

核心话题

移动互联式微 产业互联势起

以用户数量为基础的移动互联网红利正在快速消退。最新的数据统计显示,2019年第二季度移动互联网用户数量净减少200万,在近20年的相关统计中,该数值还从未出现过绝对值下降的情况,这或许标志着移动互联网经济的发展拐点正式到来。

所谓红利,就是皆大欢喜,就是一张桌上打牌的人都赢了。移动互联网红利,说的是互联网技术在手机等移动终端应用时,只要能够吸引足够多的用户数量,互联网产品或服务的提供商就能获得超额利润,同时用户还能够获得一定额外补贴。这也是最近十几年来互联网领域最常见的商业逻辑,即提供商以资本“烧钱”先行、通过低价产品或免费服务来补贴用户,然后在用户流量的基础上通过广告等增值服务营利。

移动互联网红利的消退,是从受补贴的用户一方首先开始的。比如,在早期的互联网交易平台上,开一个网上商店几乎没有门槛,也没有所谓的年费,相比开一家实体店,小微企业及商业个体不仅可以减少房租水电等固定支出,还绕过了工商税务等行政成本,甚至还可以24小时营业以绕过营业时间的局限。网上店家的成本降低、周转加快最终传导给最终的消费者,使得网上购物方便而实惠。而只要入驻店家和消费者快速增加,互联网交易平台通过收取佣金也能赚得钵满盆溢。

而大约从五六年前开始,开网店的成本已经和开实体店成本持平了。一方面是随着用户数量的饱和及稳定,互联网平台开始收取年费等门槛费,另一方面是随着店家之间的竞

文/张林



作者为中国奥地利经济学50人论坛研究助理

移动互联网红利的消退所指的并不是整个行业即将衰落,而是说其增量空间已经碰到了天花板。与此同时,产业互联却方兴未艾。

争,经营过程中还需要支出较高的排名竞价费。再加上物流成本的上升,以及“眼球经济”带来的赢者通吃的特征,移动互联网平台最初的普惠性被逐渐侵蚀,终端消费者面临的网上、网下价格差也几乎被抹平。

接着,移动互联网红利的消退开始向供应商一端进一步蔓

延。表现之一就是移动互联网企业间的竞争日益激烈,竞争市场从一线城市、中心城市逐渐向外围城市、甚至农村市场依次下沉。今年年初被热议的“消费降级”现象,其实和众多低收入群体进入互联网消费领域相关。当最低收入的群体也被裹挟进了移动互联网的大潮,其实意味着移动通讯与互联网的结合已经达到了其所能触及的市场的边界,能够持续发掘的增值空间也日见稀薄。

再后面,通过资本先行以补贴用户的商业逻辑本身也行不通了。随着市场空间的日益狭小,大量补贴不是为了探索新技术的开发,甚至也不考虑现有技术的新应用场景,而仅仅是为了占有市场而补贴,仿佛有了流量就会有一切。但这样的补贴竞争要么带来市场垄断,要么带来产能过剩。于是,人们看到了网约车兼并潮之后的价格飞涨,看到了共享单车一哄而上之后的一地鸡毛。资本市场也开始有所警醒,对于互联网创业的投融资投资增速在下降,互联网企业的股价也在近期呈现下跌之势。

移动互联网企业竞争的本质,是对用户时间的节约,也是对用户时间的争夺。但是用户的时间、注意力终归是有限的,甚至手机屏幕的有效使用面积也是有限的,在各种终端程序涌现的同时,终归有一些应用图标会被挤出那块小小的屏幕。当然,移动互联网红利的消退所指的并不是整个行业即将衰落,而是说其增量空间已经碰到了天花板。

与此同时,产业互联却方兴未艾。移动互联与产业互联的不同,在于前者是互联网技术与移动通信领域的融合,而后

者则是信息技术与工业领域的融合。技术融合方向上的不同,带来的经济效果差距将是巨大的。移动互联可以说主要围绕消费者的衣食住行、社交娱乐展开,它的主要作用是在现有产品和服务的基础上,降低交易成本、节约交易时间,但对GDP的直接贡献却是相对有限的。

举例而言,交易平台撮合了大量的交易,却并没有显著扩大各个行业的生产,即便它能够使得消费者从每年消费1件衣服增加为2件衣服,却不能使消费者从消费一辆汽车增加为两辆汽车,而社交网络及视频直播等行业对经济产出的增加则更是微乎其微的。所以从宏观数据上看,过去的一年里,互联网及相关服务业的总收入约为1万亿元,软件及信息服务业的GDP占比约为3.6%,据此推算,整个互联网相关行业的GDP占比应该不到6%。

