

6 公司调查 Investigations

阿里政务生意：与 7 个省政府确定大数据合作

■ 韩玮 报道

马云近来很忙,他至少和 7 个省政府谈了 7 场恋爱。这位互联网大佬曾说过一句漂亮的名言:“和政府要只恋爱,不结婚。”

最近的一次,6 月 27 日,马云的“新对象”是河北省政府。在石家庄,马云带着豪华的“亲友团”赴约,成员包括银泰董事长沈国军、阿里巴巴首席技术官王坚、运营官张勇、集团副总裁何一鸣等。

河北方面,省委书记周本顺、省长张庆伟以及相关政府部门的主要负责人悉数出席。如此规格的会面,甚至让现场工作人员都感慨“真不多见”。

而此前一天,马云与他的高规格班底出现在河南省会郑州,与他们见面并共谋合作大计的是另一批省部级官员—河南省委书记郭庚茂,省长谢伏瞻等人。

两天之内,以互联网的速度,马云一行分别与豫、冀两省政府签署了云计算和大数据战略合作框架协议。

至此,马云的阿里巴巴集团(下称“阿里”)已与海南、浙江等 7 个省份的省级政府建立了围绕云计算与大数据的战略合作关系。当马云把阿里巴巴的生意做到政府大院里,长袖善舞的他正在撰写什么样的政治经济学章节呢?

7 省与马云谈合作

马云与省级政府谈合作,至少可以追溯到 2013 年 6 月。

彼时,海南省委书记罗保铭带着党政代表团前往“长三角”考察学习。一天晚上 10 点多,在杭州西子湖畔,罗保铭与马云初次相见。

首度会晤,两人聊的话题有些“乡土”,但又非常实际。比如,怎样才能把海南的水果蔬菜卖向全国。

这恰好是阿里的强项。罗保铭回去后,没多久,海南省 41 家农产品生产企业分批入驻淘宝生态农场。11 月,淘宝网策划频道推出十余种海南特色农产品的团购活动,仅 3 天便取得 2409 万元的业绩。其中,椰子饭更是卖掉了全海南岛以往线下年销量的 63%。

海南农产品在淘宝上大卖后,罗保铭牵线搭桥,力邀马云参与海南国际旅游岛的建设。2013 年 12 月及今年 2 月,马云两次带队赴琼考察,罗保铭均亲自接待。

今年 2 月 27 日,海南国际旅游岛先行试验区与阿里签署了一个总投资 50 亿元的战略合作协议,内容涉及基于云计算和大数据的智慧互联港湾项目、淘宝大学海南分院、企业家冬季工作室等 5 个方面。

一个多月后,4 月 10 日,在杭州城西阿里巴巴西溪园的贵宾会客厅,马云迎来了又一个省级政府考察团,带队的是浙江省省长李强。

“当时,省里很重视,李省长和梁副省长带了很多,发改委、金融办等主要部门的负责人都去了。李省长还说,这是一次合作伙伴间的交流。”一位知情人士告诉记者。

那天,浙江省政府与阿里达成了战略合作框架协议。该协议由浙江省商务厅带头起草,内容包括产业发展、应用推广、模式创新、信用体系等 10 个方面。

“不久后,省政府办公厅又与阿里签署了



关于落实双方合作的行动方案,将合作细化为若干个项目、若干件事,并迅速明确了具体工作的牵头单位、责任人、进度安排等。”浙江省商务研究院院长张汉东告诉记者。

在张汉东的印象中,浙江省和杭州市对阿里一直非常关注与重视。近几年,省市领导经常会下企业进行调研,为之解决实际问题,双方的交流也持续不断。“而这次的协议更是把过往的互动提升到了书面的、列清单的高度。”

其实,早在 2011 年,喜欢身穿西装、脚着布鞋的马云曾坦言,作为企业家的他在处理政府及外界关系上比较糟糕。但如今,他和阿里正获得越来越多政府官员的青睐。

此前,河南省省长谢伏瞻就曾在政府常务会议上掏出手机,花了近 20 分钟时间,给与会者宣读马云的一篇题为《中国行业发展将面临大洗牌》的演讲稿。

“浙江有这样一个世界级的企业,而且完全处于上升期,省政府表现出一些姿态是可以理解的。”浙江省发改委宏观经济研究所一位研究员向记者分析,“而其他省政府中也有不少非常认可马云,希望邀请阿里参与当地发展,而他们之间的合作,阿里也处于优势地位。”

