

九次方或被地方政府抛弃

本报记者 陈溢波 李正豪 北京报道

近期,《中国经营报》一篇关于大数据“独角兽”九次方大数据信息集团有限公司(以下简称“九次方”)的报道发表后,有熟悉九次方的业内人士向记者透露,在与地方政府方面的交流中得知,

地方国资逐渐退出九次方合资项目

九次方在全国多个地区与有当地背景公司合资成立公司,事实上,或主要是为了承接地方的系统软件中标项目。

近期,《中国经营报》记者致电多家九次方地方政府合资公司,有的表示对切割股权事宜并不清楚,也有电话无法接通。

天眼查信息显示,4月29日,湖北省宏泰华创新兴产业投资有限公司(以下简称“湖北宏泰华创”)在武汉光谷联合产权交易所有限公司公开挂牌转让其持有的九次方与湖北地方政府背景公司合资成立的公司——湖北数据湖大数据有限公司(以下简称“湖北数据湖”)全部59%股权。

天眼查招投标信息还显示,在大约半年之前,湖北数据湖59%的股权已在上述交易所进行了预挂牌。

公开资料显示,成立于2018年的湖北数据湖,“提供大数据顶层设计、大数据相关平台开发、大数据应用开发等服务,同时建立大数据应用协会、大数据应用实验室、应用展示中心以及产业园等一系列支撑体系,为湖北省大数据产业发展建立良好的组织载体、物理载体、展示载体等,为大数据产业相关企业提供良好的投资、运营、沟通环境,继而打造湖北省大数据完整的应用生态体系”。

在湖北数据湖,九次方为第二大股东,持股比例为40%。而湖北宏泰华创的投资方,则包括

昔日独角兽为何缺钱?

由于九次方之前还在持续融资,为了融资,就需要把营收做大,这时候甚至可以牺牲利润表现,那它的毛利率可能会很低。

事实上,围绕着九次方的,还有一个更大的疑问。

近期,记者在与九次方前员工和接近九次方的业内人士交谈时发现,这个曾拿到20亿元投资、估值曾高达110亿元的大数据“独角兽”,前员工和业内人士普遍好奇,为什么在实际运营过程中看起来很缺钱?

因九次方董事长王叁寿占用上市公司资金而被披星戴帽的ST群兴(002575.SZ),在2020年5月13日晚间公布的公告中提到公司

有些地方政府正打算切割与九次方在合资公司的关联。

公开信息显示,近期已有九次方在湖北的政府合资公司股权在公开挂牌二次转让。

在此之前,也有湖北的另一家地方政府背景合资公司股权被国资背景股东部分转让。在

湖北省宏泰华有资本投资运营集团有限公司(以下简称“宏泰国资”)等,宏泰国资的背后则是湖北省人民政府国有资产监督管理委员会。

4月29日再次挂牌时,湖北数据湖59%的股权受让底价为590万元。相关财务数据显示,2019年湖北数据湖的营业收入约2.83万元,净利润亏损约110.27万元。2020年第一季度的营业收入为0,净利润亏损20.91万元。

5月14日,记者以数据行业从业者的身份致电湖北数据湖,当被问及为何进行股权转让以及公司业绩为何亏损时,湖北数据湖回应称,主要是由于业绩亏损以及湖北数据湖并非是国资背景股东主要的业务板块,湖北宏泰华创想要将其转手给民营企业。业绩亏损主要是由于当初成立时就有一些手续上的问题,还有一些决策流程、技术储备、人员招聘等方面的问题,导致实际并没有开展什么业务。

除了湖北数据湖存在国资股东意图撤离的情况之外,湖北省另一家九次方的合资大数据公司——玖云大数据(武汉)有限公司(以下简称“玖云大数据”)也存在国资背景股东转让股权的情况。而在差不多挂牌一个月以后,玖云大数据的国资股东就找到了接盘方。

