



由《中国经营报》34年积淀资深团队倾力打造,关注IT、科技、通讯、电商、家电领域的新闻、新知、新趋势,每日15分钟,TMT领域的高品质悦读大餐。
中经e商圈微信号:zjeltmt



《中国经营报》旗下TMT版组长期关注于家电、科技、通信等领域的报道。
微信号:zj3cjd

主编/雷士武 编辑/张靖超 美编/谢楠 校对/宛玲 leishiwu@cbnet.com.cn 611982653@qq.com

旷视科技赴港输血 C3

《长安十二时辰》火热难救印记传媒困境 C4

中国化工“环保劫” C5

美团、高德打入出行市场

新老出行势力“分流”滴滴

本报记者 唐金燕 张靖超
北京 成都报道

王珂(化名)最近越来越频繁地通过高德地图打车,当她在地图上搜索目的地并且决定乘坐公共交通工具还是打车之后,她已经“懒得”再次打开滴滴或者其他网

更多的平台和选择

卢超认为,聚合平台的实质是“导流平台”,随着对更多消费场景的发掘,导流方式及平台也会更为丰富。

出行平台到底在争什么?有人说是“流量”和“运力”。

对于出行平台的司机而言,平台流量显得尤为重要。有网约车司机告诉记者,例如首汽约车近年来扩张速度较快,流量与运力的增长不够匹配,导致一些司机“比较空闲”。据悉,从去年下半年开始,首汽约车大规模开放“加盟商”,旗下加盟合作伙伴数量近1000家。

来自河南周口的汽车运营服务商张合领对记者表示,目前为止已经有超过20家的出行公司找过他做运营代理,但是他都拒绝了。他认为,目前在这个市场上,小平台已经难以存活。北京某位出租车公司负责人黎龙(化名)则坦言,在这个领域,规模效益是明显的,不仅仅代表着运力和流量,也代表着在行业内,舆论界的话语权。

滴滴通过出租车、私家车的“动力”以及巨额补贴吸引的“流量”迅速占领市场,成为国内第一大出行服务商。据媒体今年7月的报道,滴滴日活订单为2400万,高德地图为70万单,美团打车为50万单,曹操出行在40万单左右,首汽约车是60万~70万单,百度地图15万单。不过高德地图方面表示,这一数据并不属实,目前尚没有数据公布。

“从2017年到2018年再到今年,(出行行业)趋势变化还是比较大的,2017年以前还是这种‘断崖’的状态,但是到2018年基本就是滴

约车平台进行搜索关键词,因为高德地图上,她已经能够直接打到车。

王珂的使用习惯变化背后,是互联网出行领域再次燃起的硝烟。

在8月28日的一场关于传统出行数字化升级大会上,阿里巴巴合伙人、高德集团董事长俞永福表示,高

德地图已经接入近40家出行企业。

聚合平台的作用正在慢慢生效。一汽产业投资经理卢超对出行行业一直有所观察,他告诉《中国经营报》记者,2018年滴滴出行本已站稳脚跟,但今年互联网出行行业的形势发生了变化,主要体现在高德地图、百度地图等聚合平台

对滴滴出行平台的“分流”,这或许为滴滴带来了一丝“危机”。

记者了解到,车企和出租车公司希望能够获得更多流量的同时,也能拥有一定的话语权,因此建立起自己的平台品牌。而高德地图这样的“中立平台”亦希望借此方式,松动滴滴出行“一家独大”的局面。

德地图已经接入近40家出行企业。

聚合平台的作用正在慢慢生效。一汽产业投资经理卢超对出行行业一直有所观察,他告诉《中国经营报》记者,2018年滴滴出行本已站稳脚跟,但今年互联网出行行业的形势发生了变化,主要体现在高德地图、百度地图等聚合平台



高德地图、百度地图等聚合平台对滴滴的“分流”,或许会为后者带来一丝“危机”。

本报记者 唐金燕/摄影

严峻的汽车行业背景下,汽车企业纷纷进入出行行业,并推出自己的网约车平台,但由于缺乏互联网基因以及滴滴出行占据了绝大部分的流量,导致车企旗下的出行平台大多并未在用户端掀起太大的水花。

车企对于流量需求的迫切性正如国金汽车集团董事长助理、及时用车总经理侯刚所言:(高德地图)这个流量给了我们生命,我们不用再像以前去烧钱。记者了解到,去年高德地图日活破亿,而今年的目标是两亿。

此外值得一提的是,高德地图联合出行科技公司,专门开发出行平台的SaaS(软件即服务)配套系统,也就是说,只要公司具有线下运营能力,约约出行就能够帮助公司打造一系列出行平台,接入高德地图。

