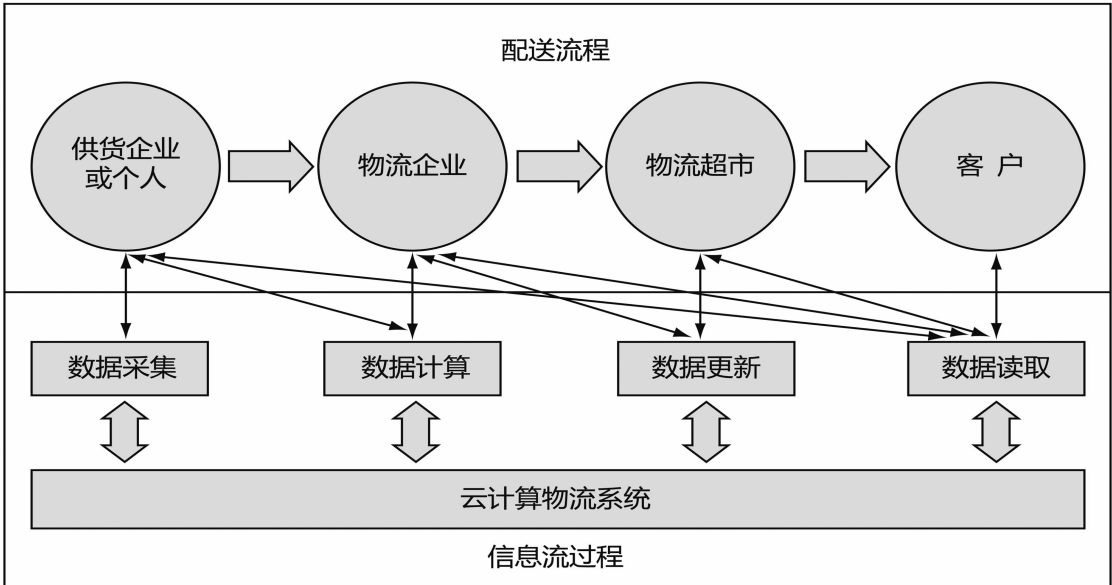


环节效益倍增 云计算让汽车“起飞”物流一片坦途

做云物流一定要有互联网背景,但同时必须具有对物流很深的情怀。而伴随移动互联网大潮的来袭,传统汽车业将迎来革命性的变革。



物流超市配送模型中的信息传递过程 王利博制图

满意通达：云物流的落地之路

■ 本报记者 宋笛

虽然一直在践行云物流之途,但对于这一概念本身,满意通达的 CEO 徐磊却并不经常提及。

对于徐磊而言,行业内充斥的各种“互联网思维”概念热炒和时时刻刻都叫嚣着的“专线的末日论”并不是一条真正的“云物流坦途”——毕竟,用一根网线是无法把货物从一个城市拽到另一个城市的。

而云物流所能带来的显而易见的好处——从货运到交付等多个环节效率的倍增——也只有在数据的力量真正作用于物流的各个关口时,才能得以显现。

物流人？互联网人？

对于物流这个整体热衷于埋头做事的行业而言,徐磊近期接受冰桶挑战并将视频放上社交网站的行为显得略微高调。

在这一视频里,徐磊自称为“可能是第一个接受冰桶挑战的物流人”,而从徐磊以往的从业背景而言,“互联网人”这一称呼似乎更为契合——2005 年,徐磊曾创办过一家服装类目的垂直电商企业。改口称自己为“物流人”,也是徐磊从 2013 年创办满意通达之后才开始的。

这一称呼的改变并非小事,在称呼的背后隐藏着“云物流”的关键判断之一:是互联网人的“云物流”,还是物流人的“云物流”?