据记者了解,阿里目前与不少地方政府都处于“恋爱蜜月期”,并和海南、浙江、贵州、广西、宁夏、河南和河北 7 个省份的省级政府签订了战略合作协议。而阿里与市县级政府的合作更是不计其数,仅杭州市就有 40 多个政府项目跑在阿里云上。

政务改革与阿里的机会

6 月 26 日,浙江政务服务网上线。这是阿里与浙江省政府开展战略合作后,落地的第一个项目。

“很早之前,省里就提出过这样的理念,希望将政府的对外窗口做成一个网站,提供一站式的政务服务。”张汉东说。

2013 年 11 月,十八届三中全会结束后,浙江省省长李强牵头启动新一轮的政府改

革,核心内容是建设“三张清单一张网”。

所谓“三张清单”,即企业项目投资负面清单、政府权力清单和政府部门专项资金管理清单;“一张网”,则指省市县三级联动,集行政审批与便民服务于一体的全省网上政务大厅。同时,它也是展现“三张清单”成果的平台。

“看上去,这些似乎只是技术手段的改变,但实际上是政府运用互联网思维改革行政体制、推动职能转变。”浙江省发改委宏观经济研究所副所长潘毅刚向记者分析,“因为首先,‘三张清单’明确了政府的权力和职能,‘一张网’又实现了政府权力的公开透明化,如此有利于舆论监督,以及政府部门之间的监督。”

与此同时,阿里也在“下一盘很大的棋”。今年 2 月,马云在发给员工的一份内部邮件中写道,未来 10 年,阿里的战略目标是成为 DT(Data Technology,即大数据技术)时代中国商业发展的基础服务商。

“过去,我们也是购买 IP 设备做自己的数据中心,但后来,淘宝每年的增长极快,如果继续做传统的 IP 架构,阿里每年的利润恐怕都要交给别人了。”阿里巴巴数字娱乐部公关负责人张启告诉记者,2009 年,阿里开始发展云技术,2011 年尝试对外开放云业务。2013 年以来,阿里云迎来较快的业务增长,目前已有 100 多万客户——一些爆红的 APP,比如曾经的疯狂猜图,前不久的脸萌,都跑在阿里云上。

“发展云计算就像建设一座电厂,我们在满足自身需求之余,希望向中国所有的政府部门、企业机构以及科研单位供电。”张启说。

目前,阿里与 7 个省级政府的战略合作均以云计算与大数据为基础。“在此之上,还有一些展开的内容。”阿里集团公关总监顾建兵告诉记者,“当然,在云业务之前,阿里与地方政府有过合作,但没有像现在这么大的战略层面的合作。”

浙江政务服务网是浙江省政府与阿里进行战略合作后的一项成果。在今年 6 月

25 日的网站开通仪式上,浙江省政府副秘书长王晓峰表示,这是全国首个搭建于公有云平台(阿里云),省市县三级采用一体化模式建设的网上政务服务平台。

通俗地说,这就是一个“政务超市”,提供浙江省、市、县三级政府上万个行政审批事项以及预约结婚登记、诊疗挂号、高考成绩查询等便民服务,网民可以像平日逛淘宝购物一样在网站上办事。

对于将政务平台架设于云端的好处,张启认为,“正是阿里云的海量数据处理能力,使得‘政务淘宝’成为可能,并保证了网站的访问速度;其次,这种方式可以为政府节省 80%以上的 IT 成本,减少数据中心的重复建设;再次,只有通过云计算,政府才能真正运用大数据手段提升服务质量。”

据记者了解,虽然都是基于云计算的合作,但阿里与各个省份的合作又从当地的改革发展情况出发,侧重各有不同。比如浙江的重点是发展电子政务,行政审批一网搞定。在海南,阿里的任务是发展智慧旅游,实现马云的“一部手机玩转海南”的构想。而在河北,双方的意向是打造“智能药监”,开发涵盖药品、化妆品、保健食品和医疗器械安全监管的综合业务平台。

马云的“野心”

从电子商务起家,一路蓬勃发展。而今,经过 10 多年的成长,阿里已不再是一家简单的电子商务企业了。

今年以来,阿里频繁的投资并购引发极大关注,几乎每个月都会爆出重磅的投资消息。比如,从年初入股中信 21 世纪、零售百货银泰,到 4 月与优酷联姻、收购高德,再到 6 月鲸吞 UC、搅局恒大足球,完全是一种“根本停不下来”的节奏。

而马云一直强调,他们做的不是生意,而是生态;他们建设的不是公司,而是社会化组织。他们的最终目标是,提供移动互联网时代的“水、电、气”,建立“无边界生活圈”,实现“淘宝就是生活”的愿景。

