

上半年营收利润双降，携程离全球第一还有多远？

9月22日，携程集团交出了自己第二季度及上半年的成绩单。

由于疫情反复的影响，携程集团的这份财报算不上十分漂亮。财报显示，携程集团上半年的营收为81.27亿元，同比下降18.74%。携程集团忙活大半年，上半年取得的营收甚至不及疫情前个别季度单季取得的营收。

营收不给力的同时，携程集团还面临着亏损的困境。上半年，携程集团的净亏损为9.58亿元，与上年同期取得的11.06亿元净利润相比，携程集团在盈利方面承压。

今年8月，携程集团旗下的携程App、去哪儿旅行App合计斩获近亿的月活，即便携程集团的月活在同行中处于领先水平，但在庞大的用户规模面前，携程集团在用户的服务体验方面仍有较大的改善空间。

为了寻找新的增长点，携程集团早早便谋划出海战略。今年第二季度及上半年，携程集团的海外业务正开始逐步释放能量。

“一场说亏就亏的旅行”

天眼查资料显示，携程是一家综合性旅行服务公司，通过收购、战略投资不断布局业务，向超过3亿会员提供集无线应用、酒店预订、机票预订、旅游度假、商旅管理及旅游资讯在内的全方位旅行服务。

9月22日一早，携程集团对外公布了截至今年6月30日止第二季度及上半年未经审计的财务业绩。

财报显示，今年上半年携程集团共录得81.27亿元的营收，上年同期携程集团的营收刚好突破100亿元，与之相比携程集团的营收规模缩水了18.74%，略好于其2020年上半年78.96亿元的营收水平。而在疫情之前的2019年第三季度，携程集团曾创下单个季度104.76亿元营收的佳绩。

具体到各个业务来看，携程集团的多个主要业务收入都出现不同程度的下降。上半年，携程集团源自住宿预订业务的收入为28.07亿元，同比大跌30.43%；上半年，携程集团于交通票务业务取得的收入为34.26亿元，同比微跌4.09%；同期，携程集团来自旅游度假业务和商旅管理业务的收入分别为2.46亿元、4.32亿元，同比分别下滑54.1%、32.71%。

营收下滑的同时，携程集团的利润指标也不容乐观。上半年，携程集团的毛利润为60.77亿元，上年同期为77.41亿元，同比减少21.5%；同期，携程集团的净亏损为9.58亿元，上年同期携程集团的净利润为11.06亿元，同比转盈为亏。

而携程集团在利润方面的表现，还是在第二季度利润有所好转的情况下取得的。对于第二季度取得的成绩，携程集团在财报中称其“展现了韧性”。财报显示，第二季度，携程集团的净利润为4300万元，相比第一季度10亿元的净亏损大幅改善。

但就营收来看，携程集团的多个业务第二季度环比第一季度仍出现下降，如住宿预订业务、旅游度假业务、商旅管理业务的营收第二季度环比分别下降6%、2%、5%，只有交通票务业务的营收实现环比6%的上升。

前述业务叠加，携程集团第二季度总体的净营收环比下降2%，达到40亿元。对此，携程集团解释称，主要受到国内疫情反复的影响和海外市场机票业务所展现出的强劲复苏态势所致。

多个主要业务营收规模缩水的背后，携程集团第二季度却能实现盈利，这一定程度上与其控制成本有关。

财报显示，第二季度携程集团的营业成本为9.76亿元，占当期净营业收入的24%，环比下降9%。与此同时，携程集团第二季度用于产品研发、销售及营销用途的费用分别为17.72亿元、8.26亿元，同比分别下降20%、41%，环比分别下降10%、2%。

不过，营收下滑、转盈为亏的携程集团“余粮”储备还算充裕。财报显示，截至上半年末，携程集团的现金及现金等价物、受限现金、短期投资及持有至到期的定期存款和理财产品余额为656亿元。

