

互联网动了电信运营商的“根”

■本报记者 原诗萌

连日来,有关三大电信运营商正在商讨如何监管腾讯的OTT业务(Over The Top,基于开放互联网的视音频及数据服务),以及微信或将结束免费时代的消息传得沸沸扬扬。虽然腾讯和电信运营商很快否认了这些传闻,但双方市场竞争的愈发激烈已是不争的事实。

此前,随着移动互联网的快速发展,电信运营商的短信、彩信等增值服务已经面临着不断被“分流”的尴尬。而现在在互联网企业OTT业务的不断渗透下,电信运营商的“根基”——语音通话服务亦受到严重威胁。

接受《中国科学报》记者采访的专家表示,电信运营商与其和互联网企业争夺语音通话业务,不如发挥自身优势,顺应时代做出变革,从而在未来的竞争中掌握更多主动。

矛盾升级

据工信部最新公布的数据,中国手机用户数为10亿。而据腾讯今年1月公布的数据,微信用户已突破3亿。也就是说,几乎每三个手机用户中,就有一个是微信用户。微信的渗透力由此可见一斑。

如今,最新版本的微信已经可以满足用户绝大部分沟通的需要,不仅可以发送文字、语音、照片和视频,还可以和好友开通实时对讲,进行更即时的交流。

“腾讯的策略很简单,走一步算一步。没人管就继续往前走。”谈及腾讯对运营商步步紧逼的现状时,电信分析人士马继华如是说。《中国科学报》记者说。

腾讯等互联网企业OTT业务的快速扩张,给电信运营商带来了巨大的压力。中国移动董事长奚国华直言,互联网业务不仅对短信、彩信等增值业务形成替代效应,而且分流了语音业务。对运营商来说,与互联网企业之间的竞争,将比传统通信领域的竞争更激烈、更严峻。

中国工程院院士邬贺铨也在3月1日举行的2013年ICT深度观察大型报告会上表示,在互联网包月使用的商业模式下,微信、米聊等IM(即时通讯)业务无需另付费,成为对运营商颠覆性的OTT服务。其深度绑定手机通讯录的特性,对短信、语音和视频等构成了较强的替代能力。

在上述背景下,互联网企业和电信运营商的矛盾不断升级,各类传言也甚嚣尘上。除了关于微信或将结束免费时代的猜测,腾讯首席执行官马化腾通过人大代表身份呼吁加大宽带网络建设投入,也被解读为其背后深意是强化宽带资源的公共服务属性,从而为腾讯的博弈赢得更多空间。

高下未见

虽然现在电信运营商对互联网企业OTT业务扩张的警惕让人觉得有些“后知后觉”,一些电信运营商对OTT业务采取限制的做法也



电信运营商亟待找到新的商业模式。

图片来源: http://www.cncmr.com

被认为是保守和垄断的代名词,但如果就此认为双方的竞争已经高下立判,显然还为时尚早。

易观国际分析师董旭在接受《中国科学报》记者采访时表示,就语音通话服务而言,互联网企业提供的网络电话等OTT业务固然具有诸多优势,但想要取代电信运营商的语音通话服务也并非易事。

董旭告诉记者,在一线城市及二线发达城市,移动互联网普及率很高,在这种情况下,会有更多用户选择网络电话这一资费较低的方式。而二三线城市,或是一线城市与二三线城市之间的沟通,由于移动互联网环境尚不完善,用户更愿意直接打电话,而不是通过网络电话进行沟通。

此外,电信运营商在语音通话服务的质量上也更有保障。

董旭表示,互联网企业做语音通话服务,走的是电信运营商的“路”,用户需要为此支付流量费,因此互联网企业会尽可能地压缩通话的流量,以帮助用户省钱。而如果是电信运营商来提供这些服务的话,则在保证通话质量的同时,还能通过各种优惠手段保证资费较低。这是互联网企业所不具备的优势。

马继华则向《中国科学报》记者表示,许多人说微信的用户体验做得好,其实更多是用互联网产品的标准来衡量的。而电信标准显然要严格得多。“用电信运营商的网络打电话,是绝对不能断的。因此,如果放在一个平台来做的话,腾讯的压力也会非常大。”

变革是趋势

对于当前电信运营商语音业务受到互联网

企业OTT业务挑战的现状,目前尚未有高层表态对后者进行限制。

工信部部长苗圩在今年两会期间接受媒体采访时表示,随着一些新的互联网技术不断发展并广泛应用,传统的电信运营企业压力倍增。但他同时表示,传统的通信方式和新型的互联网通信方式之间的竞争总体来说是件“好事情”,对用户有利,工信部鼓励竞争。

