

拉货的要抢跑腿的生意

货拉拉入局即时配送赛道

C 讲故事意在拉高估值



文图 羊城晚报记者 沈钊 实习生 邓佳丽

近日，同城货运巨头货拉拉宣布，将试水跑腿业务，运力将以两轮车为主。货拉拉将于3月开放骑手线上注册，根据人气和线上骑手注册情况选择落地城市，并在4月正式开放服务和骑手接单。这意味着，主攻大件物流的货拉拉将进军同城即时配送新赛道。而在这个赛道中，美团、饿了么、达达、顺丰同城等巨头深耕已久，货拉拉的入局是否能够分到一杯羹，其讲述的综合物流服务平台的故事能否被资本认同？

够给灵活就业人士提供一个新选择。

“与顺丰这类快递公司相比，货拉拉想要让货运司机转型为配送小哥，所面临的挑战也是比较大的。”艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅对于上述观点则有着不同的看法。他认为，顺丰的货运司机通常负责固定的线路、区域或车次，让他们再进一步负责这一块的工作，提高自身收入会比较容易实现。与之相比，货拉拉的货运司机所工作的线路是不固定的，而且让开惯了大小货车的司机去骑电动车、开三轮车，需要改变司机本身的操作习惯。货拉拉想要追求人力和车力资源的最大化运用，存在一定难度。

值得一提的是，货拉拉在两轮运力方面并非绝对新手。记者梳理发现，货拉拉的海外品牌 lalamove 不仅提供货运服务，也会根据当地要求在市场上提供一些多样化的服务，如小件城配和餐饮配送服务。

此外，在运力构成上，货拉拉海外市场也与国内市场有所不同。公开报道显示，lalamove 在东南亚和印度、巴西等市场，运营的车辆更加丰富，囊括了两轮机车和三轮车、四轮货车等。其中印度市场两轮机车的甚至占比达到50%。

A 将入局厮杀即时配送

近日举办的2023年“全民就业季”启动仪式上，货拉拉和小拉出行宣布，在2月-3月纳新期间两家将提供30万灵活就业岗位。岗位包括客运、货运司机及两轮车骑手、搬家小哥等，且自带车、无车均可加入。

其中两轮车骑手业务（即跑腿）最引人关注。疫情三年，越来越多的用户养成了在线消费的习惯，同城即配业务的需求也直线上涨。艾媒咨询数据显示，2021年中国跑腿市场规模达131亿元，预计2025年将达到664亿元。随着消费者即时需求和节约时间需求提升，跑腿服务将迎来发展期，多元化和专业化将是跑腿服务升级的重要方向。

申万宏源分析人员也指出，即时配送有望在十年内订单量翻8-10倍，达到1500亿-2000亿单，以单均收入5-6元推算，将支撑起万亿左右的行业收入规模。即时配送赛道想象空间巨大。

但与此同时，即时配送这个赛道，早已是巨头林立。过去几年，依托于以外卖为主的本地生活场景，美团、饿了么等玩家已经在即时配送的赛道上深深扎根。

在2020年，美团、饿了么两位玩家在同城配送市场中占据的份额近70%。在这之后，顺丰、韵达等传统物流公司，依托于自身配送场景优势也对即时配送领域进行布局，其中顺丰同城的市场份额在2021年超过了11%，成为国内最大的独立第三方即时配送服务供应商。再往下数，滴滴出行、哈啰、曹操出行等企业也纷纷从网约车领域往即时配送领域伸手，从而不断地拓展自己的商业版图。

对货拉拉而言，入局即时配送不仅要面对上述老牌豪强，更要与闪送、达达、UU跑腿等独角兽厮杀。面对诸多强敌，货拉拉为何仍要入局分一杯羹？

B 货拉拉跑腿底气何来？

据货拉拉官网数据显示，截至2021年10月，其业务范围已覆盖363座城市，平均月活司机数达66万，月活用户数达840万。可以说，在同城货运行业，货拉拉已经难逢对手。

但在跑腿行业，身为后来者的货拉拉似乎难讨到便宜：相比于美团、饿了么和达达，货拉拉缺少“超级平台”为其直接引流；与此同时，货拉拉的运力均为四轮车，而跑腿行业多为两轮车。如何吸引两轮车运力，以及如何与行业其他玩家形成差异化竞争，是货拉拉必须面对的两大难题。

不过，行业中也并非全是唱衰的声音。网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾接受羊城晚报记者采访时表示，货拉拉本身货运的服务场景和跑腿业务相类似，拥有在货运方面的运营经验，其在同城配送中资源、服务、技术、管理方面都具备优势。

