

蹭热度还是硬实力? 声网火爆之谜

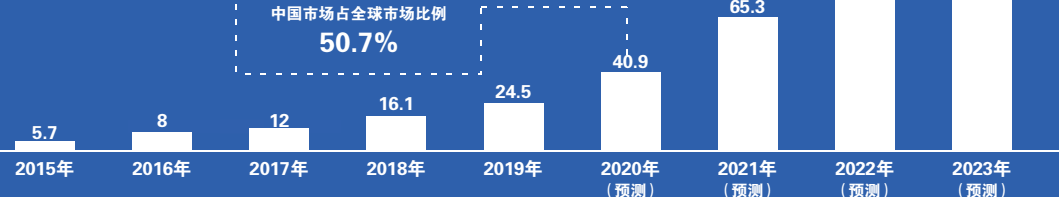
2021年2月初,一家名为“声网”的实时互动云服务商声名鹊起,甚至比半年前赴美上市时更引人注目。截至美国东部时间2月3日收盘,声网股价飙至90.77美元,涨幅21.24%。这是继特斯拉CEO马斯克在Clubhouse语音聊天,Clubhouse服务声网股价上涨30%后,声网在2月的第二次资本狂欢。2月以来,声网股价从56.49美元一路涨至90.77美元,总市值从57亿美元跳到90亿美元。

声网两起收购案也在近期曝光,标的是IM(即时通讯)云服务商环信和实时互动白板软件Netless。由于是toB服务商,普通用户对声网并不熟悉,其实在陌陌直播连麦、荔枝语音直播等服务的背后都有声网的技术支持。从全球互联网通信云市场规模的增长趋势来看,以声网为代表的云通讯厂商大概率会继续被资本青睐,行业洗牌也将继续。不过顶着“全球实时互动云第一股”的声网,此前在业务和资本操作上都相当低调,以至于不禁让人猜测,当下高调的声网是不是在卖噱头。

2015-2023年全球互联网通信云市场规模及预测

■ 全球互联网通信云市场规模(亿美元) ● 全球互联网通信云市场规模增长率

数据来源:艾瑞咨询



反映在声网,营收增长是最直接的表现。2020年三季度,声网实现3080万美元营收,同比增长80.8%,活跃客户数量1815个,同比增长95.4%。

市场扩容也引发了资本异动,声网连续上涨的股价只是证据之一。

IT桔子数据显示,2020年云通讯领域拿到21.4亿元投资,是2013年至今金额最高的一年,其中容联云拿到的投资最多,有1.25亿美元。2021年1月,容联云赴美递交了招股书,可提供CPaaS通讯能力(语音、短信等)、CC(智能云客服与云联络中心)、UC&C IM及企业移动门户、双录、企业直播)和CV(视觉智能行业解决方案)。

从业务版图看,声网的赛道更垂直。正因如此,张毅直言声网的两起收购案意在转型。他以声网收购Netless为例,向北京商报记者解释:“我认为声网对互动白板这种技术能力的获得不是最重要的,更重要的是,他们是不是要杀进视频会议市场,从纯粹的技术服务商转型到更前端的应用型服务商”。

发出这个疑问的原因是:理论上讲,日趋成熟的5G低延时高带宽能力可以解决网络延迟等问题,在5G大规模普及后,声网在前期积累的技术优势恐怕难以延续,老业务会遭遇冲击恐怕在所难免”,张毅说。

张孝荣也提到了5G对云通讯企业的影响:声网的主要特点是基于RTC对网络进行优化,减少网络延迟对通信的影响。5G的特点是高可靠与超低延迟,网络也就不存在优化的问题了,那声网的未来会不会出现生存问题?”

针对转型前端应用,朱超华直言:不会,我们收购环信是为了补充加强实时互动版图的产品能力,不会做具体的应用,声网提供的都是PaaS(平台即服务)的产品形态。”

提及5G是否会影响到声网发展,他说:5G时代互联网连接的基础技术是不变的,5G没有改变互联网本身的特质,网络仍然会面临丢包、延时、抖动、终端性能多样性等复杂问题,所以需要像声网这样的技术服务商来保障5G时代的实时互动体验”。

在会不会做前端应用这件事上,张孝荣也认为声网主要还是会以技术服务为主。但是他认为:“互动白板主要用在网络会议产品上,在技术层面没什么创新点。声网可以借着这个风口,在资本市场上卖卖噱头”。

北京商报记者 魏蔚
图片来源:声网官网

低调公司忽然高调

忽然之间,声网的新闻几乎天天都有,而且都不算小事。最新的消息来自资本市场,截至美国东部时间2月3日收盘,声网股价增长21.24%至90.77美元。

业内人士普遍认为,声网股价2月的增长,与特斯拉CEO马斯克不无关系。2月1日,马斯克在社交平台Clubhouse创建聊天室,与多位嘉宾语音互动,海外用户一度将Clubhouse邀请码炒至600元。当天Clubhouse的实时音频服务声网,股价首次攀上70美元,涨幅30.29%。此后Clubhouse的热度不减,国内用户也开始四处求邀请码,2月3日,声网股价再度拉升。