而在许多业界专家看来,对于电信运营商而言,变革的趋势已不可阻挡。

邬贺铨在前述报告会上表示,尽管OTT业务现在还未探索出盈利的商业模式,但凝聚人气和潜在的后向收费方式不可忽视,电信运营商需要主动拥抱OTT业务。

董旭在接受《中国科学报》记者采访时也表示,电信运营商应该在继续发挥平台稳定性的同时,对自己的业务作出改变。

“电信运营商可以不拘泥于现在的形式,把平台做得更丰富,比如将短信、语音和视频聊天等各种服务都加载在这个平台之上。”董旭说。

事实上,这种丰富的、可满足用户多样化需求的沟通平台,正是当前发展的趋势。比如,互联网公司Facebook早在2011年时,就宣布和Skype合作,为自己的数亿用户提供视频通话服务,而腾讯的微信则提供了“朋友圈”的社交类功能。

在董旭看来,未来将是平台之间的战争。在平台之上,满足人们社交需求的各类应用层出不穷,而语音通话服务只是诸多应用之一。

马继华也持类似观点。他向记者指出,在上述趋势下,语音通话对于电信运营商的业务贡献量会越来越小,电信运营商亟待找到新的商业模式去赚钱,而不能只依赖语音通话服务拉动。

■异言堂

正像刚刚结束的两会中提到的,当前中国经济发展的重点之一在于对高科技企业的培育和奖励。笔者认为,在这个过程中,私募基金和风险投资基金能够起到非常重要的作用——这些基金大都具有相关的行业经验和专业背景,并通过向技术型企业提供长期的资本,可以一次又一次地让创新性的想法演变成成功的企业。

与美国相似,中国也有非常多优秀的企业家和极具创新精神的技术人才。但与美国不同的是,由于历史较短,中国的私募股权和风险投资行业还有其自身的不足,这在一定程度上影响了资本和技术的有效对接。

中美差异

笔者曾在美国加州的一家风险投资基金任首席执行官,而后在2008年来到中国并成立了中国首创,协助中小民营企业进行融资,从而参与中国的资本市场中来。5年以来,笔者对中美股权投资行业的差别以及这种差别造成的影响深有体会。

事实上,造成中美私募股权投资行业差别的重要原因之一是从从业人员的背景差异。相比中国,美国的私募股权投资行业有着更悠久的历史,私募基金的合伙人往往都曾经成功创立过自己的企业并实现退出。因此,在美国从事私募投资的人员往往都有着深厚的行业背景,并充分了解一家企业如何从一个创新性的想法逐渐成长为一个产生收入与利润的经济实体——这往往是一个漫长的过程,尤其是对于创新性较强的科技型企业。

因为美国的投资者都有过成功创立公司的经验并拥有技术背景,因此他们往往有耐心、信心和实力协助公司成长。相比之下,中国的私募股权投资行业历史较短,行业的发展也比较粗放——大量的私募股权投资基金都是随着过去几年股市的繁荣和上市窗口的开放而大量涌现的。

可以想见,在这种背景下,很难让所有的基金经理人都具有非常深厚的行业背景——事实上,中国绝大多数私募基金(包括全球性的私募投资公司的中国办公室)的管理人都是具有财务背景的MBA。这些基金经理人大多没有创立公司的经验,而拥有技术背景的更是少之又少。这导致中国私募基金很难拥有有效鉴别优秀企业(尤其是初创企业)的技术优势。这就造成资本不能高效地与技术对接,因此使得很多科技型公司的成长受限。

中国私募投资从业人员的普遍缺乏造成的另外一个结果,就是投资的短期性与波动性。

美国私募投资的波动性很弱。事实上,在成熟的资本市场中,私募基金往往都更偏向于战略性投资——私募基金会为所投资公司提供一系列包括技术开发、渠道拓展、人才招聘等方面的增值服务。出于投资的长期性,成熟市场的私募股权投资几乎不受股市波动的影响。由于具备相关背景与知识,成熟市场中的私募基金也更有自信,相信自己有能力找到优秀的公司,协助其成长并最终顺利实现退出。

相比之下,由于缺乏相应的背景与知识,中国的私募股权投资机构往往只是单纯的财务投资者——这意味着投资人更关注投资在短期内

的增值与退出。这造成的后果就是:随着股市的波动和上市窗口的开关,中国私募股权投资呈现出了很强的周期性。

困局何解

事实上,随着最近低迷的股市与上市窗口的关闭,除政府引导基金外,持有超过1000亿美金的中国股权投资行业几乎没有发生投资事件,这与2012年以前的投融资市场情况形成了鲜明的反差:在PE退出最顺利的2011年,中国全年有大概1200个已投资项目退出。而2012年情况则急转直下——相关数据显示,2012年项目退出数量至少要比前一年下降75%,而发生在2012年的投资与退出几乎都集中在上半年。