与此同时，也有业内人士认为，货拉拉传统的小货司机，将会成为货拉拉两轮跑腿运力的重要来源。“在同城货运中，工厂的订单配送是有货运淡季及高峰的，在这些时段中，货车司机完全可以兼职跑腿小哥赚外快。”该行业人士认为，货拉拉入局跑腿业务，也还是能

中欧中证1000指数增强即将发行

近期，中证1000指数的交易活跃度和关注度显著提升。据悉，中欧基金拟于2月20日发行中欧中证1000指数增强基金，该基金拟由中欧基金基本面量化实力战将钱亚娟担纲管理，投资者可借助该基金一键布局小盘成长股机遇，进一步完善资产配置结构。

据了解，中欧基金基本面量化策略是基本面逻辑驱动和数据赋能的投资方式，该策略通过根据各行业基本面逻辑的单独建模，持续检验逻辑、优化模型，追求比市场更快发现行业拐点和投资机会。

(杨广)

景顺长城推出全球科技系列产品

ChatGPT的横空出世，掀起了新一轮的科技投资浪潮。2月13日，景顺长城正式推出全球科技系列ETF，并举办了“ETFBoys，全球科技投资Choice”主题的全网发布会直播。作为科技投资系列，ETFBoys分别侧重科技领域下的不同细分行业，精选了A股、港股和美股市场中具有比较优势的科技赛道，实现全球科技赛道全覆盖。

ETFBoys系列包括：景顺长城创业50ETF、景顺长城港股科技50ETF和景顺长城纳斯达克科技市值加权指数基金三只基金。

(杨广)

去年净利降超九成 周黑鸭业绩“大黑”

羊城晚报记者 吴珊

2022年业绩难做，但没想到大名鼎鼎的周黑鸭(01458.HK)，竟然能把净利润几乎跌没，甚至比2020年还差。继绝味食品、煌上煌之后，2月13日晚，上市公司“卤味三巨头”中的“周黑鸭”也公布了2022年业绩预告，净利润同比降幅超九成。2月15日，截至收盘，周黑鸭股价已连续两日收跌。

跌得最狠

结合近期绝味食品、煌上煌发布的业绩预告，上市公司“卤味三巨头”在2022年业绩均出现了大幅下滑，但周黑鸭下滑最猛。

根据周黑鸭发布的2022年业绩预告，公司报告期内总收入同比下降20%左右，2021年公司总收入为28.7亿元。预计2022年净利润不少于2000万元，而2021年同期净利润为3.424亿元，同比降幅超94%。

对于业绩下降，周黑鸭解释称：“主要由于2022年国内新冠疫情持续反复，消费客流骤降，同时根据疫情防控要求，本集团部分门店在报告期间存在暂时停业情况，对集团销售及利润均造成一定影响；因原材料价格上涨导致成本端压力增加；及因汇率变动导致兑汇损失增加，本集团利润亦受到较大冲击。”

业绩预告披露后，周黑鸭股价连续下挫。截至2月15日收盘，股价收于4.15港元，连续两天收跌。周黑鸭的情况，市场似乎早有预感。一个多月前，周黑鸭股价就曾遭重创。1月11日，开盘后周黑鸭股价快速下探，盘中一度跌超

25%，最终收跌22.95%，市值一天内蒸发约32亿港元(约合人民币28亿元)。1月13日，周黑鸭股价创近期新低至3.98港元，市值一度跌破百亿港元。实控人周富裕、唐建芳夫妇身家也大幅蒸发。

有何原因？

周黑鸭给出的“疫情影响叠加原材料价格上涨”的理由，并未得到所有业内人士的认可。有业内人士表示，这些只是影响业绩的部分原因，深层次因素或为周黑鸭的经营模式出了问题。

“周黑鸭的大本营在武汉，2020年武汉遭遇疫情冲击时，周黑鸭发展十分困难，当时全国关闭了约1000家门店。即使如此，当年营收还有21.8亿元，净利润也有1.51亿元。”谈及深层次问题，该人士分析称，虽然周黑鸭在2020年已放开了单店特许经营模式，允许加盟，但发展并不顺利。在门店规模上，甚至不及行业老三煌上煌。

记者梳理发现，在加盟条件下，周黑鸭曾出现“妥协”。早在2019年，周黑鸭就提出了开放加盟，当时门槛很高，定有“四有标准”，其中一条标准是：“有足够的资金实力，能够持续高质量开发和拓展市场。”资料显示，起步资金要不少于500万元。由于门槛过高，加盟者寥寥。在2020年，加盟门槛出现调整，标准降低至“拥有优质的店面资源三年以上稳定租期，自有资金30万元以上。”自有周黑鸭2022年中报显示，今年上半年，周黑鸭已在全国拥有3160家门店，其中约