这意味着,虽然公众日常生活已经被移动互联产品所覆盖,但是移动互联网公司在经济产出上的能力还远远比不上一些传统工业行业,一家大规模的石油公司、汽车公司或者基建开发公司往往能够支撑一个人口百万级的城市的GDP产出,而极少有移动互联公司能够做到这一点。

产业互联的意义就在这里,物联网技术、信息技术和人工智能如果能够重新塑造传统产业、而不是仅仅局限在最终消费产品领域里,很有可能会让一个经济体走上高速增长的轨道。理解这一点并不困难,设想一下,如果未来的制造设备及住宅将广泛采用3D打印技术,或者未来的汽车都要采用智能驾驶技术,这意味着数以

十万亿甚至上百万亿元的产品将被重新生产,对GDP的撬动无疑将是巨大的。

5G技术如此受瞩目,正因为它是产业互联发展的关键点之一,在于它可以为智能汽车等智能设备、大数据及云计算等信息技术、物联网及虚拟现实等应用场景,提供一套互联互通的基础设施。5G技术本身也会深刻地改变现有移动互联网行业的业态和竞争格局,至少手机终端的研发和生产将要重新适应5G的要求,如果哪天苹果手机跌落神坛也并不奇怪。

虽然5G的商业化和日常化使用仍然需要假以时日,但并不妨碍现有的移动互联企业纷纷向产业互联企业转型。不只有企业界在积极投资产业互联,政府部门也对新技术的突破保有无限期望,特别是在全球经济增长率日渐下行的今天,自由经济最纯粹的美国政府对于特斯拉等科技企业也多有补贴。

一个普遍的经验是,当某种改变经济与生活的技术突破到来的前夜,总会出现投资泡沫的现象,以及诸如“水变油”类似的骗局和骗补现象。而现如今,无论国内国外,几十页创业计划书能够拿到上亿风投已经不足为奇;新能源骗补出现了、“水氢发动机”出现了、硅谷“女乔布斯”的科技骗局也出现了,而产业互联等领域的技术突破似乎还差上那么一口气,即便在美国也是如此。

移动互联式微,产业互联势起,这就是当下的时代。科技对于经济增长的影响、对于生活水平和生活方式的改变可谓前所未有,在产业互联的大潮里,希望能够有更多的企业涌现其中。

上接 E3

同时,日元、欧元等货币的比重在不断提高。可以预计,一旦美联储丧失“独立性”,美元很容易陷入通货膨胀的局面,这将导致各国的外汇储备更多地采用日元、欧元、英镑等货币,美元一家独大的局面将会撼动,全球货币竞争的局面将会加剧。二是世界金融市场短期内将会出现波动。美联储的使命主要有两个:一个是维持金融系统稳定;另一个是维持物价和经济稳定。在民众的意识中,央行的“独立性”通常被视为稳定经济体系的一个关键因素,一旦央行丧失独立性,金融市场将会作出反映,已有无数事例证明了这一点。去年,土耳其央行按总统要求下调利率,土耳其里拉兑美元汇率下跌近30%,主要是出于对土耳其央行独立性的担忧。前不久的美联储降息,道琼斯市场大跌,市场没有迎来预想的掌声和积极反应。一旦美联储丧失“独立性”,社会公众对金融市场的担忧将会加剧,信心不足将会导致世界金融市场不可避免地出现波动。

三是全球货币政策的协调将更加困难。目前,各国货币政策的协调是国际货币金融体系面临的重要问题,在既有的框架下,主要国家的央行不受政治的影响,在防止竞争性贬值等方面达成了共识和建立了相应的机制。一旦美联储这个“超级央行”丧失独立性,被政治利益绑架,政治团体为竞选需要诉之于货币政策,由于全球大国的政府换届时间比较集中,各国货币政策的协调将预计更加困难。

随着中国经济实力的不断提高,人民币的国际地位不断提高,在变幻莫测的国际局势下,必须保持“风雨不动安如山”的定力,加强金融基础设施建设,继续扩大金融开放,大力推进人民币国际化,推进货币利率并轨改革,不断完善金融体制机制,持续提高中国金融体系的深度和广度,集中精力办好自己该做的事,在全球金融货币体系改革中不断贡献中国智慧和力量。

产业观察

电动汽车需要一次“野蛮生长”