卢超认为,聚合平台的实质是“导流平台”,随着对更多消费场景的发掘,导流方式及平台也会更为丰富。比如在携程买机票,随后会

弹滴滴或者是美团打车的优惠券;比如去吃饭,用户在美团里订了饭店,然后可直接约车到达饭店。“现在这种第三方平台的流量是很大的。”卢超说道。对于各种各样的导流平台,用户的选择性也更为丰富,可从中选一个相对来说更中意的平台来使用。

但是尽管如此,用户习惯仍然是非常重要的因素。一名北京的男性消费者告诉记者,一开始使用滴滴出行APP是图方便,但后来加入滴滴会员后,为了升级会员,会继续使用滴滴出行。

此外,导流平台的用户体验仍待完善。比如,有消费者向记者表示,自己曾经使用高德地图,但是对于高德地图上很多选项感到非常麻烦。另一名消费者同时下载了高德地图和滴滴出行,但她在在使用高德地图一段时间后还是回归了滴滴出行,她认为滴滴出行在“各方面比较完备”。

记者通过高德地图在北京打车也发现,滴滴出行的预估价并非是最便宜的,这很可能影响价格敏感型用户的出行选择。

然而车企们早已与滴滴保持着紧密的关系。滴滴在2018年成立的“洪流联盟”联合了31家车企,当时的设想是覆盖包括汽车租赁、加油等在内的一系列延伸场景。滴滴也与丰田、北汽、大众等车企直接签约合作,建立合资公司。

在一些业内人士看来,网约车司机们在帮助车企消化库存。记者曾经在黑龙江省大庆市发现一家专门销售网约车的门店,当时门店里负责销售的人员就对记者表示,此处就是和滴滴出行进行合作的一个门店。

张合领曾是滴滴出行的地方汽车运营代理商,他表示,原先的网约车是汽油车,现在他们要换成新能源车,卖车的时候,

传统行业不甘成为“垫脚石”

当然,对于出租车公司、车企而言,他们寻求流量的同时也希望能够有自己的“话语权”。

互联网平台、车企和出租车公司都在互相试探、互相渗透。

新兴的网约车运力的一大部分流向滴滴出行,这也意味着,高德地图等聚合平台把视线放在传统行业——车企、出租车公司。能否获得更多运力,实际上需要接入更多的传统行业的力量,这也是目前除了滴滴出行之外的聚合平台们的竞争力所在。

不过高德地图表示要做“平台的平台”,意思是,并不打算与滴滴正面竞争,并且在高德地图中也接入了滴滴出行。

但卢超认为,地图APP事实上也起到了“分流”的作用,当一个人不去使用滴滴APP之后,他通过地图APP后是否还会选择使用滴滴的出行服务,也将成为不可控的事情。

一名业内人士对记者表示,车企也通过出行平台来满足新能源车的积分政策。按照政策规定,年产3万辆以上的汽车生产企业,从2019年开始进行两个积分的考核,其中生产新能源车所获积分比例,要达到10%,2020年的积分所占比例要达到12%。车企能够通过出行平台生产并消化新能源车库存,一定程度上解决积分问题。

当然,对于出租车公司、车企而言,他们寻求流量的同时也希望能够有自己的“话语权”。

黎龙告诉记者,由于公司陷入困境,他曾寻求入驻某家网约车平台,虽然网约车平台并不会对出租车进行抽佣,但出租车公司每月仍需要给平台交钱。这件事最终并未谈妥。

刘启对记者表示,滴滴作为互联网出行行业中一家成功的企业,目前的议价能力很强,而如果自己做平台,再去选择一些导流平台,“(这种情况下)我们是有议价能力的”,他说道。

浪潮软件期中考:投资失利致净利润大降

本报实习记者 陈溢波 记者 陈家运
北京 烟台报道

近20年过去,曾经享有“中国服务器之父”美名的孙丕恕,当年在烟台与山东泰安市国有资产管理局领导的那次偶然的相遇,直接促成了今天的浪潮软件(600756.SH)的诞生。据悉,这也是山东省首家软件公司在A股上市。

然而,或许孙丕恕想不到的是,同样是在山东烟台,那座曾酝酿了浪潮软件问世的城市,20年时光流转,市场却流传着当地一家浪潮软件旗下参股公司——浪潮乐金“关停”的消息。

就在浪潮软件近期公布的半年报中,也正是因为公司对浪潮乐金的投资收益下滑,直接导致了浪潮软件当期净利润同比下降超过200%。

对投资收益的倚重,同时面对净利润贡献不大的主业,岌岌可危的外部“摇钱树”浪潮乐金的发展态势,以及上半年“浪潮三王”中的王柏华的离任,市场对浪潮软件的未来充满担忧。

近日,《中国经营报》记者就上述问题致电浪潮软件方面,对方回复称:“当前正在准备三季报,不方便接受采访”。截至发稿时,浪潮软件方面也未对记者发送的采访提纲进行回复。

