

成本高盈利难 共享汽车在黄金赛道上艰难行驶

▶ 本报记者 崔彩凤报道



不仅如此,共享汽车还受到了政府政策的大力支持。2017年8月8日,交通运输部会同住房和城乡建设部发布《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》认为,分时租赁“有助于减少个人购车意愿,一定程度上缓解城市私人小汽车保有量快速增长趋势以及对道路和停车资源的占用”,明确提出鼓励使用新能源车开展分时租赁。此后,北京、上海、成都、广州等多地出台相关细则陆续落地。

资本加持、政策助力,本该顺风顺水的共享汽车,近年来境遇却十分艰难。业内人士坦言,从2014年到现在,共享汽车已经经历了太多的生生死死。资本重、盈利难,很多共享汽车企业迫于资本压力倒下了。如何降低成本、增加盈利成为不少共享汽车企业不得不考虑的问题。

策略:转向三四线城市

面对居高不下的成本、激烈的市场竞争,很多共享汽车运营平台,如大道用车、易开出行,都选择避开一线城市,转向二三线,甚至四线城市发展。而去年刚入局的一点出行,也同样将目光定格在了1.5-3线城市。

近日刚刚与一点出行签订战略合作

的北汽银翔 CEO 白天明透露,已经有部分厂商反复测试调研过,结果发现,共享汽车在一二线城市都没有盈利,只有在某个非常普通的地级市是可以实现盈利的。他表示,三四线城市车辆使用频率高,但是人的出行频率不高,所以他们不急着想买车,共享汽车在三四线城市因此会比较有市场。

“其实我们分析过市面上现有的汽车共享出行品牌,现有共享出行公司大多选择与整车厂合作,采用经营性租赁、融资租赁、直采等方式,汽车的采购成本占整体车辆运营成本高达30%-40%。前期的重资产投入是现在众多共享汽车企业正面临的痛点,间接制约其企业后期车辆的规模性投放及市场扩张。其余60%-70%的成本则在人力、运营,以及其他额外的服务方面。”高文心表示,在一二线城市发展共享汽车会比较吃力,因为人力成本平均每年都会增长,然后包括地价、市政服务等在内的其他价格也在慢慢上涨。一点出行之所以选择在一线城市以外的1.5-3线城市布局,一个是基于车辆成本,公司会去做一些“减法”,把一些不必要的功能去掉,降低车辆成本;一个是基于运营成本,选择一些小型的城市,其人力、运营成本没有特别高的情况下,共享汽车

相对能够发展得很好。“我们看好的是未来十年、二十年后智慧城市大建设的前景。”

前景:市场仍然被看好

共享出行目前大都采用的是分时租赁的模式。北汽银翔 CEO 白天明表示:“分时租赁是千亿级别的体量,蕴含着巨大的商业机会,也具有美好的前景,我们看好这块市场。”

当然,分时租赁的推广和普及也有很多困难和挑战。白天明称,不同于摩拜、ofo,分时租赁使用的汽车成本高、投资大、占用社会资源多、市场培育需要一定的时间。“分时租赁需要整合主机厂、运营商、政府、金融机构等多方进行合作,仅靠一家企业的力量很难取得大的发展。”

围绕共享出行,北汽银翔目前正在积极大胆地探索,预计到2019年一季度,北汽银翔将会推出一款针对共享出行而定制的新能源汽车。

高文心表示,从共享出行行业整体的走向来看,从发展初期到现在,共享汽车市场规模增长至3800亿元,这是一个黄金赛道,但也是非常拥挤的赛道,已经有太多的玩家进入赛道。不过,她仍然非常看好共享汽车的市场前景。“中国有7亿智能用户,其中有4亿人其实是出行的用户。共享平台已经帮我们教育了市场,汽车租赁经济未来的发展一定是一片光明。”高文心称。