随着高等教育的普及以及越来越多在海外学习工作过的年轻人选择回国,新鲜血液给中国的民营企业带来了更多的活力与创造力,而新产品以及新技术的开发往往需要资本的支持,尤其是对于初创企业。因此,中国私募行业投资活动的减弱对中国民营企业的发展与技术的创新造成了不利影响。

事实上,因为企业的发展——尤其是科技型企业的内生性创新——是持续的,并几乎不受资本市场影响,因此,要想让民营企业(尤其是技术导向型公司)持续发展与创新,类似美国的稳定的私募投融资是非常重要的前提条件。

从私募基金的角度来讲,普通合伙人(GP)投资的是有限合伙人(LP)的钱。LP阵营往往包括保险公司、大学捐赠基金、富有的个人或家族、民营企业以及社保基金。目前的情况是,由于投资周期短、项目退出难,GP没法向LP提供一个满意的投资回报,这反过来使GP募资的难度显著增加。这就又回到了上文提到的问题:由于缺乏专业知识和行业背景,中国的私募投资机构往往都是财务投资人,这导致其投资期限短,继而使得其项目退出在很大程度上受到股市周期的影响。

可见,要让中国的私募行业向美国模式发展,除去市场因素的成熟,如退出方式的增加,私募基金管理人专业背景与经验的提升也是必不可少的。

市场的成熟和投资人背景都需要一定的时间。冬天来了,春天还会远吗?随着中国逐渐融入全球资本市场,中国的专业投资人将有更多机会接触到国外的同行。通过信息沟通和经验积累,相信我们的基金管理人一定能更加有效地识别优秀的技术和企业;相应地,中国股权投资的整体效率也会因此而大幅提升。(作者系中国首创创始人兼董事长)

中国需要更专业的投资人

■傅成

■数据

金融IC卡将超3亿张

本报讯 近日有业内人士透露,央行在召开相关通气会时要求,金融机构2013年新增金融IC卡占有新增发卡量比重重要达到30%。这一占比要求正好是2012年的两倍,中国金融IC卡的推广力度进一步加大。

信达证券发布研报指出,根据央行的上述要求,预计2013年累计金融IC卡发卡量将超过3亿张。金融IC卡发卡量的翻倍,将对国产芯片设计厂商带来利好。国产芯片比国外厂商芯片价格更低,因而更具市场竞争力。2013年一季度国产芯片设计厂商已通过金融IC卡安全检测认证,预计下半年国产芯片将开始进入金融IC卡市场。(李准)

环保产业规模将达8亿美元

本报讯 2012年,国际和国内的宏观经济举步维艰,交易数量和投资额纷纷下滑。然而,清洁技术行业在如此低迷的态势下却冲入全年VC/PE投资行业的前三位。

清科研究中心近日发布的数据显示,2012年清洁技术行业共有131起投资事件,总额达10.17亿美元。其中,环保产业的投资案例数为61起,投资总额5.26亿美元,占比超过全行业的1/2。按“十一五”期间环保产业15%的年平均增长率估算,2015年环保产业总产值将超过8亿美元。(李准)

17家公司定增270亿元

本报讯 记者近日从投中集团获悉,今年2月共有17家A股上市公司实施了定向增发方案,环比减少15%;融资金额总计270.4亿元,环比减少61.9%。与此同时,有25家A股上市公司宣布了定向增发预案,环比减少13.8%;预计融资金额总计527.2亿元,环比增加71.6%。

从单笔融资金额来看,本月实施定增的17家企业平均单笔融资金额为15.9亿元,较上月有所回落。此外,2013年2月A股IPO窗口持续关闭,开启时间仍不确定。

从实施定向增发的上市公司所属行业上来看,本月17家实施定增的上市公司行业分布较为分散,制造业完成定向增发上市公司数量居前,公用事业行业为本月完成定向增发融资金额最高的行业。(贺春禄)

■公司

GE 抢滩工业互联网

■本报记者 原诗萌

“如果我们不进入工业互联网领域,也会有其他公司进入这一领域。没有一家公司会忽略工业互联网革命带来的机会。”通用电气(GE)全球副总裁兼GE全球软件和分析中心负责人Bill Ruh在3月12日接受《中国科学报》记者专访时,如此表达GE在面对工业互联网革命时的紧迫感。

