



2016年9月14日,快播公司CEO王欣一审被判犯传播淫秽物品牟利罪,获刑3年6个月,罚金100万元。快播遭到整顿之后,网盘才引来严厉监管。

网盘业为何集体撤退?

2016年10月20日,360网盘宣布将关闭个人云盘业务。

360的公告给出的关停理由是,有部分不法分子利用360网盘存储传播非法文件、侵权盗版牟利、传播淫秽色情信息。虽然公司对非法行为进行了严厉打击,但由于云盘存储的私密性、管理的复杂性,依然使企业面临巨大的安全风险。所以决定关停个人业务,有的只保留了存储等基础功能,关闭了分享等敏感功能。115网盘、UC网盘、新浪微盘、金山快盘、腾讯微云和华为网盘,都关闭了一些功能和业务。

在360之前,中国大部分主流网盘厂商都做出了相同的决定。有的是全部关停个人业务,有的只保留了存储等基础功能,关闭了分享等敏感功能。115网盘、UC网盘、新浪微盘、金山快盘、腾讯微云和华为网盘,都关闭了一些功能和业务。

360网盘退出市场具有标志性意义。第三方数据机构易观的一份报告显示,今年上半年的网盘市场排名是,百度第一,360第二,天翼云第三,腾讯微云第四。

不过,由于百度的市场份额很大,因此还不能说个人网盘行业彻底崩塌。按照易观的数据,百度网盘在2016年上半年的市场份额是70%多。

百度公关部一位员工对记者表示,百度网盘将继续为用户提供个人云存储服务。10月11日,百度宣布,创立四年的百度云改名为百度网盘。

就在360网盘宣布关闭个人云盘业务的第二天,百度网盘官方微博却开始大派红包,“突然想发红包,发多少?来3.60亿超级会员红包。”

云计算公司九州云副总裁李开对记者分析说,个人网盘面临着越来越严厉的监管,同时企业的运营成本也越来越高,行业迟迟不见盈利,集体撤退是自然之举。而百度之所以继续坚持,是因为网盘背后的海量信息,对百度的人工智能和大数据业务有很大价值。

成本越来越高

网盘也叫网络U盘、虚拟硬盘和云盘。在网盘出现之前,文件保存经历了电脑硬盘、磁盘、光盘、U盘、网络邮箱和移动硬盘等不同产品形态。

随着用户需要存储的网络信息越来越多,个人电脑的硬盘不够用,买一个移动硬盘又很贵,而且容易丢。U盘虽然便宜,但容量有限。而且上班族经常需要传送很大的文件,很多邮箱支持不了那么大的附件。

这就催生了网盘的出现。网盘一般都是免费注册,并能获得几十G甚至一个T容量的空间。需要更大空间,还可以付费,算下来比移动硬盘要便宜很多。而且不用担心内容丢失,还可以分享他人。

“看片神器”

至于为什么百度还在坚持,该匿名人士透露说,主要是因为百度网盘业务的付费用户量比较大,而付费是跟支付绑定在一起的,所以百度能掌握用户的真实身份,监管起来比较容易。

百度方面对此没有回应,也没有提供具体的付费用户数据。

2012年是网盘行业的一个分水岭。这一年,监管层开始加大对网盘的监管。比如今年8月,115网盘发布公告,宣布接到上级有关部门通知,将不再提供面向外网用户的分享服务,理由是这个分享功能

监管越来越严?

在快播被整顿之后,网盘作为盗版和色情内容的主要集散地,引来严厉监管。

先是中国“扫黄打非”办公室在2015年3月发布“护苗2015”专项行动,指出多家网盘企业涉及传播淫秽色情信息,以及侵犯部分电影和主流视频网站的版权内容。

然后是2015年6月,国家版权局、国家互联网信息办公室、工业和信息化部、公安部在会上联合开展“剑网2015”专项行动,将开展网络云存储空间的版权专项整治作为重要行动任务。

几个月后,网盘行业的监管文件出台。2015年10月14日,国家版权局发布《关于规范网盘服务版权秩序的通知》,要求网盘厂商保护版权,处理侵权行为。《通知》明确提到了,网盘厂商要禁止用户上传、存储和分享未经授权的热播热卖作品,以及出版、影视和音乐内

容。网盘最早是在美国出现的。美国的网盘巨头叫Dropbox,成立于2007年。巅峰时期,Dropbox的付费用户占比是3.5%,公司估值超过100亿美元。目前估值下滑,正在启动上市。