不同于现有的共享出行平台,一点出行希望找到一个新的方向:联合主机厂、地方政府,共同研发、投放一些真正契合共享出行市场场景需求的出行工具。

“再好的产品,没有需求,也只是锦上添花,我们要做的是雪中送炭。共享汽车目前已经受到了政府方面的支持,我们要借力打力,做出好的样本来。铺了多少量、是否做出了品牌,并不是我们追求的目标,我们追求的是真正有人在用,真正能满足用户出行需求。”高文心表示。

产业资讯

中美企业合作研发的 蔬果降农残保鲜技术问世

本报讯(记者 李争粉)近日,由中美企业及高校合作研发的“蔬菜水果农药残留降解保鲜全自动装置”“荔枝鲜果降农残和保鲜技术与半自动生产线”项目成果,通过了由中国高科技产业化研究会组织的有关专家进行的科技成果评价,并于7月1日在北京正式发布、推广。

最新发布的蔬果降农残保鲜技术与产品项目成果,由广东天运乐享大健康生物科技有限公司、罗格斯(广州)农业科技有限公司同美国罗格斯生物科技有限公司与美国罗格斯大学、斯坦福大学相关院系,针对目前普遍存在的食品安全及科学管理问题全面合作共同完成。该成果主要包含蔬果降农残保鲜系列液体、荔枝鲜果降农残和保鲜技术、蔬果降农残保鲜全自动装置、荔枝鲜果降农残保鲜半自动生产线等四方面内容,并已申请发明专利14项、实用新型专利7项。

据介绍,中美合作研发成功的蔬果降农残保鲜技术与产品通过在广东、山东等地示范,为水果、蔬菜安全生产与消费提供技术支撑,用户反映良好,经济、社会、生态效益显著,市场发展前景广阔。目前,该项目成果推广应用已落户广东梅州蕉华工业园区,计划投资达5.5亿元。

TalkingData 发布 2018 年最新战略布局

本报讯(记者 张伟)近日,数据智能服务商 TalkingData 在北京举办了以“始于初心,重塑未来”为主题的产品及战略发布会,正式宣布了2018年最新战略布局,以“开放、连接、安全、智能”为核心,着力探索中国大数据行业的新发展路径。

在国家战略政策利好下,大数据的理念普及已完成,更大的困难在于如何真正从数据中形成智能,提升商业决策与人类生活,这也是所有大数据企业共同面临的挑战。TalkingData 创始人兼 CEO 崔晓波表示,数据的核心不是拥有而是连接,TalkingData 将突破传统的数据源公司、数据软件公司、咨询公司模式,探索创新发展路径,以“数据智能服务商”为定位,基于开放连接的理念构建整合数据产业链各方资源的平台生态,这样才能集产业之力,真正实现“数据改变企业决策、数据改善人类生活”——TalkingData 自成立以来一直坚守的初心和愿景。

为此,TalkingData 从战略层面对平台能力进行了全面升级,以 SmartDP 数据智能平台和 SDMK 数据智能市场作为双核心驱动,在安全合规的前提下,一方面接入各渠道数据源,打破各企业间的数据孤岛;另一方面基于强大的平台能力,为各方开放提供面向业务场景的数据智能应用与服务。

零售、营销、金融和智慧城市是 TalkingData 重点聚焦的数据智能应用领域。此次发布会上,TalkingData 同时公开了针对这四大领域的重量级产品。

立足“3C”“3P” 红帽开启中国区开源新策略

本报讯(记者 张伟)日前,红帽全球副总裁兼中国区总裁曹衡康在红帽公司成立25周年之际,向记者解析了未来红帽公司的中国区策略。

“红帽已经转型了,不仅是 Linux 公司,还是全球最大的开源云平台的公司。”曹衡康说,回顾红帽过去25年的征途,从最开始的 Linux 公司发展到今天,红帽一路走来,已经变成最大的开源公司。在云计算时代,红帽于2012年收购了 ManagedIQ,2013年发布了 Open Stack,正式进入云计算领域。

