

董事长面对面

凌雄科技董事会主席胡祚雄:

DaaS市场空间广阔 多举措推动行业新突破

本报记者 丁蓉

数字化高速发展时代,企业对IT设备管理提出了全新的需求,DaaS(设备即服务)行业迎来发展风口。据灼识咨询预计,中国DaaS市场规模未来几年或将保持32%的复合增长率,并有望在2026年达到1382亿元。

DaaS行业不是简单的设备租赁,而是涉及到设备全生命周期管理以及数字化服务等多元维度。截至2023年末,我国企业数量超过5800万户,数量庞大的市场主体为我国DaaS市场的进一步发展打下了良好的基础。作为DaaS行业第一股,立足于DaaS模式在我国市场加速渗透的大背景,凌雄科技如何驰骋DaaS新蓝海?近日,《证券日报》记者对DaaS行业龙头企业、小熊U租母公司凌雄科技董事会主席胡祚雄进行了专访。

记者:什么是DaaS模式?凌雄科技是怎么从华强北一家售卖二手电脑档口发展成国内DaaS行业领军企业的?

胡祚雄:DaaS模式主要为企业客户提供包含IT设备租赁、IT技术服务、设备回收及资产管理等在内的一站式服务,帮助客户降低一次性购买的投入和IT设备维护的成本,同时帮助他们灵活使用和处置IT设备,以实现降本增效,轻资产运营,进而帮助企业实现高质量发展。

凌雄科技成立于2004年,从深圳华强北起家,发展中有三个重要节点。一是从创立之初到2008年,公司主要从事二手电脑批发零售,在深圳、北京、广州等全国多地电脑城都有业务点。二是公司2008年开启第一次转型,推出面向客户的短期租赁服务,向广交会、大运会、高交会、亚运会、订货会、大型考试等组织方提供IT设备整体解决方案。在这个过程中,我们发现,一些企业不仅有临时性的IT设备租赁需求,在日常办公中也有长期的设备租赁需求。于是,2013年开始,我们面向

企业提供长期租赁服务。2017年推出设备回收服务,2018年推出设备管理SaaS(软件即服务),在发展的过程中,配套的技术服务一直如影随形,并逐步成为中国首家打造全产业链闭环DaaS服务的公司。

记者:凌雄科技在发展过程中有一个重要拐点,就是资本的引入。2022年11月份,公司登陆港交所,资本市场给凌雄科技带来了哪些助力?

胡祚雄:凌雄科技于2018年5月份启动融资,和京东达成合作,直到2022年上市,这个阶段我们陆续获取了两类资本投资:一是资源类的产业资本投资,包括京东、联想、腾讯等产业资本;二是获得了政府基金的投资。公司也是从2018年起迈入快速发展期。

在2022年上市后,凌雄科技进一步将分公司拓展到近20个城市,更快、更好地服务更多客户。登陆资本市场主要给我们带来三方面助力:一是募集的资金让公司现金流更加充足,给公司的快速发展带来有力保障;二是作为DaaS行业第一股,让更多企业客户认识这个行业、了解这个行业,让我们服务了更多的世界500强等优质客户;三是给公司带来更加规范化的治理,让我们的内部治理更加完善和稳健,让企业实现长期、可持续的发展。

记者:DaaS模式国内渗透率如何?您认为未来的渗透率将达到多少?

胡祚雄:DaaS模式目前在国内渗透率比较低,还是个位数,离欧美成熟市场50%的渗透率还有较大差距。我们看到,未来DaaS模式在我国的市场空间是非常大的。事实上,DaaS模式近几年在国内市场快速发展,主要基于以下几方面原因。一是国内的创业公司非常多,发展非常快,新兴公司、互联网公司更容易接受这种轻资产的DaaS模式。2019年至2021年,凌雄

科技营收的复合年增长率达到了63%,主要基于DaaS业务的快速发展。二是客户数量快速增长的同时,客户的续约率也非常高。凌雄科技从2004年开始做DaaS服务,无论是从客户的留存,还是客户对我们提供的DaaS业务服务满意度来看,均证明凌雄科技提供的服务是适合中国企业的。

记者:凌雄科技围绕客户需求进行的创新和市场培育举措有哪些?您认为DaaS模式在国内进一步发展,还需要哪些因素的助力?

