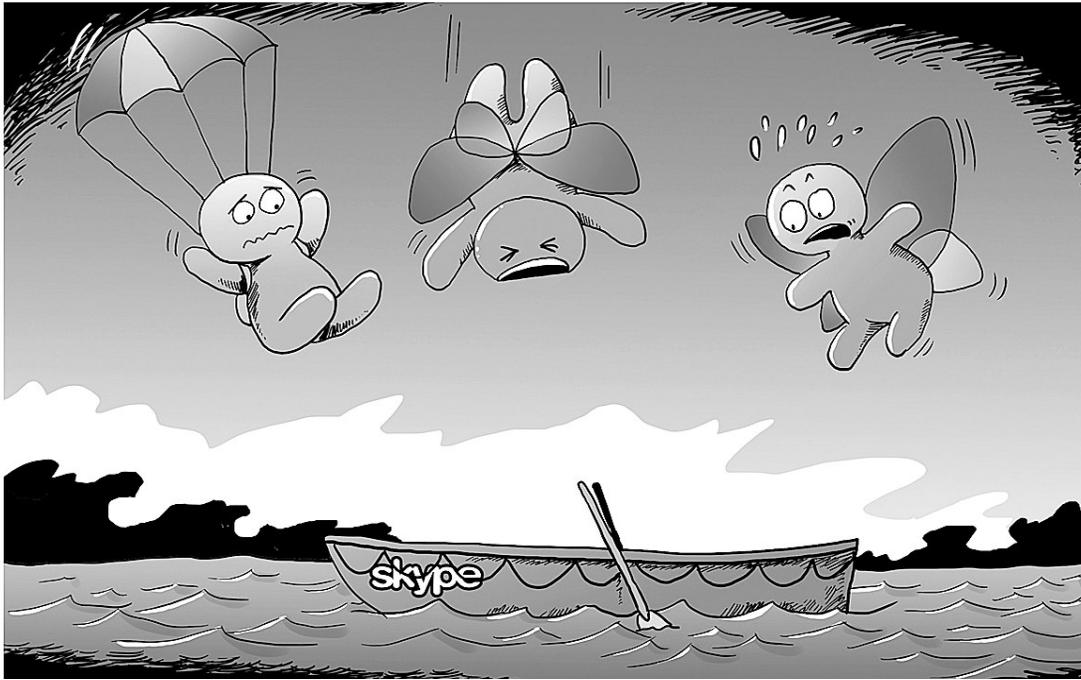


## 经济新闻 | 能见度

移动互联网时代,“恐龙”的死亡需要多长时间?

作为与QQ同一年诞生的IM(即时通讯)产品,MSN最终的结局,确实让人喟叹不已。想当年MSN称霸的时候,一度占据了全球IM市场60%的市场份额(2008年数据)。而今,微软已经在全球范围内(除了中国内地)关闭了MSN业务,唯一残存的中国内地MSN也即将入土。

## MSN墓志铭:生于创新,死于保守



随着日前微软正式接过Tom在线手中的Skype中国地区运营权,中国内地MSN业务迁移至Skype已成定局,MSN将成为历史。  
漫画 张建辉

### ■推荐 人民币内贬外升或将是长期隐痛

近年来,人民币出现了与一价定律或购买力平价理论相违背的对内贬值、对外升值并存的现象,也即人民币价值悖论。

根据学界共识,这一现象是中国经济内外失衡的具体表现。外升是对人民币价值严重低估的修复。人民币币值被低估,不仅导致国民财富被别国刮走,而且导致中国经济结构调整速度缓慢。内贬是货币利率压制过低的反应。中国经济增长一直沿袭投资拉动型道路,低利率是刺激投资的有效手段。

当前中国人口正快速老龄化。人口老龄化最主要的影响就是储蓄率的全面下降。缺乏充足真实或种子储蓄支撑,随着经济下行,产能过剩、地方债务风险日益暴露,商业银行不良贷款余额今年以来连续三个季度上升,同时不良贷款率随之上升等,均进一步侵蚀真实储蓄水平。从此角度而言,中国维持货币宽松或是较长时间的无奈选择。随着通胀中枢的不断抬升,中国真实利率水平仍将处在较低水平。

真实储蓄下降,使中国未来对外部资本的倚重将进一步突出。中国M2/GDP高比值反映中国经济单位投入产出率、经济增长率和全要素生产率呈下降态势,使得投资边际收益率对外商直接投资的吸引力日衰。实现人民币稳定升值,将是维持资本流入、弥补国内储蓄不足的有力路径。人民币升值的决定因素已由过去的贸易顺差推动转向资本推动。

貌似悖论的人民币“外升内贬”,可能将不仅是短期现象,也是一种长期存在。如何使二者良性互动将是新一轮金融改革的重点。人民币汇率调节的主要思路是维持人民币温和升值,并使升值幅度与中美两国的通胀率差值相一致。

【据《21世纪经济报道》文章整理分析】

11月24日,微软正式接过Tom在线手中的Skype中国地区运营权,Skype中国回到微软的怀抱。由于微软在全球范围内(除了中国内地)已经关闭了MSN业务,因此,中国内地MSN业务迁移至Skype中已成定局,MSN也将成为历史。

作为与QQ同一年诞生的IM(即时通讯)产品,MSN最终的结局,确实让人喟叹不已。想当年MSN称霸的时候,一度占据了全球IM市场60%的市场份额(2008年数据)。在中国内地市场,早年的MSN是高端大气上档次的代名词,高端人士、白领阶层皆以使用MSN为荣,MSN成了一种身份认同的标签,而当时的QQ,则被视为屌丝产品——如果在交换联系方式的时候,人家给你留的是MSN,你给别人留的是QQ,那么层次高下立现。