在过去的十几年里,互联网给我们的生活和工作带来了巨大的改变。而随着移动互联网和传感器的普及,以及数据分析重要性的提升,GE认为,一些新的变化也将在工业领域发生。于是,这家老牌的制造企业,在继续改进制造工艺的同时,也希望向上述新趋势靠拢,将人、数据和机器进行连接,帮助客户提高效率并节省成本。GE将此命名为“工业互联网”。

如今,GE上下都在紧锣密鼓地推进工业互联网相关事宜。除了去年发布的白皮书及9项全新的工业互联网服务技术,Bill表示GE还将推出更多服务技术,并加快位于硅谷的GE全球软件和分析中心的发展进程。

新的革命

移动互联网和传感器的普及,带来了数据量的暴涨,同时也让数据的管理和分析能力成为企业间竞速的焦点。

比如那个典型的“啤酒+纸尿裤”的例子:一些超市通过对消费者行为数据的分析,发现买纸尿裤的通常是丈夫,而啤酒是他们喜爱的产品,于是调整了货品摆放的位置,从而提高了销量。

在工业领域,数据分析的重要性也日益增加。GE今年1月在纽约州斯克内克塔迪市新建立的一家电池生产企业就充分体现了这一点。这座面积为18万平方英尺的工厂,共安装了1万多个传感器,用于监测生产时的温度、能源消耗和气压等数据,而工厂的管理人员可以通过iPad获取这些数据,从而对生产进行监督。

在GE首席执行官伊梅尔特看来,如今在全世界有数百万种机器和设备,如果将这些机器和设备与网络、大数据相结合,无疑将带来一场“工

业互联网”的革命。

GE在《工业互联网:突破智慧和机器的界限》这份白皮书中所列举的一些数字,可以让我们管窥工业互联网将产生的影响。

这份白皮书指出,通过部署工业互联网,各行业将实现1%效率的提升,并带来显著的经济效益。

比如,15年内能源行业节省1%的燃料,意味着能节约660亿美元;而医疗行业效率提升1%,则可以帮助全球医疗行业节约630亿美元。

同时,对于GE而言,这也意味着巨大的商机。

“现在每年消费者互联网的市场规模有一万亿美元,我想,未来在工业互联网领域也是如此。”Bill说。

加紧布局

对于即将到来的工业互联网革命,GE充满了紧迫感。“那些过去忽视消费者互联网所带来的机遇的公司,遇到了发展困难,而那些迎接消费者互联网的公司,则获得了胜利。我想同样的情况也会发生在工业互联网领域。”Bill对《中国科学报》记者说。

为此,GE进行了多方的部署。比如,将在互联网方面有超过25年经验的原思科副总裁Bill招致麾下,组建了GE全球软件和分析中心,并将该中心的位置选在美国信息科技的重镇——硅谷。

经过一年多的发展,该中心已经拥有超过350名员工。Bill表示,到2013年年底时,将扩大至超过600名员工。

除了人才的储备,GE在产品层面也加快了脚步。2012年GE宣布投资10亿美元,针对新兴业务模式提供新的服务产品与支持。同年11月29日,GE又一口气推出了9项全新的工业互联网服务技术,涵盖运输、能源、医疗等多个领域。

“我们希望每年能够推出20项不同的新服务,所以在产品这方面,我们和GE各个不同的业务集团都在进行密切合作。”Bill说。



GE 希望将人、数据和机器进行连接,帮助客户提高效率并节省成本。

多重挑战

介入工业互联网这一新领域,也让GE面临着新的挑战。

首先是大数据带来的难题。Bill表示,工业互联网时代需要处理的数据量,比在消费者互联网时代大得多,因此如何管理和存储这些数据是GE需要解决的问题之一。同时,工业领域对数据分析的实时性要求也比较高,这也将对GE提出新的挑战。

另一个重要的挑战来自网络安全。由于工业互联网连接的是机器,因此一旦出现问题,后果也将更加严重。比如,2010年时,全球已出现针对工业控制系统的病毒,可以利用工业控制领域

存在的漏洞感染数据采集与监控系统,从而导致工业设备停止运转。

此外,Bill指出,机器之间的通信也是工业互联网时代需要关注的重点。他表示,目前GE正在针对这方面进行研发,并已经有了一些新的实践。

比如,GE航空和埃森哲成立了一家名为“Taleris”的合资公司,为世界各地的航空公司和航空货运公司提供服务。通过该公司提供的产品和服务,航空公司能够对飞机上的各项性能指标进行实时监测和分析,并对故障进行预测,从而避免飞机因计划外的故障造成损失。

“要实现上述能力,我们需要把云计算、实时分析、机器间通信等技术很好地结合在一起。”Bill说。