

第三方召车应用有利小型德士业者

市场份额增至五成

研究显示，规模小的德士公司在传统预订平台上只占本地5%的市场份额，但在第三方德士预订平台上，却能抢占一半的生意。而预订业者近来竞相推出优惠，则让乘客受益不浅。

邓玮琦 报道
tengwt@sph.com.sg

相对于大型德士业者，新科技和应用更有利于小型德士业者。研究显示，较小规模德士公司在传统的德士预订平台上，只占有约5%的市场份额，但在第三方德士预订平台上，却能占据超过五成的市场份额。

这表示，通过第三方德士预订平台如Grab和优步（Uber），小型德士公司的司机有更多机会，争取预订德士的生意，提高收入。除了德士司机从中受惠，第三方德士预订业者积极推出优惠，本地德士“龙头老大”康福德高过去几个星期也陆续搞促销。受访专家表示，乘客将是市场竞争的最大受益者。

新加坡管理大学都市计算与工程企业研究所和陆路交通管理局合作，今年4月起，展开了为期一年九个月的研究项目，旨在探

讨如何提高德士的运作效率。使用的资料追溯到去年4月。

研究所在上个月举办的新加坡国际交通大会暨展览会上分享了部分研究结果。这些结果是参考了去年4月至今年3月的数据。

预订分布更贴近车队规模

其中一项研究结果对比了四家德士业者的情况，虽没有直接列出名字，但依照德士车队数量，这些业者相信是康福德高、得运（Trans-cab）、SMRT德士和宝威（Premier）。

根据上述研究，康福德高占了传统德士预订约95%的市场份额，得运、SMRT德士和宝威则分别只占了1.2%、3.7%和0.1%。

研究所副总监（研究）郑世盼副教授接受《联合早报》访问时说，在第三方德士预订平台进军本地前，康福德高的车队占了过半的市场，加上电召科技相对

	COMFORTDELGRO 康福德高	TRANS cab 得运	SMRT SMRT 德士	PREMIER 宝威
传统预订平台	95.0%	1.2%	3.7%	0.1%
第三方预订平台	46.3%	22.9%	18.0%	12.8%

更先进完善，因此，自然成为乘客电召德士的首选，形成最大业者垄断市场的现象。

然而，通过第三方预订平台，电召德士的市场变得更“公平”。在第三方预订平台上，康福德高、得运、SMRT德士和宝威分别占了46.3%、22.9%、18%和12.8%。

郑世盼提到，与传统电召平台相比，这样的德士预订分布情况更贴近个别业者的车队占比。

“第三方预订平台开放给所

有德士司机使用，而且是依照顾客位置，派出最靠近的德士，不受德士司机所属的公司影响。因此，小型公司的司机不会因为车队或客服中心等因素而吃亏。”

三家规模较小的德士业者得运、宝威和百胜今年9月起已相继宣布，运用Grab应用作为它们的专属预订平台。

康福德高几个星期前，几乎每周都推出优惠，只要通过他们的手机应用电召德士，就能享有五元回扣或免付预订费等。

黄姓德士司机（47岁）开康福德士已有六七年。他说：“我工作这么以来，公司很少有促销活动，因此，他们目前推出的系列促销，肯定是回应Grab等第三方应用带来的竞争。”

经常通过Grab电召德士的邢洁颖（26岁）告诉记者，康福德高最近的促销，和第三方德士预订业者的营销手法非常相似。

“但是，这些促销来得太晚了。许多Grab用户已经习惯了这个应用的便利，除非康福德高的

第三方预订平台开放给所有德士司机使用，而且依照顾客位置，派出最靠近的德士，不受德士司机所属的公司影响。因此，小型公司的司机不会因为车队或客服中心等因素而吃亏。

——新加坡管理大学
都市计算与工程企业研究所
副总监（研究）
郑世盼副教授

促销非常诱人，否则很难说服乘客使用他们的应用电召德士。”

新加坡大学经济系高级讲师特斯拉博士（Walter Thestera）则指出，德士公司和第三方德士预订业者采用不一样的商业模式，德士公司主要是通过收取德士租金维持生意。

“如果德士公司也推出促销活动，这可能意味着，他们的盈利受到冲击，因此希望通过促销吸引乘客，刺激需求，以避免德士司机转行或跳槽。”