昔日“摇钱树”浪潮乐金已停工

一直以来,外界对浪潮软件的一个质疑,即在其净利润中,“投资收益”占据了很重要的地位。近期公布的半年报,也未能打破该质疑,投资者依旧可以看到公司对该部分收益颇为倚重,浪潮软件的净利润随着对浪潮乐金的投资收益的升降而增减。

数据显示,2019年上半年,浪潮软件归属于上市公司股东的净利润由盈转亏,亏损额超过3300万元,同比大降217.72%。对此,浪潮软件称是由于旗下参股公司——浪潮乐金受外部环境影响,市场竞争加剧、业务规模萎缩,使得公司对其的投资收益较上

主业并不赚钱

随着浪潮乐金停工,浪潮软件曾仰赖的利润来源或就此掐断。

公开资料显示,位于山东济南的浪潮软件,当前主要从事电子政务、烟草及其他行业的软件开发及系统集成业务。

从浪潮软件近年来的数据可以看到,公司在电子政务和烟草行业的毛利率颇高。2017年,浪潮软件实现营收13.02亿元,其中,烟草行业的营收为2.46亿元,电子政务

年同期下降8298.03万元导致的。

而在2018年,因“受联营企业浪潮乐金净利润增加导致投资收益增加的影响,归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长153.85%”。

根据浪潮软件此前公布的年报数据,2015年至2018年,浪潮软件通过旗下全资子公司山东浪潮通信系统有限公司对浪潮乐金计提的投资收益,分别达1.01亿元、7231.02万元、7527.73万元、3.81亿元。

值得注意的是,浪潮软件在2015年至2019年上半年,归母净利润分别为1.08亿元、1.15亿元、1.24亿元、3.14亿元、-0.34亿元。

行业的营收为7.68亿元,二者的毛利率分别达到72.89%、51.74%。2018年,浪潮软件实现总营收12.13亿元,当期烟草行业的营收为2.51亿元,毛利率为77.09%,电子政务行业的营收为7.99亿元,毛利率为54.03%。Wind金融终端的数据显示,以Wind划分的三级行业信息技术服务行业为准,在行业内利润最高的近80家可比公司中,浪潮软件在上述各期的销售毛利率均

可以看到,对浪潮乐金的投资收益占据了上市公司很大一部分利润空间。

天眼查信息显示,浪潮乐金全称“浪潮乐金数字移动通信有限公司”,由浪潮软件旗下的山东浪潮通信系统有限公司(以下简称“浪潮通信”)联合LG电子株式会社、乐金电子株式会社旗下的乐金电子(中国)有限公司成立而来。浪潮软件对其间持有30%的股份。

据悉,该公司主要从事LG手机的代工生产业务,法定代表人为李凯声,在他名下还有一家由浪潮系公司参与成立的公司——

远远高于行业中位数和平均数,但营业利润率却远远低于行业中值和平均值,2018年和2019年上半年甚至出现了负数,分别为-4.74%、-16.73%。在Wind以国内会计准则为准显示的衡量“盈利能力与收益质量”的营业利润率中,浪潮软件2019年上半年该指标值也为负数,为-6.09%。

此外,值得注意的是,由于来自浪潮乐金的投资收益,为浪潮软件贡献了较大的利润,若除去

青岛乐金浪潮数字通信有限公司(以下简称“青岛乐金浪潮”),其股东除了上述的乐金电子(中国)有限公司、LG电子株式会社(韩),还有济南浪潮数字通信有限公司(以下简称“济南浪潮”)。

而济南浪潮的股东浪潮(山东)电子信息有限公司持有“浪潮三王”之一的王兴山掌舵的浪潮通信软件有限公司(以下简称“浪潮通信”)78.74%的股份。

从天眼查上还可以看到,浪潮乐金在国内一些城市还开设有办事处。目前,只有广州、北京办事处尚处于在业状态,此前位于沈阳、成都、上海的办事处均被注

销或吊销。另外,浪潮乐金参股的一家位于厦门的公司也已被吊销营业执照。

9月6日,记者来到天眼查显示的浪潮乐金北京办事处位于大楼第五层的地址,却发现根本不存在这家公司。

记者近日还前往了位于山东烟台的浪潮乐金,从多位员工处了解到,工厂已经停产,员工也已经陆续遣散回家,只有少数工作人员在处理后续问题。上述青岛乐金浪潮厂区还在生产。

也有业内知情人士向记者透露,已经停产的浪潮乐金公司员工,或将合并到青岛乐金浪潮。

机构来看,硬件占比将逐年下降,IT服务和软件占比将逐年上升。

据分析师预测,到2021年,我国政务云的市场规模将达到813.2亿元,政务云覆盖率将达到70%以上,下一步将着重在PaaS(平台即服务)、SaaS(软件即服务)层发力,在云平台的层面上,如何推进数据融合,开发更加丰富多样的政务应用与服务,将是政务云的下一片蓝海。