然而,如今的MSN早已是脱毛的凤凰,MSN中国区负责人去年透露的数据是,中国MSN的月活跃用户数为5000万到6000万,与QQ7亿多的活跃用户相差甚远。一年时间过去了,MSN的数据肯定更难看。笔者身边的朋友几乎已经没有人使用MSN了。而QQ早已从丑小鸭变成了

白天鹅,其“兄弟”微信的发展也是一日千里。最新数据显示,微信用户数量已经突破了6亿,其中国内用户超过4亿,海外用户超过1亿——这一用户规模,已经与Skype处于同一水平。

MSN之所以在如此短的时间里陨落,一方面是因为微软2011年5月斥资85亿美元收购Skype,而Skype的功能与MSN有较大重合性,微软不得不将MSN整合到Skype中去;但更重要的原因,则是因为微软在移动领域创新力度不够,在其他IM技术创新、应用创新不断的时候,MSN固守已有的成绩,创新明显不足。在功能强大的QQ、FACEBOOK、微信面前,MSN已经很难留住用户。腾讯就曾直言不讳地指出,质量下降对互联网产品有致命打击,MSN的实例证明产品质量停滞不前导致用户数量流失。

如今,MSN将被Skype完全取代,微软也对Skype寄予厚望。但是,如果Skype不在创新上做足文章,以足够的应用和服务来留住用户,那么,MSN的今天,很有可能就会成为Skype的明天。至少,从国内来看,微信、来往、易信等新一代IM

所表现出来的活力,在Skype身上很难看见。除了那些对国际长途依赖比较大的用户之外,很难有充分的理由让用户选择Skype而不是使用微信等产品。

当然,Skype也并非前途暗淡。对于微软来说,其移动战略是一盘大棋。2010年,微软公司发布Windows Phone,成为智能手机时代与IOS和Android并驾齐驱的三大系统之一;2011年斥资85亿美元收购Skype;去年,微软推出Surface系列平板电脑和新一代Office办公产品Office 365,在移动领域努力追赶谷歌和苹果;今年9月,微软又斥资72亿美元收购移动设备制造商诺基亚,实现软硬件的一体化。微软的计划,就是利用Skype穿针引线,盘活移动战略这盘棋。这也是微软能给Skype开出85亿美元天价的原因所在。可以想见,微软在整合Skype和MSN之后,如果能充分利用二者的用户群和自身的软硬件优势,创新移动终端产品,提高移动端即时通讯服务质量,Skype未来在移动领域圈下一大块地盘也并非痴人说梦。

高凌云 南都供稿

## 马云对银行的双向围剿

最近债券市场暴跌,许多国字头大佬不敢发债券,收益率过高,债券投资者苦不堪言。这是商业银行们正在为自己此前不慎的资产配置行为付出代价:疯狂的把资产配置到了国有企业、房地产、政府融资平台等项目,风险控制完全失效,一旦出现大量产能过剩后,资产周转失灵,只吸钱,不吐钱,借新还旧,展期等手段统统使用,货币流通速度下降,过剩产能成为吸金黑洞,于是银行手里就缺钱了。

这对于银行已经够可怕了吧,但其实这不是最可怕的,最可怕的是马云发起的双向围剿:一是对负债端的围剿,让储户把存款从银行里取出来,投入货币基金,投资货币市场博取收益;二是在资产端的围剿,由协议存款引发货币市场收益率大幅攀升,

商业银行投资的债券价格大幅下跌。

更为可怕的是,这两点还是相辅相成的:资产端收益率的上升,很大的原因就是负债端存款的流失;而收益率的上升又反过来加大存款的流失,这是一个不断自我加强的过程。

零散的活期存款存在银行里,也就零头几的利率,但是你买了余额宝,你就能达到5%以上的利率,高于定期存款利率,而且风险非常低,几乎没有风险,你还用去遭受股票基金的盘剥和股市的蹂躏吗?显然你不会这样选择。

即使商业银行目前高企的理财产品也不过5%左右,还有5万元的门槛,而且还承受较大的风险:有些银行理财产品达到50%的亏损。

余额宝达到高收益低风险的秘密是大额协议存款,其实就是货币基

金公司把客户在支付宝[微博]账户上零散的资金集中起来,然后去与银行协商,当银行的资金处于饥渴状态时,就可以按照协议存款的利率去谈,由于货币基金手里有大额的资金,他们就有谈判的优势地位,然后就可以跟商业银行要一个高价。

这里最为关键的是,马云的模式把活期存款零散的客户给组织起来了。零散的客户没有组织起来前,没有多少话语权,他们被银行各个击破,不仅拿到很低的收益,而且还要遭受商业银行低效的服务。

现在好了,马云相当于一个组织者,把零散的储户组织起来,作为一个组织去和银行要价,这样活期储户的利益就受到了保障,而不是此前的“损不足以奉有余”了。冉学东

### 震荡市灵活配置型基金进退自如 光大动态优选成功穿越市场周期

据银河数据统计,光大动态优选混合基金今年以来净值增长率为14.46%,过去一年、过去两年、过去三年分别收获23.33%、14.22%、2.81%的净值增长率,长期收益稳居同类前1/3,成功穿越市场周期,由此荣获上海证券、银河证券最新3年期5星评级。

据上海证券披露,截至今年9月30日,该基金成立以来沪深300指数震荡下跌27.32%,基金业绩比较基准下跌9.00%,光大动态优选则表现出强劲的获益能力,实现23.24%的投资回报。绝对业绩在118只同期可比混合型基金中排名第29位,轻松穿越市场周期。