

编者按:移动互联网市场正在走向高潮。一方面,投资创业扎堆;另一方面则是企业大事件频发。针对近日有关移动互联网的诸多活动,本报特意组织了这期专题,以反映移动互联网最新的发展动态。

移动互联网迎来投资热潮

□本报见习记者 甘晓

“对于这一波移动互联网热潮,我们走过、路过,但绝对不能错过。”在8月18日首届中国移动互联网投融资高峰论坛上,清科集团董事长兼首席执行官倪正东说。近年来,以iPhone为代表的移动终端,逐渐渗透进人们的生活,微博、手机游戏、手机视频、手机社交、移动音乐等丰富的移动互联网应用如雨后春笋般迅速发展,移动互联网的用户规模和收入规模也不断扩大,吸引了众多投资者的关注。

市场:日趋火爆

追溯移动互联网在中国的起源,恐怕要从“移动梦网”开始。2000年9月19日,中国移动和国内百家互联网内容提供商(ICP)首次坐在一起,探讨商业合作模式。随后,时任中国移动市场经营部部长张跃率团去日本取经,“移动梦网”雏形初现。

大头无线董事长、首席执行官(CEO)王秦岱是移动互联网行业的一名“老兵”,他将移动互联网发展分为三个阶段。他说,2005年为起步阶段,当时华友世纪公司成立三年便在纳斯达克上市,可以说是“躺着就把钱赚了”。但2006年起中国移动对服务提供商(SP)行业进行了整顿,行业进入低谷期。近年来,随着3G及移动终端的兴起,移动互联网迎来了新的发展高潮。

清科研究中心最新数据显示,2011年上半年,已经披露的中国移动互联网投资案例为31起,其中披露金额的投资案例为24起,总投资额为3.18亿美元。2011年上半年,中国移动互联网市场投资,无论从投资案例数还是投资规模,均超过2001年以来历年的情况。预计2011年下半年,这种投资热潮还将持续。

“去年看的最多的项目是电子商务项目,今年看的最多的则是移动互联网的项目。”倪正东说。据他透露,不止一家基金投资的互联网项目达到了20多家。而清科集团未来两三年内,也要将80%的资金投在移动互联网上。

然而,在市场日趋火爆的形势下,人人网董事长兼首席执行官陈一舟却认为,由于苹果推出App Store广泛占领了市场,以及我国现有知识产权保护情况,可能导致中国移动互联网公司攫取的价值比例较低,甚至可能低于PC互联网产业。

企业:机会在哪里

那么,对移动互联网公司而言,在行业中胜出的机会究竟在哪里?

据陈一舟分析,无线互联网行业中成功的公司最大的特点是快。他指出,手机更新周期较快,因此产品更新、推广都要围绕着他转,否则不可能成功。移动互联网的发展速度比PC互联网发展的速度快三倍以上。

对此,A8音乐集团创始人兼CEO刘晓松则提出了“快而不定,昙花一现”的忠告。红杉资本首席执行官周逵也指出,除了速度快,方向感对移动互联网公司也相当重要,公司需要着力发展选定的方向。作为投资者,他认为公司应当追求前进的“压强”,而不仅仅是“压力”。

正是在这一原则指引下,在过去一年中,红杉资本对移动互联网的投资中,包括高德软件、思凯、奇虎360、网秦等在内的四家公司都完成了首次公开募股(IPO)。

刘晓松同时强调,移动互联网时代更重视用户体验。“过去移动互联网是SP营销的时代,现在则是产品时代,产品的核心就是专注于体验。”

IDG资本合伙人张震也极力推崇用户体验在移动互联网发展中的重要性。他认为,目前企业不要将过多的精力放在几大互联网巨头上,“其实大部分人买手机并不关注是谁做的,主要是用起来舒服。”

然而,用户体验要考虑云端、终端及服务因素,同时不能太过简单,还需要构建独特的商业模式、品牌和营销,因此是一个复杂的领域。

苹果公司为一流的用户体验树立了榜样。刘晓松评价:“他们做的事情很简单,把硬件和软件结合好,用户拿到的不只是软件或硬件,而是全体验。”

掌握目标用户无疑是移动互联网企业做好用户体验的第一步。2010年中国互联网络信息中心(CNNIC)第26次互联网报告显示,高中学历的手机网民占42.9%,而学生、公司一般职员和个体经营者则是手机网民最集中的几类人群。如何针对这些群体进行用户体验开发显得极为重要。