实际控制人王叁寿非经营性资金占用相关事项,自2019年3月至今,ST群兴共有约3.273亿元资金被转至王叁寿关联方账户,这个额度高于2020年4月21日对外披露的占用金额。除去王叁寿近期已归还的2000万元,王叁寿对ST群兴的占用资金额度依旧高企。该公告还显示,九次方在2019年7月1日至12月16日期间,还占用了995万元的投资款。

今年4月,记者来到九次方位于

更早之前的2018年,九次方在鞍山市的地方政府合资公司则进行了注销。

针对合资公司股权被挂牌转让及其他相关问题,记者近日多次联系九次方以及九次方参股的贵阳大数据交易所,但截至发稿并未获得正式回应。

公开资料显示,玖云大数据主要从事数据处理服务、计算机软件开发等业务。2019年2月15日,玖云大数据的国资背景股东星燎投资有限公司(以下简称“星燎投资”)在湖北华中文化产权交易所有限公司公开挂牌转让其持有的11%的股权,挂牌价格为143万元。玖云大数据员工仅11人。

当时,星燎投资还持有其30%的股权。星燎投资的股东为湖北省广播电视信息网络股份有限公司(以下简称“湖北广播电视”),在其公开介绍信息中提到,湖北广播电视是由湖北省委、省政府批准组建的省属国有控股大型文化企业、大型高新技术企业。

财务数据显示,2017年玖云大数据的净利润亏损约170.92万元。2019年1月,玖云大数据未公布营业收入具体数据,当月净利润亏损约42.55万元。

2019年3月18日,上述产权交易所公告称,在公开挂牌期间,只有九次方下属北京九次方数字城市大数据科技有限公司做了意向股权转让登记。该交易完成后,九次方及子公司合计持有玖云大数据51%的股权。

另有资料显示,鞍山市大数据产业发展有限公司(以下简称“鞍山大数据”)由鞍山市建设投

资集团有限公司(以下简称“鞍山建设”)和九次方成立于2017年12月,其中鞍山建设持股51%。鞍山建设的股东包括鞍山市人民政府国有资产监督管理委员会、国家财政部。但在成立七个月多后,也就是2018年7月31日,鞍山大数据对外公告对公司进行简易注销。

记者联系到鞍山大数据,对方表示,公司进行注销是因为“不想干了”,被问及其中的原因时,对方称,“很多事情感觉九次方干不了,我们后来和九次方也达成了共识,其也认为自己做不了,无法满足我们的需求”。

2020年4月,本报刊登关于九次方的一篇报道中已经提到,有业内人士向记者称,“九次方在全国多个地区与有当地背景公司合资成立公司,事实上,或主要是为了承接地方的系统软件中标项目,严格来讲,这并不是发展大数据产业,大数据产业的发展,是要把数据作为生产要素”。但当时也有观点认为,虽然这是一种较初级的发展形式,但也不能说不属于大数据产业范畴。

有接近九次方的资本市场人士向记者透露,“九次方或许是现金流上出现了问题,这可能是其自身造血能力不强导致的,也就是说,仅仅靠之前的股权融资撑不下去了,并且由于跟地方政府做生意,有可能会出回款慢、应收账款大的情况”,“由于九次方之前还在持续融资,为了融资,就需要把营收做大,这时候甚至可以牺牲利润表现,那它的毛利率可能会很低”。

北京的办公室,当时物业人员透露,九次方已经拖欠半年的房租。随后,记者向物业处以及九次方核实,但当时物业工作人员以涉及客户隐私并没有向记者证实这一情况,截至发稿,九次方也未能就此予以回应。而除了房租,在互联网平台上,也出现了九次方连续数月拖欠员工工资方面的信息。

记者就九次方资金问题多次向九次方官方去电去函采访,但截至发稿未获正式回复。

金山云之所以在巨头林立的云服务市场生存下来了,主要是因为两方面原因:

一是专注。“我们不像世界几大巨头,不能干大而全,那么能不能专注在几个行业?专注在头部客户?走与阿里云差异化的发展路线?这是金山云第一大战略。”二是不怕死、敢干。“我们算了一下家底,觉得最多只能输10亿美元,这是我们的止损线。所以我们讲All in Cloud,就是金山愿意拿出几乎所有的资源豪赌这件事。今天回想起来,如果没有不怕死的决心,向死而生,做金山云没戏。”

过去三年,金山云的营收分别

表15股金山云普通股,发行价区间16~18美元,计划募集4亿~4.5亿美元。由于认购火爆,金山云挂牌之前超募20%,发行数量达到3000万股ADS,发行价则定格于17美元,募集金额超5亿美元。

挂牌后,金山云以20.37美元开盘,较发行价跳涨19.82%。上市首日较发行价暴涨40.23%,次日再

认为云计算还需要再等5~10年。”雷军回顾金山云过去八年的发展,认为“做云服务很不容易,但难不是难在今天,难在八年之前决定干云服务”,“当时我是金山软件的大股东,拿自己的钱干云服务,这需要何等勇气和决心。”

在2013年6月的一次采访中,雷军就对外界表示,金山软件“赌未来十年的,就是金山云”。而雷军下的赌注,就是投入不超过10亿美元让金山云“All in Cloud”。在金山云IPO前夕,雷军披露,他最害怕的是投入5亿美元、9亿美元的时候,其他股东不干了。

总结金山云从2012年成立到近期IPO的发展历程,雷军认为,



有些地方政府正打算切割与九次方在合资公司的关联。

本报资料室/图

贵阳大数据交易所被指“政府形象工程”

熟悉九次方的资本市场人士对记者表示,目前市场上单独做大数据业务的公司都做得不好,几乎没有成熟的商业模式。

据财新报道,贵阳大数据交易所是由此前已成立的贵州阳光产权交易所改制而来。公开资料显示,该交易所是由贵阳市人民政府国资委旗下的贵阳市大数据产业集团有限公司和九次方以及其他四家股东在2005年联合组建。

贵阳大数据交易所介绍,该交易所提供完善的数据确权、数据定价、数据指数、数据交易、结算、交付、安全保障、数据资产管理等综合配套服务。

天眼查信息显示,2018年贵阳大数据交易所的主营业务收入为1135.35万元,净利润亏损531.61万元,当年的纳税额为0。而贵阳大数据交易所也曾经对外称,“初步盘点,2017年全年财报预计实现盈利”。

记者就贵阳大数据交易所2018年为何出现连续亏损,以及2019年度的业绩情况如何等问题,向贵阳大数据交易所正面采访,但截至发稿也未获回复。

有熟悉九次方的大数据行业从业人员向记者透露,由九次方参股的贵阳大数据交易所前几年存在一些问题,“它虽然号称是大数据交易所,但实际上手上并没有多少真实的数据”,“它的数据交易模式里有一些问题,比如说了接数据,它会有很多个接头,比如说某一类数据,为了保证数据的稳定性,可能会接3家或者4家,在这种情况下就会有一个问题,由于劣质数据成本比较低,它会优先使用那些劣质数据,然后再去用优质数据,这样优质数据的核心源头就不愿意跟它合作了”。

“另外,前几年还存在缓存数据的问题,这样也会损害数据源的

利益”,一位不愿具名的业内人士对记者表示,“大数据这个圈子,真正能拿到核心数据的公司都非常低调。”

该人士还提及,在大数据行业有自身竞争力的公司,往往主要在三个大的方面能够看出来:第一是在数据资源的层面上有独特竞争力,就是有很强的数据挖掘、数据采集、数据应用能力;第二就是对数据的分析、处理能力,这要求有很强的数据检索技术;第三就是利用大数据进行机器学习,将大数据与AI进行结合。

对于贵阳大数据交易所,该人士认为,一般在客户对数据交易量比较大的情况下,出于成本等方面的考虑,都不会通过交易所去进行交易。“大数据交易这个圈子里,大家对于很核心的一些数据从哪来,其实非常清楚,市场并没有那么多信息不对称。”该人士补充。