胡祚雄:凌雄科技是国内率先提出信用免押租赁服务的公司,并且在国内最早建立了风控体系。公司通过发起成立深圳信用促进会,与深圳前海合作区、中国工商银行、京东金融等34家单位共同发起“信易+”信用体系联盟等方式,推动国内企业信用体系建设。



图①凌雄科技仓库内设备

图②凌雄科技工作人员在检查设备性能

图③凌雄科技前台

图④胡祚雄在证券日报深圳路演中心接受专访

王斌辉 刘笑辰/摄

同时,DaaS模式本身也是对传统租赁服务的创新,把传统的单纯提供IT设备,变成了租赁加回收、加技术服务、加资产管理的全生命周期管理服务模式,并且提供设备选型、设备维护等多样化的服务。随着人工智能的发展,我们在智能风控这一环节实现突破,可以让客户更快速得到信用审批,包括用人工智能审核合同,让效率进一步提升。

未来,要推动DaaS行业进一步发展,还需要在以下几方面突破:一是要进一步加强信用体系建设。二是要推动数字化的发展。三是要推动租赁、回收标准体系建设,让行业规范化发展。

记者:未来3年至5年,DaaS行业的发展趋势是什么?您对公司发展有何规划?

胡祚雄:一是DaaS行业已经由传统的个人电脑单品类开始向多品

类渗透,包括复印、会议大屏等。二是更多企业将选择高效、灵活的DaaS模式,来实现按需使用,按使用服务,以实现降本增效。三是由于数字化智能化的加速发展,预计未来3年至5年DaaS行业将吸引更多企业加入,来共同影响、推动行业的进一步发展。

基于对这些趋势的判断,凌雄科技推动成立了中国中小企业协会DaaS服务专业委员会,打造DaaS行业智库,让行业参与者就行业未来方向和技术充分交流,共同推动DaaS行业的发展。

记者:公司未来有产品“出海”、拓展国际市场的计划吗?

胡祚雄:DaaS行业在海外比较成熟,市场渗透率比较高。凌雄科技的很多客户近几年也在进军海外市场,我们未来也有可能随着客户一起扬帆“出海”,拓展国际市场。

双方意见难一致 亚振家居终止“易主”事项

本报记者 曹卫新

亚振家居“易主”一事突发变故。11月21日晚间,亚振家居发布公告称,公司于当日收到控股股东上海亚振投资有限公司(以下简称“亚振投资”)的通知,因公司股票停牌期间,控股股东亚振投资未能与交易方达成一致意见,亚振投资决定终止本次控制权变更事项。公司股票将于11月22日开市起复牌。

控制权变更事项突然终止

往前回溯,11月18日早间,亚振家居发布紧急停牌公告称,公司于11月17日收到控股股东亚振投资的通知,其在筹划公司股份协议转让事宜,该事项可能导致公司控制权发生变更。鉴于上述事项正在洽谈当中,尚存在不确定性,为保证公平信息披露,维护投资者利益,避免造成公司股票价格异常波动,经公司向上海证券交易所申请,公司股票于11月18日开市

起停牌,复牌日为11月19日。11月19日、11月20日,公司先后发布继续停牌公告称,公司控股股东正与收购方商谈本次交易核心条款,且交易方需履行内部审议程序,公司股票将继续停牌。

按计划,公司股票自2024年11月20日起继续停牌,预计停牌时间不超过3个交易日。令人意外的是,停牌时限一到,亚振家居却宣布控制权变更事项终止。从目前已公开的信息来看,尚无证据知究竟是谁原本计划从亚振投资手中接下亚振家居的控制权。

公司方面表示,相关交易方未就本次交易具体方案最终签署实质性协议,各方无须对终止本次交易承担违约责任。公司目前各项业务经营情况正常,终止一事对公司经营业绩和财务状况不会产生重大不利影响。

上海久谦律师事务所律师许峰对《证券日报》记者表示:“在法律规定的范围内真实的启动相关收购重组是一个市场行为。但如果借此炒

作股价,误导投资者的投资决策,则可能涉嫌操纵重组,可能会引发监管的关注。”

北京威诺律师事务所主任杨兆全称:“控制权变更对上市公司是利好的,但反复重启和终止控制权变更事项,可能导致股价大幅波动。为预防此情况发生,控股股东方面需与潜在交易方充分沟通,明确双方需求和期望,确保交易方案切实可行。在筹划控制权变更事项时,应进行充分的市场调研和风险评估,确保决策的科学性和合理性。从法律角度看,亚振家居发布的关于终止筹划控制权变更事项的公告体现了公司决策的合法性和合规性,信息披露的及时性和准确性以及对投资者和利益相关方权益的保护。”

业绩亏损面临ST风险

公开资料显示,亚振家居集产品研发设计、生产制造、销售服务及家居文化研究于一体,主要从事中

高端海派经典及海派现代家具产品的研发、生产与销售,围绕精致尚雅生活方式打造一体化大家居生态系统。

近年来,亚振家居业绩表现疲态。数据显示,2018年至2023年,亚振家居营业收入逐年下滑,期间除2020年盈利外,其余年份归属于上市公司股东的净利润均为负值。今年前三季度公司营业总收入为1.52亿元(未审计),归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-5672.59万元(未审计)。