“

2011年上半年,已经披露的中国移动互联网投资案例为31起,其中披露金额的投资案例为24起,总投资额为3.18亿美元。预计2011年下半年,这种投资热潮还将持续。



投资:什么算创新

投资者如何看待企业的创新,无疑对推动移动互联网投资良性发展有举足轻重的作用。

“创新在很多情况下是被迫的。”对于这个观点,投资者纷纷表示赞同。英特尔投资中国区董事总经理许盛渊进一步解释说,创新就是遇到问题的时候,找到一个比较好的解决方案。

纵观整个互联网的发展阶段,从计算机到互联网的普及程度我国都远远落后于美国。而一些成功的创业者大多都具有欧美留学经历,他们为我国互联网公

司带来了新的理念,目前几家大型互联网公司都是在这些新理念的基础上发展和成熟起来的。

“我们只是在别人的基础上一步一步地创新。”亿阳信通股份有限公司首席执行官任志军评价说。因此,目前最适应我国移动互联网发展的创新模式仍是“微创新”。联想投资有限公司董事总经理刘二海则认为,对于中国来讲,美国就像一个实验室,有一些实验出来的东西我们可以学习。

同时,投资者普遍认为,由于大型公司在组织机构上相对固定,小型公司创新活力更强。

比如,2005年成立的斯凯公司初期针对手机厂商制作软件,并由这些厂商付费购买软件。经过一段时间的艰难运作后,团队开始尝试把软件送给手机厂商和方案商,在用户使用时再付费。“这是一个颠覆性的创新。”斯凯公司首席执行官梁威说:“正是这样的不断创新让斯凯成功在美国上市。”

但是,大型公司在创新方面的影响不容忽视。腾讯、阿里巴巴和百度等三家公司被称为我国互联网行业的“三座大山”。面对大公司带来的压力,光速创投董事兼总经理必群认为,摸清大公司的弱点正是创新公司的好机会。

评论

为什么小米手机可以期待

□迅行

8月16日下午,小米手机在798艺术区D·PARK北京会所揭开了神秘面纱。当前正值移动互联网创业投资的高潮期,再加上小米科技创始人雷军的影响力,小米手机刚一亮相,就引发了业界热烈的讨论。

手机行业早已被认为是“一片红海”,因此业界对于小米手机的质疑颇多。

一种观点认为,虽然米聊和MIUI吸引了不少用户,但其中有多少人能转变为小米手机的购买者,还是个未知数。因此,推出小米手机没有必要。

另一种观点则认为,小米手机仅凭“高配置、低价格”,很难和苹果竞争。在智能手机更新换代频繁的今天,小米的这一优势很容易被取代。

但笔者却认为,小米手机可以期待。上述质疑均是用旧眼光看新问题,并未理解智能手机的本质。

2007年,苹果发布iPhone,将智能手机单一的性能比拼,改写为“硬件+软件+服务”的全体验式综合实力比拼,被业界戏称为“铁人三项”。

雷军在参加极客公园的一次活动

时也表示,自己对上述游戏规则“想得比较透”。

因此,可以判断,小米手机并非是一部“单打独斗”的产品,关注重点也不是靠米聊和MIUI吸引多少用户的问题,而是和MIUI操作系统、米聊等应用组合成“铁人三项”,形成全体验式的综合优势。从这个意义上说,推出小米手机不仅有必要,而且是雷军布局的重点。

而对于小米手机仅凭高性价比难以延续优势的质疑,笔者认为,不能将小米手机和其他iPhone效仿者进行简单类比。

说到这里,不能不提到互联网产品的几个重要特点,即专注、极致、口碑和快速。在复制成本低、依赖全球经济的互联网时代,企业必须做到专注和快速,才能将用户体验做到极致,积累口碑,从而在众多竞争对手中脱颖而出。

苹果的iPhone显然深得互联网产品的精髓。从2007年发布至今,苹果实际上只围绕iPhone这一款产品做文章,并将用户体验不断推向极致。而这样做的结果是:迄今只发布过4代产品,但全球销量已逾1亿部。