熟悉九次方的资本市场人士对记者表示,目前市场上单独做大数据业务的公司都做得不好,几乎没有成熟的商业模式,反而是做人工智能、集成电路等业务的公司做这块业务的比较成功。单纯去做大数据业务,还需要思考如何落地、以什么样的产品来交付的问题,具体到大数据的交易层面,目前也还存在数据收集、数据变现等方面的问。

在他看来,大数据交易现在还不够成熟,“市场还没发展到这一步,这个事情做早了”,所以贵阳大数据交易所更多类似于一个“政府形象工程,并没有太多实际的用户”,“一些有价值的数据现在也没有人愿意拿出来卖,就算卖的话也有定价方面的问题。”

金山云登陆纳斯达克 雷军“All in Cloud”十年结硕果

文/李凡

金山云(KC.US)5月8日在美国纳斯达克上市,成为小米集团(01810.HK)、金山软件(03888.HK)、金山办公(688111.SH)之后,雷军实控的第四家上市公司。

金山云计划发行2500万股美国存托凭证(ADS),每股ADS代

IPO成功超募20%

雷军披露,金山云启动IPO是去年12月,“今年特殊时期开始后我觉得可能黄了,肯定上不了,但前期跟投资者初步沟通,反应很强烈,对金山云的成绩高度认可。”

“今年4月底5月初最终决定要不要IPO,要不要路演的时候,也开了很长时间的会,反复讨论后觉得,一是时机已经成熟,二是中概股压力巨大,如果金山云成功IPO,将提振整体市情,所以下决心冲一把。”雷军说。

金山云成立于2012年,是国内较早进入云计算领域的公司之一。“2012年我们做云服务,因为我们(金山软件)已经是一家上市公司,投资者意见很大,当时国内

扩大核心竞争力

“云服务市场是技术驱动的市场,我们的竞争策略是专注,专注目的就是为了把技术产品做好,这是金山云很重要的打法。”王育林透露,“过去,金山云的大部分投入几乎全部在研发上,直到我们写完招股书时,研发人员的占比还超过60%,所以金山云是一个技术驱动的公司。未来,技术依然是我们最核心的能力,是我们的生命线,我们还会持续投入。”

金山云是领先的中国独立云服务商。招股书显示,此次募集的资金主要投向:大约50%用于升级和扩展基础设施;大约25%用于技术和产品研发,尤其是在人工智能、大数据、云技术和物联网领域;大约15%用于扩大生态系统,扩展国际影响力;大约10%用于补充公司运营资金。

雷军判断,虽然金山云在中国云服务市场已干了八年,“但我觉得现在还是开始阶段,还没有真正地爆发,所以我对金山云上市以后的要求,还是要坚持原有的战略继续深耕。”

同时,雷军认为,“我们对于大企业服务有一定的认知,这不是一个赢家通吃的市场,只要在每个领域保持前三名就能够活下

去。To B行业的一个基本规则就是要有两个以上的服务商。比如小米也是(金山云)的优质客户,我对小米云服务的要求是一定要有备份。大企业买云服务,最核心的诉求一定是服务质量和持续性,而不是价格竞争。所以我觉得云服务不能靠降价争市场,不可能靠规模把别人挤死,核心是有竞争力。”

王育林也表示,金山云是一家独立云服务商,“用户上云,关系到他的业务安全、数据安全,对信息化程度比较高的企业来说,这相当于把自己的身家性命都交给我们,他敢用你的服务,一定是因为你的技术过关、产品过关,越是大型客户、优质客户,对技术和产品的要求就越高。金山云有很多高质量的客户,表明我们的核心能力是过关的。”

弗若斯特沙利文调查显示,金山云是中国第三大互联网云服务提供商,按照IaaS和PaaS服务收入计算,金山云在2019年的市场份额达到5.4%。可以预见,随着行业机遇的不断释放,作为独立云服务商的金山云,有望凭借头部核心竞争力和优质客户策略,获得更多收益,未来发展空间不难想象。