对于红帽中国策略的展望,曹衡康总结了一套“3C”“3P”战略。“3C”部分首先是云(Cloud),红帽现在的定位是一家混合云的解决方案提供商;其次是客户(Customer),要不断地为客户创造价值;第三是社区(Community),开源最重要的发展方向是社区,红帽会在国内持续加强在开源社区方面的拓展。“3P”部分的第一个 P 是产品(Product),提供多维度的产品推进客户的数字化转型;第二个 P 是合作伙伴(Partner),红帽要建立很好的生态系统,不断开发、培养合作伙伴,建立合作伙伴的社群;最后一个 P 是人才(People),要帮助企业培养人才,同时在社区和公司内部培养人才。

微软大中企业移动办公 解决方案——随办发布

本报讯(记者 崔彩凤)近日,移·云·执·智——微软大中企业移动办公解决方案发布会在北京微软大厦举行。微软加速器第11期的孵化校友企业——上海移品信息技术有限公司,利用微软 Office 365 技术,结合现代化办公需求,推出了一款主打“智能执行力,工作随时办”的移动办公解决方案产品——随办。该产品完美集成了微软企业云产品和人工智能技术。

据随办创始人,CEO 于胜泳介绍,随办的产品设计和技术服务体系,非常看重大中企业普遍关心的信息安全、系统权限、运营便利、法律合规、数据交换、应用集成、运维方便等 IT 和公司治理规范。随办不仅可以部署在微软 Azure 公有云上,还可以部署在客户自控的数据中心,甚至是结合二者优势的混合云上。

随办主要有十五大功能,分属于四大类,满足大中型企业的传达、协作、管控、执行四个管理阶段。传达层如新闻通知、投票调查,协作层提供即时通信、音视频会议、企业网盘、通讯录,方便企业沟通协作,提高工作效率。管控层包括签到、考勤、请假、审批。随办最核心的部分是第四层,就是随办主打的执行力。

除了企业内部管理外,随办还推出了集成和整合功能,使得企业能够和供应商、经销商进行上下游合作,推动企业外部协作执行力。在业务场景上,随办可以帮助企业实现销售商机协同执行,渠道协作管理,市场营销活动协同,供应商协作、项目管理、远程培训以及经营数据即时汇总。

不断创新 方使企业做大做强

——浙商应万标的匠心经验



从家庭小作坊起步,从制作圣诞灯饰的一个小小控制器开始,一路走来,不断开拓创新,攻坚克难,发展壮大。经过21年的不懈努力,台州市永恒灯饰有限公司董事长应万标,凭借其敏锐的市场洞察力,以及诚实守信、踏实干事的作风,迈着坚实的步伐不断前进。如今,年仅40岁的应万标,已成功创办了两家企业,并为社会创造了600多个就业机会,可谓年轻有为。

语速不快,成熟稳重,和蔼有礼,这是应万标给人留下的最为深刻的印象。交谈间,笔者还明显地感受到,在应万标身上,有天然地散发出其独特的个人魅力和亲和力。据笔者了解,应万标19岁开始创业,从家庭小作坊做起,事业不断发展壮大。目前,应万标已拥有台州市永恒灯饰有限公司和江门市隆信照明电器有限公司两家企业,还在浙江义乌国际商贸城和广东中山古镇开办了自己的门店。

从家庭小作坊的小老板,到两家企业的掌舵人,一路走来,应万标取得了创业的成功。如何才能取得如此辉煌的成绩?他的秘诀是什么?应万标告诉笔者,对创业者来说,除了勤奋、坚持、讲诚信,创新也是至为重要的。早在1997年刚刚创业的时候,他就已经意识到了创新的重要性。一次,他在一件灯饰上增添了一点装饰品,使这件灯饰的外观更好看,散发出来的灯光更漂亮,结果,这款灯饰深受顾客欢迎。自此,尝到甜头的应万标,在创新的道路上“一发不可收拾”。他每年在产品的设计、研发和创新上都倾注大量心血。“成功往往眷顾时刻有准备的人”,应万标的付出终究得到了应有的回报——2014年才落户江门的江门市隆信照明电器有限公司,在短短的4年时间里,一方面成功通过了国家高新技术企业申报,另一方面还有多个项目获得国家发明专利。与此同时,其产品分别获得欧洲 CE ROHS 认证和 ISO9001—2015 质量管理体系认证。此外,该企业还获评 2017 年度江门市照明电器行业科技创新企业。台州市永恒灯饰有限公司的成绩也不俗,其产品先后获得欧洲 GS 认证、澳大利亚 SAA 认证、美国 UL 认证、美国 ETL 认证和 ISO9001—2008 质量管理体系认证。林燕