雷军显然也看到了这一点。但他心里很清楚,“苹果在极简方面堪称完美,只有走一条不同的路才有机会……过几年再看,就会发现小米手机和苹果走了一条完全不同的路。”

因此,小米手机没有在设计上做太多文章,而是以高性价比、广泛听取发烧友意见并每周五更新MIUI操作系统等作为突破点,在这背后,正是雷军向极致等互联网产品特点靠近的努力。

当然,小米手机最终能否成功,还需要更多条件。每部iPhone的利润接近50%,而从小米手机1999元的价格看,卖硬件显然赚不了太多钱。2010年盛大推出Bambook时,采取的也是低价策略,每部只卖999元,但却可以通过内容产品的销量来“反哺”。而小米手机、米聊和MIUI则仍处于积累用户阶段,如何赢利尚待观察。

此外,和苹果的iOS不同,小米手机的操作系统是安卓深度定制的,等于主动权掌握在别人手里,谷歌收购摩托罗拉移动后,是否会对安卓的开放策略作调整,也是小米手机未来发展不确定性因素之一,这将对雷军和他团队的智慧形成考验。

溢价63%收购摩托罗拉移动

谷歌125亿美元“豪赌”背后

□本报记者 原诗萌

8月15日,谷歌宣布以每股40美元的现金收购摩托罗拉移动,总价约125亿美元,与摩托罗拉移动12日收盘价相比溢价63%。

受此次交易影响,8月16日,摩托罗拉移动股价大涨55.78%,被认为会被微软收购的诺基亚公司,其美股上涨了17.35%,谷歌则下跌1.2%。

这一谷歌历史上规模最大、横跨互联网和通信领域的并购,引起市场强烈反响。巴克莱资本分析师安东尼·迪克莱蒙特表示,虽然面临整合的风险,但此次收购的战略意义重大。美国投资银行Piper Jaffray则认为,谷歌有可能从开放走向封闭。

“入口”之争

自上世纪90年代互联网兴起后,“互联网入口”就成了兵家必争之地,并多次易主。

2000年1月10日,美国在线宣布收购时代华纳公司。当时美国在线拥有最大的互联网用户群,再加上时代华纳的娱乐、出版和有线电视,堪称是世界上最大的传媒与信息公司。许多人甚至认为,互联网的战争就此结束。

然而,这一局面很快被雅虎所颠覆。雅虎借助“门户网站”的概念,将互联网入口从美国在线手里抢了过来。后来居上的谷歌则用搜索引擎技术将用户流量从雅虎的门户网站中“抽”出,并把自己作为最大的互联网入口。很快,谷歌也面临强大的挑战——2007年,苹果推出重新定义的智能手机iPhone,并将手机游戏规则改写为“硬件+软件+服务”的“铁人三项”。

以iPhone为代表的新型智能终端很快与传统互联网形成分庭抗礼之势。金融服务公司摩根士丹利在2010年4月发布的《互联网趋势》报告中甚至预言,5年之后移动互联网市场规模将超过传统互联网。

显然,智能终端终端搜索之后,成为了互联网新的重要入口。谷歌自然不会坐视不管。2007年11月5日,距苹果发布iPhone不到一年,谷歌就推出了基于Linux内核的安卓(Android)操作系统,作为和iPhone抢夺互联网入口的重要武器。

安卓系统没有让谷歌失望。据谷歌公布的数据,现在每天有55万部安卓终端被激活。而据咨询公司高德纳(Gartner)预计,到2012年,全球智能手机将有49.2%使用安卓系统,而苹果的iOS系统只占18.9%。

面对安卓的迅速扩张,苹果选择直击软肋——安卓薄弱的专利拥有权。

专利之痛

谷歌在移动通信领域的专利“积贫积弱”由来已久。据投资银行MDB Capital统计,在该领域谷歌只拥有317件专利,名列20个重点企业最末位。

而美国专利商标局的数据则显示,苹果拥有该领域的1820项专利,仅2011年就申请了347项,其中触控等人机互动界面领域的基础专利数还在不断增加。

7月15日,又发生了一件让谷歌颇为被动的事情——美国国际贸易委员会对宏达电子(HTC)与苹果公司的两项智能手机相关专利案件作出初步裁定:HTC侵犯了苹果的两项专利。这也成为苹果公司向安卓系统手机生产商发起专利诉讼的首场胜利。