徐磊对于这一问题给出的答案是:“做云物流一定要有互联网背景,但同时必须具有对物流很深的情怀”。

虽然自称为“物流人”,但徐磊却并不认为“云物流”会由物流公司来实现,道理显而易见,当一家企业同时肩负裁判员和运动员两种身份时,其公平性一定会受到质疑。

“不做物流”也是徐磊的一条底线,在他的预想中,满意通达应该成为一个开放的平台,提供各种货源信息和高效的物流管理系统,并通过完整有效的规则来帮助物流企业规范化运营,企业可以通过满意通达的平台完成交付,但满意通达并不直接参与到物流企业的具体运作和业务交付的环节中去。

折返的“落地之路”

在云物流落地之途上,有一个互联网思维与物流行业实际达到平衡巧妙的点。事实上,对于这一个点的位置的选择,也形成了目前国内物流行业内各家试图实现云物流企业各自的特点。

达到一种巧妙的平衡并不是一件容易的事情,对满意通达而言,这一个点的位置也是在不断调整的过程中逐渐找到定位的。

在满意通达创建之初,曾实行过加盟商制度,希望在全国大部分城市建立代理商,通过代理商来联络物流企业入驻满意通达。

而在近期,徐磊放弃了这一个在建立之初决定的策略。“加盟商制度不是互联网思维,虽然有了加盟商,满意通达在进入本地市场的难度会降低,但是加盟商或多或少会影响到物流公司的具体业务,这并不是我们期望看到的,而且对加盟商的管理也

是一个巨大的负担。”

云物流具象化

云物流或许会给业界带来诸多巨大的改变,但在徐磊接触的众多物流企业主心里,最为迫切的一个问题就是“云物流能给我带来业务吗?”

被问的多了,徐磊也在不停思考这一问题,“云物流眼下到底能给物流企业带来什么?”

或许未来,云物流带来的会很多,但许诺给众多正迷茫在时代路口的物流企业一张五年后的饭票,然后让他们跟着走,显然是不切实际的。

在徐磊的计划中,满意通达有三个阶段性的目标:第一步是业务员,通过平台上海量的公开信息提供给企业业务交付的可能;第二步是消防员,通过完善的规则和管理系统来改变物流行业本身存在的低效等问题;第三步是驾驶员,即建立起一个新的物流交付规则,让云物流真正具象化。

在这三步里,最为迫切的显然是第一步——一个对物流企业毫无吸引力的平台哪能谈得上影响一个行业呢?

徐磊对此采用的策略是利用互联网信息共享的特征,解决物流行业长期存在的由于信息不对称而造成的“业务难得”的现象。

满意通达目前已经有超过 3 万家物流企业入驻,月发货人数超过 13 万,月均订单数量超过 6 万。

“为企业提供一个能自有交付的平台是一个切入口,只有这种能对物

流公司产生作用的技术和平台才会得到信任,其他的规划才能基于此而建立。”徐磊说。

一张大“云物流网”

在徐磊的设想里,满意通达最终会覆盖包括干线、仓储、保险、物流金融等多个方面,形成一张庞大的“云物流网”。

这不仅仅是徐磊个人的设想,也是云物流发展的趋势之一。作为各环节关联性极强的行业,云物流本身就需要一个庞大的数据体系,在这个体系中,不仅有企业、干线,而与之紧密相关的仓储、终端配送都是题中之意,难以回避。

在推出了用于物流内部体系管理和物流信息管理两个平台后,满意通达近期又推出了覆盖终端配送的“满意配”和用于仓储管理的“满意仓”两个业务板块。

虽然这两个板块的业务并不是满意通达的主营业务,但徐磊对于这两种业务的前景非常看好。

“目前快递市场的终端做得非常完善,但是快运市场的终端几乎是空白,大部分专线企业的末端都是需要自提的,这一部分市场空间很大。”徐磊表示。

而对于满意仓的未来,徐磊做了这样一个比方:满意仓就像是货物的“携程”,或者“去哪儿”,当有货物需要在某地入仓,只需要拿出手机,像游客订宾馆一样通过满意仓订购到最合适的仓位。

“将仓库的周转效率和便利程度做到宾馆酒店的级别,这就是满意仓最后想做到的样子。”徐磊说。

此举与福特汽车 SDL(SmartDeviceLink)开放的思想不谋而合,当福特看到博泰车机互联方案 iVokaL 时,用了“惊艳”来形容。后来福特把之前对博泰“供应商”的称呼改为了“合作伙伴”。SDL 是福特 SYNC AppLink 的开源版本,博泰在这个项目中的工作将集中在“整合”互联。