另一个声网“吸金”事件是定增。根据声网2月1日发布的公告,已向一投资机构增发2.5亿美元,此次定增预计在2021年2月完成。

还有两起收购案也不能忽视。第一起是声网收购IM云服务的头部企业环信,第二起是声网吞下互动白板软件Netless。

针对这两起收购案,声网产品市场负责人朱超华向北京商报记者表示:“预计在2021年一季度完成对环信的收购,双方

将打造实时互动云行业RTC(实时音视频)+IM产品组合。Netless是一个由十余开发者组成的团队,是我们从开发者社区中发掘孵化出来,然后并入了声网”。

短短几天内,这桩事件让声网的知名度暴涨,连声网内部人士都向北京商报记者直言:“我们也觉得突然”。

之所以有反差,主要是因为声网此前太低调了,这也是toB服务商的通性。声网成立于2013年,是一家实时互动API(应用程序接口)平台,开发者调用API,就可以在应用内整合多种实时音视频互动场景。目前使用声网服务的企业包括小米、陌陌、荔枝、WPS等。

以声网和荔枝的合作为例,声网官网的介绍称:“由声网提供技术支持的荔枝语音直播,不仅可以同时与上万名听众进行语音连线,还支持主播之间互相语音连线”。

技术门槛成色几何

其实,音视频类企业都有自己的技术团队,针对和声网的合作,荔枝相关人士向北京商报记者坦言:“所有的企业都是一起成长的,并且寻求效率最大化。这也有成本的考虑,每个企业都有自己技术的优势”。

朱超华在与北京商报记者沟通时提到:“与自研相比,使用声网技术的优点是,用户的体验更稳定、可靠、低延时;声网的SDK(软件开发工具包)系统易于集成,可降低开发时间”。

他以声网针对教育行业推出的aPaaS(平台即服务)产品灵动课堂为例解释,“教育机构和开发者最快15分钟就可以上线在线互动教学平台,节省90%开发时间。声网所在的实时互动云领域,技术壁垒是非常高的”。

不过,行业观察者不这样认为。深度科技研究院院长张孝荣向北京商报记者表示:“声网技术的专业程度很高,门槛不好说。但如果腾讯、阿里这样的大厂要做,也能轻松搞定。比如游戏,要求实时交互,这些应用对网络优化的要求比声网的更高”。

艾媒咨询CEO张毅向北京商报记者坦言:“声网这类企业的技术壁垒不能算太高,互联网巨头尤其是在视频领域有深度布局等巨头,通常会有相应的技术储备,要推出相应的解决方案并不难,主要看市场规模够不够大,会不会吸引巨头的兴趣,如果巨头要进来,对声网显然是一个非常大的冲击”。

按照腾讯云官网信息,腾讯云已在IM

和RTC领域推出多种解决方案。腾讯RTC主打低延时直播和多人音视频两大解决方案,支持低延时直播观看、实时录制、屏幕分享等能力,也能和直播CDN内容分发网络)无缝对接,适用于互动连麦、跨房PK、语音电台等业务场景。

从提供云计算基础设施,到推出垂直领域解决方案,这是云计算厂商的发展趋势。具体到互联网通信云市场,客观原因是高企的增速。

根据艾瑞咨询发布的《2020年全球互联网通信云行业研究报告》,2016年全球互联网通信云市场规模8亿美元,较上一年增长40.6%,2019年该市场增长52.4%至24.5亿美元,中国市场占比50.7%。2020年全球互联网通信云市场规模40.9亿元,增速达到67.1%,创新高。预计到2023年该市场规模将涨至133.5亿元。

做整合还是卖噱头

让互联网通信云市场猛涨的原因很多,包括全球网络连接速度快速攀升,互联网通信体验持续优化;发展中国家基础设施加强,互联网和移动互联网覆盖率提升;社交距离催生无接触服务,互联网通信需求快速爆发。

· 抛砖引玉 ·

云计算走到商业盈亏拐点

张绪旺

“喜大普奔”,阿里云盈利的消息传遍全网,2020年四季度经调整净利润2400万元,相较于161亿元营收,金额不大、震动不小,要知道,上一年同期,阿里云的亏损还高达3.56亿元。所谓巨头的一小步,产业的一大步,阿里云投入了11年,守得云开见月明。

固然,财务上的盈利,有各种因素左右,初级阶段的盈亏平衡,可能未来盈亏折返跑,何况阿里云强调,还会继续加大投入。但总体上,长期扯后腿的业务,能够盈利就反映了企业能力。