“举个例子,阿里收购高德后,肯定希望在智能交通上有所作为,而智能交通体系并非一个商业企业可以独立完成的,必然需要政府的参与和规划。所以,阿里要参与到与地方政府的合作中去,让对方了解自己的能力和意愿。”通信专家、飞象网 CEO 项立刚向记者分析。

在项立刚看来,阿里如今想做云平台、想做“供电”的基础服务商,并选择与政府合作,为未来争取机会。这是马云谋求商业布局转变的组成部分。

“阿里对自己未来的定位是一家数据公司,如今,它积累了丰富的电商数据,但缺少电子政务以及城市基础数据,而这些数据能够帮助阿里为目标客户提供更好、更精准的服务。”中国电子商务研究中心高级分析师张周平这样对记者解释阿里拥抱政府的动机。

“过去,阿里注重以电商为核心,但 2013 年以来,一方面,它的资金实力不断增强;另一方面,围绕移动互联网,阿里正在进行新一轮的商业布局,它的视角已不再停留于电商,面对的空间也更加宽广。同时,协调能力亦不断提升,包括处理政府关系的能力。”项立刚说。

一位不愿具名的互联网业内高管则更坦白地说:“过去,阿里纯粹做电子商务时,不需要花太多精力与政府打交道。毕竟,这不是一家房地产公司;而今,阿里想在更多方面图谋发展。互联网金融需要政府的支持,阿里云又希望获取各地城市的基础数据,这些种种都促使阿里与政府走得更近。”

一个巴掌拍不响,阿里所到之处,地方政府也无不欢迎。河北省委书记周本顺在会见马云时就表示,“我们真诚期盼像阿里巴巴这样的世界知名企业参与河北发展,为河北带来全新的理念、技术与发展模式。”

而浙江工商大学 MBA 学院院长郑勇军在接受采访时曾表示,尽管阿里从创立之初就饱受争议,比如它创造了就业机会,也摧毁了线下的行业机会。但从打造浙江经济升级版的角度来说,阿里对商业业态的改善有着不可或缺的作用。当下,政府如何关注马云都不为过。

然而,眉目传情之间,阿里究竟能与从政府的“恋爱”关系中获得多少利益呢?

“当下,像阿里这样的企业,几乎没有地方政府会拒绝,谈合作也是一件水到渠成的事。但这些框架性的协议要想变成阿里的实际营收,变成真正的钱,路还很长。就如中国电信、中国移动、中国联通,他们与政府签署的智慧城市合作协议可不止 7 个省份,结果呢?”项立刚说。

潘毅刚认为,“浙江省政府的考虑之一可能在于,他们认为目前是一个发展智慧政务的时期,他们希望通过自身的体制改革倒逼经济发展。而在改革过程中,他们购买了阿里的服务。”

“而且,这种战略合作更多是一种姿态,具体项目依然一事一议,走立项、前期研究、公开招标的流程。并不是说,既然我们已结成战略合作伙伴,相关项目就一定交由阿里对接。”潘毅刚说。

而在张汉东看来,阿里与浙江的合作是基于共同的社会经济发展目标,“阿里一方更多是执行企业的社会职能,并非谋求‘做一票业务,赚多少钱’。而政府要做的是提供良好的营商环境,关心政府政策、办事效率等企业关心的问题。”

三星利润大滑 25%：国产厂商抢食手机份额

■ 施建 报道

三星手机半年来的乏力,终于得到官方数据的证实。

7 月 8 日,三星发布今年二季度业绩预告,销售额为 52 万亿韩元(515 亿美元),同比下滑约 10%;运营利润为 7.2 万亿韩元(71 亿美元),同比下滑约 25%。

“国产厂商的产品能力上来了。”7 月 9 日,一位手机渠道人士对记者表示,配置类似、体验相当的产品,三星还维持两三倍以上的定价,“高高在上,消费者不是傻瓜,当然不好卖了”。

由于手机业务所在部门为三星电子贡献了接近 70% 的运营利润,手机业务的气度直接影响着整个公司的业绩走向。

面对这份羸弱的数据,三星电子罕见地在业绩预告数据后附上了原因分析,其中提及韩元升值不利因素的同时,亦毫不讳言中国手机厂商的竞争威胁。

比较优势不再

“今年 4 月份还在卖去年 12 月压的货。”一位手机渠道商内部人士对记者表示,

今年以来,三星部分产品的存货周期长达 12-14 周,而其好的时候可以控制在 3-4 周,“周期延长势必导致存货跌价”。

该渠道人士表示,尽管三星为稳住渠道商,推出了保价政策,但清库存还是伤了很多渠道。

“产品没以前好卖,说到底就是比较优势不明显了。”一位手机厂商负责人表示,以三星今年的旗舰机 S5 为例,定价超过 5000 元,而华为 P7、酷派大观等国产厂商的产品在配置上相差不大,同为 Android 操作系统,使用体验上各有千秋,但价格往往只有三星 S5 的一半甚至更低。