在手机互联的研发上,经过蓝牙互联、镜像互联的过渡之后,谷歌和苹果开创了生态互联,可以将 android auto 和 carplay 生态系统中的软件应用在车机上,这两款产品也是现在市场上最主流的产品。

应宜伦也是“OpenCarLab”(以非营利为目的的开源汽车项目)的发起人之一。但是据他透露,“未来‘擎感汽车’的模式将是开放的,但不是开源。”这意味着未来博泰的整车项目是需要盈利的,那么如何保证企业后续的盈利能力将是博泰未来发展遇到的难题,但可以肯定的是,“擎感汽车”将成为继观致模式之后又一种汽车商业模式。

科通芯城： 寻找大数据的含金量

(上接第十版)

科通芯城今年推出的“硬蛋”产品则是为硬件创业者提供供应链资源连接的平台。因为电子制造业的产业链条涉及芯片设计、方案设计、工业设计到加工厂等众多方面,中小企业特别是创业者一时难以掌控,“硬蛋”就可以用来对接这些供应链资源。

康敬伟认为,不管是使用科通芯城的信息、产品还是服务,客户都会产生依赖,科通芯城就可以搜集无穷多的数据,包括设计人员喜欢查什么资料、采购人员喜欢问什么问题等。“数据越多,我们越能更准确地分析行业状态和需求特点。”

“目前来看,我们的供应链服务还刚刚开始,以后发展到什么程度还不清晰。但是可以肯定,我们的步子是对的,跟上了大数据发展的潮流。”刘宏蛟补充说。

平安银行： 供应链数据服务目标 10 万家

(上接第十版)

对中小企业而言,进行贷款不仅需要良好的财务状况和经营情况,而在进行贷款过程中所要经过的大量审批程序也是负担之一。

而在大数据金融的时代里,这些复杂的程序也有望被简化。

“银行对通过大数据形成的贷款判断是比较信任的,很多标准都可以在程序中实现,这比由人进行判断的客观性要更强,因此银行会考虑在这一情况下进行贷款可以简化贷款程序。”

据了解,平安银行为了推广其“橙 E 平台”,会减少线上贷款审批的手续,同时还可能会给予一定的贷款利率优惠。

而对大数据有所需求的并不仅仅是银行方面,地方政府也迫切需要当地中小企业的大数据,以便制定相应的扶持政策,有的放矢。而这种需求也被平安认为是拓开市场的契机之一。

“我们目前正在和一些地方政府接触中,希望通过地方政府推荐中小企业进入平台,而我们可以提供当地中小企业的经营数据,以便地方政府的政策制定。”相关人员告诉记者。

重构 IT 模式 大数据与云计算并肩商业化

(上接第九版)因此,“相对而言,在引入应用云计算方面,中小企业远远优于大企业。但是发展云计算,应用大数据将是任何企业未来所选择的一个方向。”

同时,将来“IT 将慢慢告别高大上。”何晓刚认为,“IT 将越来越廉价,就像一个人生下来就有呼吸空气、饮用水等权利一样。”

“目前,公有云间的竞争主要是安全、稳定、价格。”何晓刚表示,“价格背后是不是可靠,价格是否合理,是自建合适还是租合适,类似于买房和租房的道理。”

规范运营政策

“云计算是工业时代的电,大数据就是福特生产线,云存储就是钢铁工业。”阿里巴巴集团 CTO 王坚曾这样将这三者串联起来。

也就是说,“没有钢铁,就没有电,就不会有大规模工业化生产。没有云计算,大数据不会出来。”王坚表示,“大数据,就是那条能起来的福特生产线。到了最后,大家应该会忘记了云计算,只记得福特。所以是,看得见的后端,看不见的后台。”

“关键是将它们联系应用起来,运用到产业中。”文欣荣告诉记者,“前两年各地政府纷纷建立云计算产业园,但实际效果并不理想,主要原因就在无法落地。”