根据《上海证券交易所股票上市规则》,若公司2024年度财务指标还不能得到有效改善,则公司存在被实施退市风险警示的可能。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师支培元表示:“欲从根本上化解亚振家居当前的困境,需从多维度入手,系统规划转型升级之路。理论上讲,引入新控方通过资金注入、战略重组等方式,可为企业的长期稳定与发展带来正面

推动力。然而,其实质成效高度依赖于新旧管理层之间的融合程度、双方战略共识与执行力,以及企业整体治理架构的适应性。不论控制权变更与否,建议亚振家居坚守初心,坚定改革决心,不断探索适应市场需求的经营模式,同时保持与各利益相关方的开放对话,共谋长远发展之道。”

新晋派新质生产力会客厅发起人袁帅说:“目前控股股东暂时终止了控制权变更事项,后续是否有重启筹划控制权变更事项的必要,还需根据公司的实际情况和市场环境进行综合判断。如果公司能够通过内部努力和外部合作,有效改善当前的经营困境,并且市场前景逐渐明朗,那么重启控制权变更事项的可能性可能会降低。如果公司仍然面临严峻的经营挑战,且通过其他手段难以有效解决问题,那么重启控制权变更事项可能会成为一种可行的选择,以寻求新的发展机遇和突破点。”

AI转型初见成效 百度第三季度核心净利润达75.4亿元

本报记者 袁传玺

11月21日晚间,百度发布2024年第三季度财务报告。财报显示,第三季度百度实现营收336亿元,百度核心营收265亿元,归属百度核心的净利润75.4亿元,同比增长17%。对于以AI为长期战略、以应用驱动为主要路径的百度来说,这是一份“效果初现”的成绩单。

“文心大模型日益增长的调用量,证明我们强大的人工智能能力正在获得更广泛的市场认可。”百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏表示,“公司坚持以人工智能为核心战略,并对长期发展充满信心。随着公司进一步扩大人工智能的应用规模,我们将更有信心地探索其如何激发创新,为消费者、企业乃至整个社会创造价值。”

具体来看,9月份,百度App月活用户达7.04亿;第三季度,百度核心在线营收收入188亿元。在大模型调用量方面,11月份,文心大模型日均调用量达15亿次。

在智能云业务方面,随着百度大模型能力的不断增强,市场认可度也在不断提升。公开数据显示,今年上半年,百度智能云在国内“MaaS市场”和“AI大模型解决方案市场”的份额为32.4%和17%,市场份额均为第一。百度智能云千帆大模型平台已帮助客户精调了3.3万个模型,开发了77万个企业应用;百度智能云已拥有中国最大的大模型产业落地规模,超60%央企和大量民营企业正在联合百度智能云进行AI创新。

艾媒咨询CEO张毅对《证券日报》记者表示,百度凭借搜索引擎的

引流优势,获得了大量的大模型产品请求次数,但在产品满意度和效果方面仍需努力。同时,萝卜快跑项目在AI布局上的尝试值得期待,然而如何更好地落地、设计合理的商业模式是未来该项目能否成功的关键所在。

但丁研研创始人陈达对《证券日报》记者表示,百度以AI驱动为长期战略,以应用驱动为主要路径,这个主要发展路径前景已经逐渐明朗。文心大模型日均15亿次的调用数据说明需求充足;智能云的持续增长,说明业务持续协同发展。随着大模型商业化程度加深,会逐渐体现在用户数据与财务报表上。

在大模型高速发展的两年时间里,百度正不断完善整个AI生态。在AI生态底座的大模型方面,第三季

度,百度推出ERNIE Speed Pro和ERNIE Lite Pro两款增强的轻量级模型,进一步扩展文心系列模型的丰富性。截至11月初,飞桨文心生态开发者数量已达1808万。

李彦宏在近期的百度世界大会上宣布,目前大模型的文生文方面基本消除了文字幻觉。同时,在文生图方面,百度IRAG能力发布,让文生图的幻觉也大幅降低。

与此同时,随着模型能力的不断提高,AI应用生态也在不断完善。“百度不是要推出一个‘超级应用’,而是要不断地帮助更多人、更多企业打造出数百万‘超级有用’的应用。”李彦宏表示。

在智能体方面,百度已经覆盖了公司、工具、行业、角色等多种类别,文心智能体平台吸引了15万家企业

和80万开发者。百度文库的智能ppt、智能漫画推出以来,用户迅速增加,AI功能用户已达2.3亿,AI功能累计使用次数已达28亿。在近期召开的百度世界大会上,百度文库和百度网盘联合发布工具类智能体“自由画布”,首日即有超20万人预约体验。

“百度依托其强大的搜索引擎和文心大模型,构建了丰富的智能体矩阵,推动了AI技术在各行各业的应用。特别是在智能体和无代码工具方面的创新,为开发者提供了便捷的开发环境,加速了AI应用的爆发。”一位不愿具名的行业分析师对《证券日报》记者表示,然而面对激烈的市场竞争,百度还需持续优化商业模式,以实现AI生态的可持续发展。