行业龙头遭投诉

上半年，由于疫情出现反弹，国内的旅游行业一度受到冲击。随着防疫工作的展开，疫情逐步得到控制，旅游市场的元气逐步恢复。

易观千帆数据显示，自今年5月起，全网综合旅游预订类App的整体月活连续四个月实现环比增长，从4月的8454.95万一路上升至1.24亿。不过，月活的环比增速从5月的4.3%飙升至6月的21.24%后便开始放缓，7月月活的环比增速降至14.84%，8月该指标又进一步降至1.04%。

同类型软件中，携程App的月活数据一马当先。易观千帆数据显示，以8月的月活数据作为参考，携程App的月活达到6299.52万，环比实现4.3%的增长。与此同时，携程旗下的另一款软件——去哪儿旅行App紧追携程App的步伐，以3629.5万的月活位列榜单第二名的位置。两款软件在8月合计拿下约9929.02万的月活，距离破亿只差一步之遥。

不过，同一赛道内的其他选手也正努力向其发起冲击。同月，飞猪旅行以1468.72万的月活拿下月活榜单探花的名次。携程、去哪儿旅行、飞猪旅行的身后，马蜂窝等选手也在试图瓜分着在线旅行市场的蛋糕。

虽然以月活作为衡量标准，携程集团目前已成为国内旅行服务提供商的“领头羊”，但携程集团并非高枕无忧，作为为用户提供旅行服务的平台，仍有不少用户对其存有质疑。

截至发稿，黑猫投诉平台上与携程旅行有关的投诉超过32600起，与去哪儿网有关的投诉更是多达62500起以上，其中仅近30天内，前述两个平台新增的投诉就分别达到1362起、841起。消费者反馈的这些投诉问题种类繁多，如因疫情原因导致出行计划有变平台不予退票、退票后未收到退款等。

有业内人士指出，由于疫情反复的原因，用户的出行计划容易受到影响，因此从事旅游出行业务的平台在开展业务时也存在较大的不确定性，这便进一步影响到平台相关业务在营收和利润方面的表现。与此同时，出境游、出省游极易受到疫情和隔离影响的情况之下，短途游成为新的热门旅游项目。

发力海外业务

成为国内在线旅游行业的“老大”，并不能满足携程集团的“野心”。2019年携程举行的二十周年庆典活动上，携程创始人梁建章便放言，携程的目标是三年内成为亚洲地区最大的国际旅游企业，五年内成为世界最大的国际旅游企业。

事实上，在国内深耕多年的携程集团，早早便开始了其在出海业务方面的布局。2016年，携程集团加快自己全球化的进程。同年1月，携程集团对印度有领先地位的在线旅游公司MakeMyTrip进行战略融资。一个月后，携程集团又火速在新加坡成立了东南亚区域总部。

几个月后，携程又将业务版图深入美国地区，与当地的三大华人地接社纵横、海鸥、途风达成战略合作协议。紧接着，携程集团的足迹延伸至英国，成功将当地的旅行搜索平台天巡揽入怀中。

2017年11月，携程收购了Trip.com，而这个品牌也成为了携程在海外业务布局方面打下的至关重要的一环。两年后，携程又通过股权置换交易的方式，成为了印度第一大OTA企业MakeMyTrip的最大股东。

由于前期在海外进行了多年的精心规划，携程集团海外业务的能量开始慢慢显

现。总体来看，携程集团第二季度在欧洲和美国市场的收入已经超过2019年同期，在亚太市场的业务也在稳步推进。携程集团在海外业务方面的持续发力，使得其在整体营收中的占比不断增加，贡献度跃升明显。

今年上半年，携程早前收购的明星产品Trip.com创造历史，下载量创下新高，首度闯入全球在线旅游App下载量Top10的行列。

从Trip.com品牌的具体业务来看，第二季度，Trip.com上机票的预订量同比暴涨约680%，7月整体机票的预订量已经恢复至疫情前约9成的水准；本土酒店方面，预订量与2019年同期相比增长300%；门票销售额较2019年同期增长超100%，商品覆盖较上年同期增长超过500%。

得益于包含Trip.com在内的海外业务的良好表现，携程集团旗下海外平台的机票和酒店预订量同比增长超过100%，其中酒店预订量较2019年增长超过50%，海外酒店业务的恢复情况快于行业平均水平，营收贡献能力大幅提升。与此同时，携程集团上半年海外目的地玩乐产品的预订量保持三位数的同比增长。国际商旅业务方面，携程集团上半年的酒店预订交易额同比大涨540%。