积极研发 维护网络数据稳定与安全

网络技术的快速发展,使互联网走进了千家万户。在人们享受便利、自由、开放的网络服务时,伴随而来的还有大量隐藏于网络中的黑客与病毒攻击的隐患与威胁。中国的网络数据安全维护技术专家对黑客的恶意攻击及网络病毒的防范控制给予高度重视,他们为应对不断变化的黑客手段及形式,对网络数据安全维护技术进行不断创新升级与完善,并取得了突出的成绩,为人们共享安全的网络环境撑起了一把保护伞。

上海掌卓网络科技有限公司总经理周焯就是其中之一,他作为研究网络数据安全相关技术、打造智能网络保护系统的技术专家,面对网络病毒及黑客技术毫不畏惧,创新研究出领先的数据传输加密技术、数据存储加密技术和病毒防护技术,为用户网络账户的安全运行提供了全面及时的防护保障,在网络市场中受到广大用户的青睐,使其应用得以全面推广,推动了行业技术的发展。

应对网络病毒 变被动为主动

互联网联通世界的同时,也使网络病毒更容易扩散到世界各地,如果没有有效的防护和应对措施,网络病毒及黑客的恶意攻击将会影响到全球的网络安全与稳定,甚至给全球经济造成不可估量的重大损失。因此,网络病毒和黑客的肆意攻击成为了全球共同关注的焦点。在网络安全受到威胁的形势下,周焯表示:“面对黑客的肆意攻击与病毒的不断出现,坐以待毙可不是最好的解决办法,我们应该在还没出现问题时就树立网络安全意识,变被动为主动,从技术创新入手,不断对网络数据安全维护技术进行升级,实现对黑客及病毒的有效防范和抵御。”

如今,随着网络数据安全维护技术发展,已经出现了很多行之有效的维护网络

数据安全的技术和方法,例如,防火墙、安全路由器、无线 WPA2、Web 安全等。然而,黑客和网络病毒的存在以及种类和形式的不断变化,使得用户在使用网络的过程中还存在着不安全的因素,因而,持续不断地研发新技术,尤其是对数据加密技术进行不断的升级、完善显得更为关键和重要。

发挥技术优势 研发新型网络数据防护技术

作为业内年轻技术研究专家的代表之一,周焯对维护网络数据安全进行了有针对性的技术创新和研究。他基于 RSA、ECC 非对称数据加密技术,采用领先的加密算法研发出了新型的被广泛应用于数据传输以及数据存储方面的加密技术,并通过对其进行专业升级完善,大大提升了网络数据传输和存储的安全性和稳定性。

与此同时,周焯还对网络病毒的预防技术、检测技术及清除技术进行了积极的全面创新研发。他说:“网络病毒具有极强的繁殖性、破坏性、传染性、隐蔽性、易触发性,从预防、到检测,再到有效清除,每个环节都至关重要,都是对网络数据的一层保护,多一个环节的保护,用户的网络数据就更加安全。”周焯所研发的应对网络病毒的全程保护措施不仅能够对未知病毒实现智能化动态判定,还能够对木马病毒进行准确识别检测,对一般病毒进行及时高效的检测和清除,是维护网络数据安全的有效防护技术。

在周焯看来,维护网络数据安全的道路任重而道远。因此,他将会致力于为用户提供全方位网络数据安全保护,坚持对相关技术进行创新与研发,为网络数据安全提供最佳的保护,给用户提供长久安全、放心的网络环境。王文中