图/视觉中国

42.5%的为直营门店，共1342家；约57.5%的为加盟门店，共1818家。加盟店数量相比2021年同期增加890家。不过，从收益贡献比例看，加盟渠道不及直营。其中，直营门店占49.2%，线上渠道占19.1%，特许经营占28.3%，其他占3.4%。

价格太高？

此外，门店数量的增加，并没有带来周黑鸭产品价格的下降。在社交平台上，不少消费者直言，周黑鸭价格有点高。记者体验发现，以广州市天河区车陂地铁站附近的鸭货店为例，周黑鸭的200g装的鸭脖，单价29.90元。而绝味推出的相同重量的黑鸭鸭脖售价仅22.60元。“价格差7元，已经可以省出一杯饮料。如果味道相差不多，我会选择性价比更高的。”一位年轻消费者在接受羊城晚报记者采访时说。

也有消费者称，作为湖北人不买周黑鸭，也是因为价格高，一盒酱板鸭没几块肉就要48元，不如去买其他品牌。

数据显示，2017年至2020年，周黑鸭客单价维持在60元以上，2018年达到63.66元。2021年客单价虽有所回落，但也达到了57.80元。相比之下，绝味食品和煌上煌的客单价在25元至35元。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示，周黑鸭店面大幅增加，但营收和净利润却大幅下滑，说明周黑鸭单店的营收和净利润在大幅下滑，投资者看到店面盈利能力下滑，对投资周黑鸭的店面肯定也会更加谨慎。进而影响资本市场投资者的对周黑鸭未来预期的判断。

不过，周黑鸭近期发布的公告提到，公司业务运营一切正常，高管团队稳定，且近期控股股东未有任何处置公司股票的计划，2023年目标为努力实现2亿元或以上利润。

2022年6月，“同城货运第一股”快狗打车正式在港交所上市，上市首日收盘后总市值为132.34亿港元，而截至2月15日，其总市值最终跌至84.5%至20.49亿港元，超过110亿港元的市值灰飞烟灭。对比招股书来看，在上市前后，快狗打车的经营状况差别不大，而这导致其在资本市场上的表现并不理想。这也意味着，同赛道的货拉拉需要让资本看到平台更新的价值和想象空间。

在入局跑腿业务之前，货拉拉就已经开始尝试同城配送之外更多新业务可能性。2021年，货拉拉悄悄上线网约车平台“小拉出行”，小拉出行以“一口价”预付模式切入网约车赛道，现如今已向成都、福州、东莞等22个城市开放，但暂未在北上广深开通服务。

而此次货拉拉联合小拉出行在深圳开启“全民就业季”，高调宣布进军跑腿市场，更是进一步表明其不满足于做一家同城货运平台的决心。正如物流行业专家杨达卿所说的，货拉拉具备面向商家及用户的品牌溢出效应，拓展跑腿业务利于带来增量，也有利于构建全场景数字物流服务平台。

行业人士普遍认为，货拉拉想要实现增长，势必会向综合物流服务平台演变，在探索多元化业务的过程中，

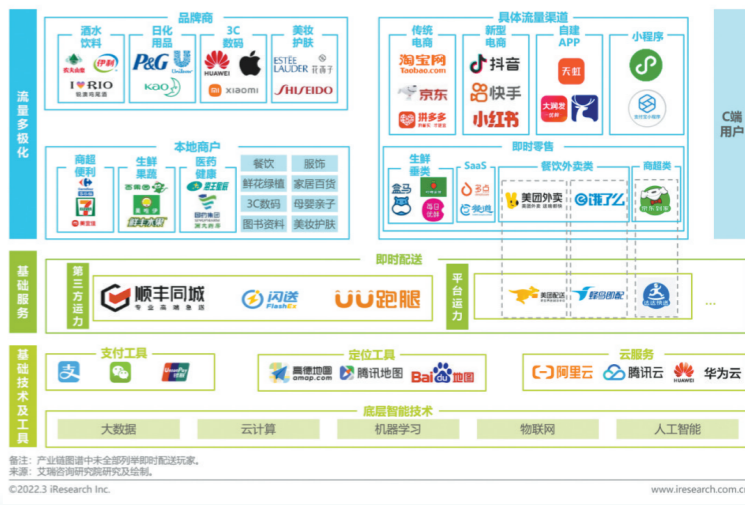
跑腿业务未来会为其构建物流生态圈提供一定支撑。这是货拉拉为了上市获得更高的估值而讲的新故事。