也许是宿命,也许是规律。通用汽车本来可以拔得纯电动头筹,改写汽车业的历史。

2001年,通用汽车CEO瓦格纳邀请69岁高龄的鲍勃·鲁兹重新入职负责通用的全球产品开发,成为公司的2号人物。曾经当过海军陆战队飞行员的鲁兹退役后加入通用,后来又辗转福特和克莱斯勒。入职前,鲁兹恰好担任一家电池技术公司的董事长兼CEO,注意!是电池技术公司。但瓦格纳看中的是鲁兹在克莱斯勒任职时的传奇经历,在那里,他主持开发的道奇蝰蛇超大马力概念车曾经震动了整个汽车届。

2005年,鲁兹突发奇想,把他领导电池公司的经历和通用未来新车型开发联系在一起,为什么不用电池来做汽车的动力?

鲁兹激动地把打造电动汽车的计划告诉同僚们的时候,大家不约而同露出了“呵呵”的笑容。其实,传统汽车生产商早就在布局纯电动汽车的开发,早在“玛塔那”和吉利们在开始尝试进入乘用车生产领域的同时,通用汽车就推出了自己的第一台纯电动汽车EV1。

这是一台真正意义上的依靠电池驱动的插电式汽车,通用汽车在加州——特斯拉诞生的地方推出1100辆EV1汽车,新车采用出租方式。但因为续航里程过低,生产成本远高于预期,这个项目遭遇了滑铁卢,租约到期后,通用将车全部召回销毁。这次尝试成为通用的一场灾难,一部名为《谁杀死了电动汽车》的纪录片拍摄了失败的全过程。

上世纪90年代初,加州雾霾严重,为了降低汽车尾气对公众

文/刘戈



作者为央视财经评论员

在我和不同投资人交流的过程中,他们异口同声地认为闯入电动汽车领域是一个风险系数极高的冒险,但没有一个否认这种冒险可能带来的巨大收益。

的危害,加州颁布了《零排放法案》,通用EV1电动汽车就是对这一法案的响应。本片的导演克里斯·佩恩正是通用EV1电动车的忠实拥护者。导演和其他的电动汽车拥护者在加州的沙漠中为其举办了一个葬礼。电影的片名就是导演提出的问题:谁杀死了电动汽车?

通过调查,导演把“凶手”定格为美国的石油巨头以及他们的帮凶。石油公司为了自己的利益,先是支持草根组织以浪费

纳税人的钱为由反对加州政府建设充电站,再不断地游说政府议员和媒体民众,极力地去鼓吹他们的电动汽车无用处。

政府成了石油公司的帮凶。EV1电动汽车的陨落,与政府政策变化密切相关。电动汽车幕后的推动力是卡特政府倡导新能源,而布什政府上台后,几乎所有支持电动汽车发展的政策都被取消。纪录片中最有意思的地方在于石油巨头另外的帮凶就是通用汽车自己。通用汽车高层推出电动汽车,目的只是为了应付加州的《零排放法案》,自己并没有很强的主动性。

由于制造成本高,获得利润少,对电动汽车的发展消极对待。最后甚至充当了刽子手,对市面上尚在运行的EV1进行集中回收销毁。当然通用自己并不承认这种指责,但公司在电动汽车的发展上并没有给予足够的支持是无法否认的。

当鲁兹向他的同僚们提出重启电动汽车的设想时,理所当然,他们告诉他通用过往的历史并不支持他的设想,通用已经通过失败验证了电动汽车这条道路的错误。

不久后,当鲁兹听说硅谷一家名叫特斯拉的公司正在开发一种高性能的电动汽车,已经75岁的鲁兹紧迫起来,为什么一家籍籍无名的小公司敢于尝试技术如此复杂的项目,而如此强大的通用汽车却不能?鲁兹决意不听同事们的忠告,他私下组建了一个非正式的团队,吸收了参与过EV1项目的老员工并写出了一份有关电动汽车远景发展的白皮书,其目标是开发一种被称为iCar的产品,显然这一称呼抄袭了苹果的iPod。2006年3

月,这份报告被瓦格纳领导的汽车策略委员会通过。

新的研发团队组建起来,高层虽然渴望这一项目能够成功,但给团队配备的资源却少得可怜。甚至很多工作人员依然在其他部门工作,而在研发团队兼职工作。但研发团队终于克服重重困难,在2007年的底特律车展上,被命名为雪佛兰Volt的概念车如期亮相。