高德纳的数据显示,安卓智能手机上季度售出4700万部,增长超过300%。到2015年,全球43.8%的智能手机将为安卓手机,高达4.3亿部。

如果以一部安卓手机最低支付10美元专利费计算,现在起至2015年,安卓阵营需要向微软、苹果这两大对手公司支付的专利费将相当可观,未必少于并购摩托罗拉移动的125亿美元。

而并购摩托罗拉移动,谷歌可以在确保本阵营手机销量增长的情况下,同时一定程度上抑制竞争对手,可谓一举两得。

巴克莱资本分析师安东尼·迪克莱蒙特对谷歌股票评级为增持,目标价格为730美元。他表示,这是一次有重要战略意义的收购,谷歌将拥有摩托罗拉移动1.7万项专利及7500项申请中的专利。

开放还是封闭

按照谷歌首席执行官拉里·佩奇的说法,谷歌收购摩托罗拉移动是希望通过强化自身的专利实力来提升市场竞争力,这有利于谷歌抵御来自微软、苹果和其他公司的反垄断威胁。

然而,在获取专利的同时,如何处理摩托罗拉移动和宏达电子、三星等合作伙伴的关系,成为谷歌不得不面对的难题。由于安卓推出时间点的正确选择和开放的策略,使其招揽了众多的手机制造商,发展势头迅猛。但同样是因为安卓系统的开放,使得系统版本升级等管理混乱,服务大量被盗版,谷歌对安卓用户的控制力降低,谷歌自有的生态圈也出现了问题。

谷歌是否将利用并购摩托罗拉移动的契机,改变上述局面呢?

清科研究中心资深分析师张亚男告诉《科学时报》记者,此次并购使得谷歌对安卓系统进行标准化成为可能,以规避各版本不兼容的弊端。易观国际高级分析师方丽也表示,此次对摩托罗拉移动的收购,是谷歌很好地将软件和硬件进行整合、摆脱版本混乱困境的重要机会。

然而,这样一来,谷歌无疑将伤害HTC、三星等合作伙伴的利益。Town Hall投资研究分析师汤森就认为,安卓合作伙伴三星、HTC将处在风险中。

美国投资银行Piper Jaffray则认为,如果谷歌像苹果公司那样同时研发硬件和系统的话,将严重损害安卓的市场份额,安卓系统的市场占有率将在2015年由目前的40%下降到20%。

关于谷歌所面临的上述难题,原谷歌公司全球副总裁兼大中华区总裁李开复认为,谷歌将通过“防火墙”的手段,让摩托罗拉移动从安卓得到的信息不超过别的硬件厂商。

拉里·佩奇也强调,摩托罗拉移动对谷歌来说是一项非核心资产,也正是由于这一原因,谷歌将对摩托罗拉移动采取独立的方式运营。为了消除合作伙伴的疑虑,佩奇表示,谷歌每年圣诞节后发布的Nexus旗舰手机,仍会开放给其他安卓厂商共同合作。

相关阅读

未来结局猜想

2011年2月11日,诺基亚宣布和微软达成广泛战略合作关系,并将主要采用微软的智能手机操作系统。谷歌并购摩托罗拉移动后,业界普遍认为,移动互联网的格局将呈谷歌、微软、苹果三足鼎立之势。

人人网董事长兼首席执行官陈一舟8月18日在参加中国首届移动互联网投融资论坛时也表示,此次并购标志着移动互联网的竞争已从“布局”进入“中盘”。他预测,黑莓、诺基亚等公司未来的一年会有比较大的变化。

但也有观点认为,硬件制造和销售涉及元器件、工厂、渠道、销售等多个方面,且摩托罗拉移动已处于衰落之中,互联网出身的谷歌很难力挽狂澜,因此可能会在榨取专利之后,再将摩托罗拉移动转手卖掉。

“谷歌不会与三星、宏达电子、LG等竞争,未来会寻求将摩托罗拉牌卖给中国厂商。”丹麦咨询公司Strand首席执行官约翰·斯特兰德甚至这样预测。

A8音乐集团创始人兼首席执行官刘晓松则认为,此次并购将刺激华为、中兴等企业开发自己的操作系统。事实上,采用阿里巴巴自主研发的操作系统——云OS的阿里智能手机,已经于7月底亮相。(原诗萌)