马上就评

白酒企业要用好电商 这把“双刃剑”

李静

随着互联网的飞速发展,电商平台已成为各行业销售的重要渠道,白酒行业也不例外。然而,电商平台的繁荣背后,销售乱象依然存在,假冒伪劣产品屡禁不止。近日,五粮液等白酒企业纷纷出手“打假”,引发市场广泛关注。

11月13日,五粮液在其官网发布一则《致五粮液消费者的告知书(二)》,披露了公司对消费者在线上平台购买的148瓶产品进行鉴定的结果。结果显示,假冒产品占比达12%。

此外,10月份,剑南春也在官方微信公众号上发表声明,指出电商平台补贴销售的52度水晶剑南春存在授权书伪造、产品来源不明等问题。

白酒企业“打假”事件凸显了白酒行业在电商融合发展过程中面临的“双刃剑”效应。一方面,电商平台为白酒企业提供了新的销售渠道和增长点。通过电商平台,白酒企业可以更加便捷地触达消费者,扩大品牌影响力;另一方面,电商平台上的销售乱象给白酒企业带来了不小的挑战。假冒产品的泛滥不仅会损害企业的品牌形象,还可能导致消费者对整个行业失去信任,进而影响行业的健康发展。

如何在电商渠道快速发展的背景下,打击假冒伪劣产品,维护品牌形象和消费者权益,成为白酒企业需要面对的重要课题。

笔者认为,为解决电商平台上的销售乱象,白酒企业需要采取更加积极的措施。首先,白酒企业应加强与电商平台的合作与沟通,共同打击假冒产品,维护消费者的合法权益。同时,白酒企业也应建立完善的线上销售体系,通过官方旗舰店等渠道进行规范经营,确保产品品质和来源的可靠性。

其次,白酒企业还应加强自身的知识产权保护和维护力度。通过投诉举报、维权申诉等方式打击盗版假货,维护品牌形象和消费者权益。同时,加强消费者教育,提高消费者的法律意识和维权力度,共同打击假冒伪劣产品。

最后,除白酒企业外,电商平台也需加强自身的监管和自律,建立健全商户审核和商品质量监管机制,防止假冒产品流入市场。电商平台上的销售乱象是白酒企业在电商融合发展中必须面对的挑战。相信随着白酒企业积极采取相关措施,加强与合作方的沟通与协作,未来必然能够有效化解这一挑战,实现双赢发展。

拼多多第三季度 实现营收993.5亿元

本报记者 李乔宇

11月21日,拼多多发布第三季度财报。数据显示,今年第三季度,拼多多实现营业收入993.5亿元,同比增长44%,低于市场预期的1028.3亿元;第三季度NON-GAAP净利润274.6亿元,同比增长61%;第三季度调整后每ADS(美国存托股)收益18.59美元。

美股市场上,拼多多盘前跳水一度跌逾15%。

“过去的这个季度,我们推出了一系列减免及扶持的举措,通过真金白银的退还、减免等方式促进商家降本增收,推动产业迈入高质量发展新阶段。”拼多多集团执行董事、联席CEO赵佳臻表示。

“公司在本季度加大了生态投资力度,在供需两侧收获了积极正向的反馈。”拼多多集团董事长、联席CEO陈磊表示,“未来几个季度,我们将继续坚定地执行高质量发展战略,不断完善平台及产业生态,给用户、商家及产业带来更长远的回报。”

此前,陈磊在第二季度财报电话会上曾表示,未来一年,拼多多将投入百亿元级资源扶持新质商家,并坚决地进行商家生态治理。他表示,平台的整体规模已经具备了相当的体量,完善生态建设并非一夕之功,管理层已达成一致共识,做好了牺牲短期利润,长期投入的准备。

今年第三季度,拼多多进一步加大了对平台生态的投入,先后推出了“百亿减免”“电商西进”“新质商家扶持计划”等一系列举措,推动生态建设从平台层面深化至产业层面。

今年8月中旬,拼多多密集落地了“百亿减免”一揽子举措,先后推出了多项服务费返还权益,下调了先用后付服务费,商家的店铺保证金以及提现门槛,全方位降低商家的经营成本。

此外,拼多多还推进“电商西进”计划,由拼多多平台承担偏远地区订单的物流中转费,大幅降低了商家寄往偏远地区订单的快递费用。

“过去这个季度,公司在农业农研、生态建设上不断加码,持续反哺社会,反哺农业和产业。”陈磊表示,未来几个季度,将坚定地长期投入,继续重仓“新质供给”“电商西进”等生态建设,推动平台及产业加速迈向高质量发展。