记者梳理发现，从2015年至今，货拉拉共进行了8轮融资，融资总金额达24.95亿美元，估值更是高达数百亿美元，投资者阵营中不乏红杉资本、高瓴资本等明星投资机构。与此同时，跑腿行业也得到了资本的青睐：自2021年以来，顺丰同城实现了港股上市；达达获得了京东集团8亿美元的战略投资；闪送获得了1.25亿美元D2轮融资；UU跑腿也获得了数亿元的B+轮融资。

“无论是入驻网约车还是同城即时配送，货拉拉都是在为上市做准备。”张毅告诉记者：“货拉拉的资本结构决定它肯定是要上市的。上市需要有足够的股票盘和极好的成长性，所以货拉拉才会投资小拉出行和同城即时配送市场，以保证其业务量。”

“从目前来看，货拉拉的人局跑腿方向是对的，但在即时配送市场的运营上，货拉拉还需要在具体实施策略上进行完善。”张毅还表示，如何去巩固已有业务优势、发展业务周边，如何在细分领域里成长为大树，对于未来货拉拉的估值和上市后的市值表现，都非常重要。”

中国即时配送行业产业链图谱



华为将举办鸿蒙技术峰会

鸿蒙生态上下游伙伴阵营不断扩容

羊城晚报记者 潘亮 实习生 卢佳川

面对市场风云变幻，一向寻求产业突破、全面转型的华为终于要“亮剑”了！2月14日晚，羊城晚报记者从“华为开源”订阅号获悉，第一届开放原子开源基金会OpenHarmony(开源鸿蒙)技术峰会即将于2月25日在深圳开幕，主题为“技术构筑万物智联，创新使能行业发展”。

值得一提的是，开源鸿蒙技术峰会由华为承办，除了特邀全球开源操作系统技术领袖、前沿实践专家及高校技术导师，还获得了多家A股上市公司支持，涉及润和软件、九联科技、软通动力、诚迈科技、优博讯等单位。

最新进展将揭开面纱

利刃出鞘，自有光芒，本次华为鸿蒙的“亮剑”可谓大咖云集，规模不容小觑。

首先是参会人员，据公开消息称，本次峰会将邀请全球开源操作系统技术领袖、前沿实践专家及高校技术导师，面向全球展示OpenHarmony操作系统的技术革新。锚定“人才”这一核心生产力，峰会还将发布OpenHarmony高校技术俱乐部星光计划，培育生态技术后备军。

此外，本次峰会将设置有OpenHarmony高校技术俱乐部、OS内核及视觉、生态与互联、安全及机密计算、编程语言及应用框架、开发者工具六大分论坛，并通过互动展区展示OpenHarmony生态社区的阶段性成果。

“这个时代，最伟大的企业一定是生态型企业。”华为常务董事、终端BG CEO余承东曾公开表示，开放才能快速推动科技进步，华为打造开源鸿蒙生态，为千行百业提供强大的数字底座。数年前磨一剑，作为华为面向未来十年打造的智慧生态鸿蒙系统，开源鸿蒙的每一次进步

都被寄予厚望。据悉，2020年9月及2021年5月，华为分两次将鸿蒙基础代码(OpenHarmony)捐献给开放原子开源基金会，目标是搭建一个智能终端操作系统框架和平台，促进万物互联产业的繁荣发展。

鸿蒙生态朋友圈扩容

事实上，早在2022年4月，开源鸿蒙就以“技术日”的形式召集行业资深人士与厂家共同探讨行业生态繁荣。

“在行业伙伴共同努力下，2022年OpenHarmony系统能力持续增强。”华为终端BG软件部总裁龚奕表示，开源鸿蒙生态在广大开发者共建下集百家之长，在各行业领域加速推进。今年以来，华为再与24家伙伴签署OpenHarmony生态使能合作协议，覆盖金融、教育、交通、能源、卫生等多个行业。

记者注意到，开源鸿蒙今年首场技术峰会将由OpenHarmony技术指导委员会主办，华为公司承办，润和软件、九联科技、软通动力、诚迈科技、优博讯等5家上市公司为支持单位。受此消息影响，相关上市公司股价昨天走强。

据了解，不到一年时间，华为鸿蒙生态上下游伙伴阵营不断扩容，技术成果业绩斐然，系统生态持续繁荣。对此，多家上市公司也于近期针对开源鸿蒙生态合作向投资者做出回应。

证通电子2月14日表示，公司基于OpenHarmony做出金融行业第一款惠农与助农终端设备ZT8669，目前该终端产品陈列在深圳工业展览馆。拓维信息近日，目前公司旗下开鸿智谷已开发出交通在鸿蒙OS发行版、教育在鸿蒙OS发行版操作系统，并携手华为率先在交通领域实现商业落地。