水货市场可以作为观察一款产品活跃度的镜子。有业内人士告诉记者,三星 S5 刚上市时水货价在 4500 元左右,二三个月后水货市场的报价已经下降到 3300 元左右。

另一方面,随着智能手机的不断普及,高端市场增长趋缓,市场增量快速转移到中低端产品上。中国市场尤其如此,由于运营商补贴的推动,1500 元以下的千元智能机占据了市场绝大部分比重。但三星的产品线布局主要在 1500 元以上区间,这影响了整体销量。

“三星也有 1500 元以下的产品,但同样

的价格,芯片、屏幕等配置要比国产厂商差一大截。”前述手机业内人士认为,在目前的产品策略和定价策略之下,三星在中低端市场很难与国产厂商竞争。

三星产品的比较优势不断下滑,也体现在其中国市场的份额不断下滑。市场研究公司 Strategy Analytics 公布的数据显示,去年第二季度,三星在中国售出了 1530 万台智能手机,市场份额为 19.4%。而根据赛诺的数据,今年 5 月份,三星在中国的销量市场份额已经下滑到 16.5%,环比下降 0.5%,而同期酷派、联想的市场份额均已超过 10%,与三星的差距在不断缩小。

由于中国市场对三星的贡献值,三星在中国市场份额的下降直接影响到其全球的业绩。根据三星 2013 年年报披露的数据,2013 财年,仅中国单一国家,为三星贡献的营收占比高达 18%。

或许是鉴于这一形势,三星电子在上个月对其大中华区移动通信事业部负责人进行了调整,原三星电子大中华区移动通信事业部总裁李镇仲调回韩国总部,该职位由原三星电子大中华区执行副总裁王彤接任。

中国市场走淡的同时,为三星贡献 23% 营收的另一粮仓——欧洲市场也遇到困难。

三星在欧洲手机市场的份额高达 40%,但目前面临存货上升的压力。

“智能手机的过度供给导致中国和欧洲市场供过于求,低端市场的竞争越发激烈。”三星在解释二季度业绩滑坡时表示。

三星还表示,今年以来,韩元兑美元的升值态势几乎不可阻挡。今年二季度,韩元对美元升值 5.2%,而一年前同期韩元对美元贬值 2.6%。本币贬值有利于提高企业出口产品的竞争力,反之亦然。三星在 2008 年全球金融危机后的快速复苏很大程度上就得益于韩元的疲软。

4G 未知数

手机方案商龙旗的副总刘渝龙表示,三星目前的问题核心是产品力不足,高端市场受到苹果挤压,尤其是苹果下一代产品如传闻所言将推大屏产品,直接受影响的将是三星;中低端市场又受到中国厂商的抢食。

“三星手机目前的遭遇是多重因素造成,比如掌门人李健熙病重导致的内部混乱。”刘渝龙强调,“三星不缺制造能力,只要策略转过来,有人来抓,可以很快恢复过来”。

也有国产手机业内人士持不同观点,认为三星在 4G 时代将面临中国厂商更激烈的竞争。

赛诺的数据显示,今年 5 月,酷派以 23.1% 的份额位居国内 4G 手机市场第一位,三星和苹果分列第二和第三。尽管这是单月数据,但也在一定程度上显示国产厂商在 4G 上的进攻性,酷派目前已推出多款千元价位的 4G 手机。

前述国产手机厂商人士表示,目前中国手机厂商的战法颇有“杀敌一千、自损八百”的意味,多家厂商的出货量进入了全球前十,但盈利能力普遍孱弱,毛利率在 10% 左右,净利率只有 2%,走在盈亏平衡的边缘。

“同为 Android 阵营,三星面临中国厂商的低毛利竞争。”该人士认为,这对三星提出了考验,即充分利用其产业链优势和全球规模化布局,发力中低端市场,“这是策略问题”。

今年 5 月华为在巴黎发布 P7 时,华为消费者 BG(业务集团)CEO 余承东就曾在接受记者采访时暗示对三星的追赶之心,“目前市场排名的第二的厂商(指苹果)因为有特殊生态链,我不好评,但排名第一的那家(指三星),并没有什么华为不具备的竞争”优势”。