对于第二季度及上半年的业绩表现，携程集团创始人梁建章表示，“全球旅游业在第二季度持续向全面复苏迈进。其中，欧洲和美国的复苏势头依然强劲，亚太地区旅游活动的回暖也因旅游限制进一步放宽而加快。我们有信心通过我们的产品创新和服务升级，进一步巩固我们的竞争地位并抓住被压抑的需求。”

值得一提的是，除了将海外作为新的增长点大力培养外，近来携程集团针对国内旅行市场需求变化推出的多个新业务也有所斩获。上半年，携程集团的国内租车业务交易额，与2019年同期相比增长超九成；携程集团的私家团产品，第二季度的交易额环比也增长近2倍。

而近年大火的直播赛道，携程也有所涉猎。第二季度，携程集团直播平台由观看到成交的转化率大幅提升，环比实现62%的增长；上半年，携程官方直播的预售交易额提升将近50%；第二季度，携程星球号旗舰店的店内直接交易额环比提升31%，携程口碑榜酒店榜单内容转化交易额环比增长34%。

距离梁建章此前定下的力争全球第一目标的时间已越来越远，携程集团能否完成此前立下的壮志？

程序员35岁后都干什么去了？

有人说软件开发是吃青春饭，那程序员35岁以后都干什么去了？

软件开发是吃青春饭这个说法，其实没什么道理。

计算机行业，新技术层出不穷，程序员总需要不断的学习，这个，是事实。

但是不是到了35岁以后就一定跟不上形势和趋势，要被行业残酷的淘汰呢？

这，其实纯属扯淡！

被淘汰的，永远不是年纪大的，而是年纪大但没本事的。

演员，小鲜肉多火啊，但是需不需要老戏骨？

元华老爷子，年轻的时候演坏蛋，年老的时候演坏蛋的师傅，技术行业也是一样啊。

从程序员来讲，未来发展的可能性，也很多。

比如，逐步走向管理，随着自己技术能力的提升，经验的丰富，管理能力的增强，可能当了项目经理，做了技术总监，走管理，敲代码会逐渐减少，更多的精力在带团队在K客户。

再比如，技术不断深入，你可能实在不适合或者也不想走管理岗，很多大的公司都有针对技术人员的职级，你就深挖技术也是一个路线。

BAT中，我们以阿里为例吧。

技术人员分成不同的级别，你会看到P5之后，就有技术岗和管理岗的区分，你可以深挖技术，也可以走管理路线，都有相应的职级匹配。

我们再看看薪资：

百度、腾讯都是类似，当然最高的职级，往往都是空缺。

其实国外很多程序员，年纪一大把头发胡子都白了，还在做技术开发的，也大有人在。国内现在大的公司也都有很好的程序员发展路线，就算是做技术的也是“家有一老如有一宝”，我一个朋友近期刚从微软跳槽，40多岁了现在年薪百八十万。

还有的，去创业，我上家公司的老板就是程序员出身去创业的，后来公司卖身给了腾讯，早已实现了财务自由。大公司的更不用说了，马化腾、周鸿祎、李开复等都曾经是程序员。

当然，还不仅于此，也有的转了其他职业，如去做了产品经理，觉得更适合自己，最

出名的恐怕就是微信的缔造者张小龙了。

我也是程序员出身，现在机缘巧合下和朋友创业做了计算机职业教育。

其实说白了，这是一个程序员长远的职业规划问题。

职业规划，一方面是自己想怎么一步一步走，另外也要根据机遇去看去判断去调整，我适不适合去做什么，我能不能够去做什么，在这个过程中找到自己的职业定位。

程序员未来的发展空间，还是不错的，所以我个人觉得，不必担心35岁以后就完蛋了，但是要为35岁以后做什么做准备。一个人在职场越久，只要不是不靠谱，应该能力越强经验越丰富阅历越多，更重要的是，积累了很多的资源、人脉，这时候，未来的发展空间应该会更大会更大。