上半年,多地政府推出云计算产业发展相关规划政策,鼓励云计算技术和应用创新。广东省发布了《广东省云计算发展规划(2014—2020 年)》;贵州省发布了《关于加快大数据产业发展应用若干政策的意见》和《贵州省大数据产业发展应用规划纲要(2014—2020 年)》,着力推动云计算在城市建设 and 行业发展中的应用。

随着云的发展,云计算安全、大数据隐私保护可谓是无法绕过的话题。

“特别是在云计算和物联网环境中,安全性问题是相互影响并且会快速蔓延的。”韩青举例说,“你的设备在中国,但安全隐患可能来自国外。再例如,一个设备出问题可能导致与它互联的许多设备发生问题。如何设计、生产、运行的各个环节都能有效地避免和防止安全性问题。”

因此,还需要“机制、体制来规范产业发展。”文欣荣表示,目前,“没有运营‘云’的有关法律、法规。”

“银行有准入制度,因此可以放心地把钱存到银行,或者再转到另一家银行。”文欣荣表示,但是,“云计算公司把数据迁移到另外一家云计算公司怎么做,数据是不是统一,目前还解决不了这个问题。政府应该提供一个公平、公正、规范的云计算市场给大家,这才是关键所在。”

■ 本报记者 谢育辰

“以前汽车是四个轮子加上一个沙发,那么以后的汽车将是四个轮子加上一台电脑”。伴随移动互联网大潮的来袭,传统汽车业将迎来革命性的变革已经是行业的共识,民营汽车领军人物李书福也在重新定义汽车的概念。

福特与博泰公司选在苹果发布会的前一天,在拉斯维加斯举办的 CTIA 美国无线通信展上展出了第一款基于 Android 生态的手机互联大屏触摸解决方案——iVokaL。“博泰通过 iVokaL 实现了车机、手机、云端的同时语音操控。”博泰 CEO 应宜伦对《中国企业报》记者表示。

此外,按照博泰公司内部规划,在车载信息和外携设备逐步完善之后,打造“擎感汽车”的计划也被提到了日程。

提前布局“云端”

当全国第一辆 3G 智能轿车荣威

350 推向市场的时候,许多整车厂第一时间把它当做研究对象,其中研究的重点就是 inkaNet 智能行车系统里的语音云驾驶系统 iVoka。

在此之前,博泰公司通过调查研究发现,65%的行车事故源于驾驶者分神,其中 74%的事故更是直接由于驾驶者打电话或发短信等情况而引起的。而在当时国内语音系统的市场几乎一片空白,博泰公司基于大数据和云计算的基础上,推出了 iVoka 语音系统。

例如,当你在行驶的途中需要寻找加油站,你只需对 iVoka 说出“加油站”三个字,iVoka 就会自动反馈到服务器,通过智能分析为你提供附近最近加油站。同时,更新后的 iVoka 还增添了历史记录,优先为车主提供之前有过记录的地理位置。

要想切实地实现人工智能语音交互,iVoka 还不断丰富天气、路况、航班、财经股市等各种车主可能需要的信息。虽然在功能方面博泰做得很超前,但是如何做到精准的“语

言识别”一直是困扰语音交互研发上的难题。想要完善此项功能,背后将需要海量的云端数据支持和分析。

不过,在当时 inkaNet 系统下的 iVoka 语音云技术比苹果 Sir 中文版的诞生早了 9 个月,荣威 350 也是第一台支持 OTA 云端在线分析的轿车,比特斯拉早了 4 年。在自主品牌整体下滑的颓势中,荣威 350 凭借自身的科技感连续数月销量近万。

打通车机互联

在完成语音云技术和车机产品研发之后,博泰看到了车联网未来的市场前景,手机与车机的互联将是突破口。

为了实现手机和车机的无缝连接,应宜伦试图在企业内部营造开放的氛围。“iVokaL 就是我们南京的一个研发小组的科研项目,之前我并不知道,后来看到感觉很有创意,公司就为他们提供了平台。”