重要的是,作为中国云计算行业实打实的执牛耳者,阿里云的盈利,是整个云计算产业走到商业转折点的缩影。

云计算是现在时,更是未来时,与大数据、人工智能、区块链相仿,作为全球科技产业决胜未来的基础性技术趋势,它的重要性已经深入人心,应用性也日强于日。

不过,反映在商业模式上,尤其个体企业和产品的生存能力上,云计算饱受争议,简单地说是“何时能盈利”。

事实上,可能直到今天之前,阿里云

也很难给出具体节点,作为投入超过千亿元,仍要继续投入2000亿元的长期项目,云计算从业者着实费钱。

这在商业层面,云计算一直存在有趣而尴尬的“省钱与赚钱”悖论。

抛开负责的技术路径不谈,云计算主打的营销和销售口号就是“给企业IT建设省钱”。

在云计算之前,一家企业搭建和加码IT架构,就是买服务器、买带宽的各种“买买买”,不仅占用实体空间和人力财力,而且优秀的IT建设,必须是冗余的。因为,企业的IT需求有高峰有低谷(比如某些促销节点引发网站浏览量大增),而储备IT资源必须满足高峰需求,就必须“多花钱以备不时之需”,这种高峰低谷的差异越大,企业“理论上不必要但没办法”的冤枉钱就花得越多。

云计算的出现,在成本效益的取舍上解决了上述问题,那就是,大多数企业不必采用传统IT采购,而是通过一根网线,弹性购买IT资源,从而总体上大幅减少IT建设费用。

这样一来,专业云计算公司,比如阿

里云、腾讯云、金山云等,就把这部分成本担了下来。并且,为了满足客户的需求,它们必须加码更大力度的前期基础设施投入。这还没有计算为了扩张市场和价格竞赛,云计算公司往往采取更激进的竞争策略,亏损就成了它们的家常便饭。

竞争是残酷的,尤其是伴随产业大转型的竞争,让云计算有信心但底气间或不足。好在,有企业终于在财务上证明了盈利的可行性,又让产业自信不少。

不过,如同财务盈利层面的初级阶段,云计算在应用上也处于初级阶段,这像极了互联网早期,大家只是把东西搬到网上,资源的左手倒右手,而附加值和新增价值很小。云计算也是如此,目前还在抢戴尔、IBM等传统售卖IT的企业饭碗,并非让客户花更多钱去购买更多的服务。

省钱,绝不是云计算的终极目的,而是通过增值服务实现客户和平台的双赢,这一天,需要云计算与大数据、人工智能、区块链等其他技术和应用的交融化学反应。

· AI一周纵览 ·

■ 阿里达摩院已获AI、自动驾驶等领域60多项世界第一。据介绍,目前阿里达摩院已设立14个实验室,在AI、量子、芯片、自动驾驶等领域获得60多项世界第一,在国际学术会议和期刊上发表论文1000多篇,并先后孵化平头哥和小蛮驴两家技术公司。

■ 腾讯关联公司申请自动驾驶相关专利。天眼查App显示,近日腾讯科技(深圳)有限公司申请了一件名为“自动驾驶仿真方法和装置、存储介质及电子设备”新专利。根据该专利摘要,本发明公开了一种自动驾驶仿真方法和装置、存储介质及电子设备。

■ 百度关联公司等成立新公司,经营范围含智能车载设备制造。近日,百度关联公司投资的杭州越光智能科技有限公司成立,注册资本20万元,经营范围包括人工智能硬件销售;人工智能应用软件开发;智能车载设备制造;智能仓储装备制造;智能家庭消费设备制造;智能机器人的研发等。

■ 云从科技智能识别技术落地成都双流机场。云从科技联合华为、中航信近日在成都双流机场落地以智能识别技术为核心的服务项目,包含“3D全真实景VR导航”“佩戴口罩智能识别算法”“零接触无感式登机”等出行项目,2021年春运正式上线。

■ 驭势科技和巴斯夫打造化工领域智慧工厂项目。驭势科技自主研发的厂内物流解决方案即将在巴斯夫上海浦东科技创新园(巴斯夫浦东基地)启动,运用于厂区内化学原材料转运。

■ 辽宁大连首批无人驾驶出租车开放。近日,五辆无人驾驶出租车在辽宁大连金普新区面向居民开放免费试乘,下一步大连将在金马路无人驾驶场景应用的基础上,推进小窑湾区域和金石滩国家旅游度假区区域无人驾驶场景的应用。

■ 中金公司预计,2025年全球机器视觉行业规模92亿美元。机器视觉是人工智能正在快速发展的一个分支。简单来说,机器视觉就是用机器代替人眼来做测量和判断。机器视觉系统辅助设备进行自动化生产和智能化检测,具有广泛的应用行业和应用场景。

栏目主持:魏蔚