2010年,经历了金融危机的惊涛骇浪之后,通用汽车终于推出雪佛兰Volt。新车采用锂电池,续航里程只有85公里,为了解决电动车“里程焦虑”的问题,增加了一台给电池充电的汽油发动机。

在雪佛兰Volt推出前,鲁兹说它将完全改变游戏规则,“随着电池技术生产的常规化,第二代、第三代的价格将更便宜,我认为它有潜力变成新版T型车,成为全世界最主流的车型”。汽车评论家当时评论到:如果Volt失败了,这将是一个灾难信号,它暗示着通用既不懂如何下注,也不能破除官僚主义的束缚而进行革新。但如果Volt成功,通用则可以宣布,它再次成为汽车业设计和技术的领导者。

十分令人玩味的是,十年过去了,雪佛兰Volt既说不上成功也说不上失败。十年来雪佛兰Volt累计销量10万辆,不多不少,不温不火。2019年年初,通用汽车宣布了全新公司重组方案,其中包括关停北美5座工厂,停止生产雪佛兰Volt。

从EV1到雪佛兰Volt,通用汽车用20多年的时间两次完美验证了为什么大公司面对产业的迭代总是力不从心。

现在,中国汽车也再一次进

人到20年前的局面。众多的企业再次无照进入到汽车行业。众多的创业者看好了电动车这一市场未来的巨大成长空间。

现在的纯电动汽车领域,像极了20多年前的乘用车市场。虽然有主流汽车厂家推出了多款车,虽然主管部门一如既往地试图用生产许可证规范出一个完美市场。但来自不同领域的梦想家们却全然不顾规则,不顾汽车行业有意无意中竖起的道道壁垒,义无反顾地杀了进来。

在我和不同投资人交流的过程中,他们异口同声地认为闯入电动汽车领域是一个风险系数极高的冒险,但没有一个否认这种冒险可能带来的巨大收益。

是否进入这一行业,不是对错的问题,而是对失败风险的心理承受度的问题。毫无疑问,从马斯克开辟电动汽车市场的那一天就已经注定,电动汽车不是汽车行业的升级换代和市场新趋势,而是一次颠覆式迭代。

造车新势力们义无反顾地加入,是因为他们坚信,在行业面临全新迭代的时候,传统主流大企业往往因为自身的官僚体系导致动作迟缓给新势力留出足够的时间和空间。

1995年,我开始经常坐轿车出门了。这台厂家赞助的轿车没有合法出生证,也没有品牌。因为是一家乡镇玛钢厂师傅们用手工打造出来的,我们给它命名为“玛塔那”。20多年前,一辆桑塔纳轿车是“身份的象征”,没有桑塔纳,一辆完全山寨的“玛塔那”也足以让外出变得十分方便且面子十足。

“玛钢”就是可锻铸铁,毫无悬念,这家本来生产可锻铸铁管

道的工厂只生产出几十台“玛塔那”便倒闭了。这家生意本来不错的乡镇企业看到了乘用车未来的极大需求,买了一台二手桑塔纳,从南方请来几个师傅,便开始制造轿车,他们的转型升级之路看上去既可笑又悲壮,这种“作死”的劲头其实就是几十年来中国经济发展的源动力。

实际上,虽然有几次走在路上抛锚,导致我们在寒风中艰难地推车前进,但在大部分的时间,当它的发动机铿锵有力地“突突”起来后,丝毫不影响作为一台标准乘用车的全部功能。

上世纪90年代中后期,全中国有数万家各种乡镇企业、大小作坊雄心勃勃地走上了制造汽车的不归之路,绝大多数的企业最后被许可证和自身的产品质量扼杀在摇篮里,但也有极少数企业在夹缝中艰难地活了下来,他们就是现在吉利、奇瑞、长城等汽车品牌。

若干年前,当李书福说出“汽车不就是三个沙发加四个轮子吗”的名言的时候,引得哄堂大笑。玛钢厂造车和吉利造车,打破了汽车工业从业者长期试图维系的神话——汽车工业是高度技术密集、资金密集的产业,除了国有企业和外国大厂没人能干的了。但现在的吉利,是中国第四大乘用车生产企业。

历史不能假设,假如中国汽车业当年不是硬性的许可证制度把大量已经知道怎么制造汽车的企业挡在门外,那么中国汽车市场还会是现在这样以国外品牌占据主流市场的局面吗?

在电动汽车正在全面迭代传统汽车业的当下,电动汽车领域需要再来一次野蛮生长,造就新势力蓬勃发展的土壤。