一位刚刚放弃了个人云存储创业项目的匿名网盘业人士对记者表示,国外网盘厂商主要是会员费和广告费两大商业模式。但在中国,网盘用户付费习惯很弱,由于涉及版权问题,很多广告主也不敢在网盘投放广告。

国外的巨头一直没能在中国掀起风浪。一方面是中国用户不太接受会员付费模式,二是国外版权保护得比较好,觉得中国用户的版权意识比较淡薄,所以国外网盘

存在政策隐患及版权争议。

但这并没有影响新玩家的入局。2012年9月,百度云正式推出。国外的互联网巨头也是在2012年大举进入网盘市场的。谷歌就是在2012年4月推出了云存储产品Google Drive,向用户提供5GB的免费存储空间,同时支持付费扩容。同月,微软推出网络存储应用SkyDrive,后改名为OneDrive。2013年,百度和360等巨头们掀起了网盘大战,争相给用户赠送免费空间。2014年,移动智能手机大爆发,网盘行业加速向“云

盘”进化,厂商们纷纷推出移动版网盘APP,所有通过手机产生的数据都可以实时存储到云盘上。

随着巨头们的入局,网盘的功能越来越强大,除了存储、下载和分享功能外,网盘还被很多企业打造成家庭娱乐的中枢产品。比如,一些企业发布了网盘的TV版,用户可以通过电视登录网盘APP,在电视上在线观看自己的或者其他用户分享的影视内容。有的则突出手机在线播放功能,把网盘打造成“看片神器”。

虽然国内网盘发展比国外晚,一般不太欢迎来自中国的用户。国内的网盘玩家分成很多类。有的是突出办公场景,比如快盘和酷盘,有的强调分享和娱乐,比如115网盘和华为网盘。有的坚持存储和备份定位。这些网盘的发展路径如出一辙,基本都是先以送几十G空间来吸引用户免费注册,然后鼓励用户做各种任务,帮助网盘发展新用户,进而获得更多免费空间。然后在这些用户里,很少有付费用户。无论是国外还是国内,网盘厂商都不怎么盈利。

在李开看来,主要是网盘的运营成本太高。他介绍说,一般网盘厂商要获得一个用户,需要免费提供至少2G空间,“土豪”一点的,会

提供2T免费空间。按照2T计算,一台普通的服务器,也就够支撑几十个用户。相比服务器,网络的成本更大。

“要保障用户的上传和下载速度,需要一定的带宽,得持续烧钱。所以现在很多网盘企业都被榨干了,不得不关门歇业。”李开对记者说。不过,一位要求匿名的业内人士对记者表示,商业模式并不是网盘们最担心的事,很多中国的互联网产品都是免费模式做起来的,比如微信。这次网盘业集体撤退,主要是因为厂商们发现,没办法彻底清除网盘上的黄赌毒内容,监管成本非常高,只能关闭业务。

但走得比国外超前。国外网盘主要是存储服务为主,国内玩法则很多,一些公司突出社交功能。而国外由于版权保护环境比较成熟,网盘一般不鼓励个人把网盘内容分享到站外。随着网盘的发展,网上也出现了一些出售网盘账户的人,账户里存放着大量侵权内容,甚至是淫秽色情视频,以一个账号几十元甚至几百元的价格出售。

过去这些色情视频交易主要是线下模式,沿街偷偷卖色情光盘。后来有人把这些交易行为搬到了网盘上。

另一方面,网盘行业发展了十年,普遍不盈利,企业运营成本逐年增加,所以干脆放弃网盘这块“鸡肋”。目前网盘厂商们很多都保留了企业网盘业务,并且将企业云存储服务作为转型方向,但王楚云认为,企业网盘的用户群是个小众市场。大企业出于安全和隐私考虑,一般会自建云平台。中小企业出于成本考虑,可能会使用企业网盘和一些企业云服务,但用户群体不会太大,付费能力也有限。

对于网盘厂商撤出后留下的个人网盘市场,王楚云说,未来家庭的私有云将代替网盘厂商继续满足用户的需求。“未来智能路由器将成为家庭的数据中心,家庭云将建立在智能路由器上,很多人愿意花几百元买一个移动硬盘,未来大家可能就花几百元买个家庭云产品了。”

(据南方周末)