 主城接單慢

萬順叫車是一家甚少接受媒體採訪的企業，記者連續聯絡了重慶兩處分公司，一處婉拒，一處只願匿名提供較少的信息。在網絡上查閱其媒體報道，僅在2018年針對南方某報社的質疑聲進行過緊急新聞發布會，當日萬順創始人之一朱星濤表示，萬順叫車平台費低廉卻能實現盈利，因為「別人是燒錢，我們是燒人，我們靠人去推廣市場，市場投入很少」。

一線城市用萬順不方便

市場投入少，大城市的知名度必然低。記者的採訪中，六成重慶市民完全沒聽過這個APP，兩成聽說但未使用過，下載並使用過的都是經常往返區縣的乘客，他們表示在彭水、璧山、銅梁、萬州等三四線遠郊城市，萬順叫車非常便捷。

「大城市競爭激烈，乘客喜歡用什麼軟件，司機就加入哪個平台，畢竟客流量大。」蔡師傅告訴記者，銅梁是一個只有70萬人口的四線小城，人口流動小，跑運營車的駕駛員有限，造成了「乘客跟着司機走」的現象。記者嘗試在重慶兩江新區呼叫網約車，從唐家院子站到火車站重慶北站，萬順叫車的響應速度比滴滴足足慢了三分鐘。價格方面，記者也對萬順和滴滴進行了

下沉市場領先優勢恐難持久

不過萬順叫車的司機對此不以為然。有吳姓司機告訴記者，「萬順叫車」是民族品牌，不是外資企業，「沒比滴滴貴多少錢，你們與其將自己的錢拿去給外國人賺，不如交給自己的同胞。」

據德勤數據，截至2020年底滴滴出行用戶47%分布在一線和新一線城市，而一線和新一線城市的網民僅佔全國網民的27%。由此可見，三四線城市廣闊的網約車下沉市場仍是資本追逐之地。但令人深思的是，一旦行業巨頭也為搶佔下沉市場而推出巨額補貼，萬順叫車的優勢是否仍能持續？如果這種「農村包圍城市」的策略未能成功，選擇了「合夥人制度」的廣大司機，能否承受來自身難以負擔的巨大打擊？惟有進一步加強對灰色地帶的監管，才能促進整個市場的健康競爭和良性發展。

●香港文匯報記者 孟冰