



科技发展 助推印度“大国梦”

在2014年的9月,作为印度首个火星探测器的“曼加里安”号成功进入火星轨道。“曼加里安”号的成功入轨,标志着印度成为第一个首次发射火星探测器就成功进入火星轨道的国家。这也意味着印度在2008年首次发射月球探测器后,向外太空迈出了更近一步。

此前对印度参加航天技术竞赛一直唱衰声不断的西方媒体,这次也不吝溢美之词。美联社曾报道称,这是里程碑式的成就,表明印度能够开展复杂的太空活动。

“在尖端科技领域,印度一直非常关注与重视,不甘人后。”北京大学南亚研究中心主任姜景奎说。除了外太空的探索和研究,国防科技和军事安全领域是印度科技发展的另一重镇,近年来成果频出。

早在1998年,印度就成功进行三次地下核试验,被外界视为里程碑式成果。2011年,在美国解除对印度武器研制制裁的数小时之后,印度便公开展示了研制时间长达近30年的首款国产战斗机——“光辉”轻型战

斗机,高调显示其正在发展中的国防科技成果。此后的2012年4月,印度首次成功试射自主开发的能携带核弹头的“烈火-5”导弹,成为继美国、俄罗斯、英国、法国和中国之后,第六个具有研制洲际导弹能力的国家。

经济助力 局势所需

专家认为,印度科技领域的大步发展与其国内经济的快速增长密不可分。

“从上世纪90年代中期以后,印度作为新兴经济体的重要代表,其综合国力不断提升,每年10%左右的经济增长速度令人瞩目,这也使印度可以在科技研发方面投入较为充足的资金。”姜景奎说。

同时,值得注意的是,印度近年来的科技成果大多集中在军事安全领域。专家认为,这与其所处地区局势不无相关。

自上世纪90年代巴基斯坦成功研发核武器后,印度紧张的神经就从未松懈过。虽然巴基斯坦曾多次表示无意与印度开展核竞赛,但近年来,在核武器研发领域,印度一直与巴基斯坦暗中较劲。英国国际战略研



究所在2013年发布的一份报告中就曾指出,印度与巴基斯坦正为获取短程核导弹能力进行军备竞赛。

“印度对中国这个最大邻国的忌惮也使其在军事安全领域不断加大投入。”北京大学国际关系学院教授陈锋君认为,自1962年中印边境冲突之后,部分印度人对中国始终心结难开,将中国视为一个重要对手。

此外,印度一直自诩为南亚地区唯一的大国,如何让周边的“小兄弟”们俯首帖耳?“足够强大的军事科技实力就是一根有力的‘大棒’。”姜景奎说,这也成为印度一直以来追求“大国梦”的重要支点。

提升自信 更需均衡

据印度媒体报道,在“曼加里安”号成功

入轨后,印度总理莫迪身着红色马甲向全国发表电视演讲,表示印度“创造了历史,将几乎不可能的事变成现实”。此外,本次火星探测计划全部采用印度本土科技,这也成为当地媒体热炒的焦点。

“这对于提振印度国内的国民精神无疑具有重要作用。”姜景奎认为,在近年来印度经济处于下行通道的关键节点,科研领域的重大突破将有利于重燃印度国内民众继续追求“大国梦”的自信心与凝聚力。

同时,科技领域的进步也将在一定程度上带动印度经济的发展。莫迪新政府上台后,提出要在基础设施、制造业等薄弱环节增加投资,实现经济的再振兴。姜景奎认为,随着印度对本国科技实力越发自信,科技投资将成为新增投资的重要组成部分,新

政府很有可能优先加大与经济振兴相关的科技领域的投资,以此带动相关经济产业的发展。

“印度成为航天大国,甚至是科技大国,对于其拉近与世界大国之间的距离,提高国际地位也是有益的。”陈峰君认为,科技实力的不断提高使印度向成为一个真正世界大国的目标又靠近一步,也可能为印度争取成为联合国安理会常任理事国再添砝码。

但专家也指出,印度在科技发展方面主要侧重国防工业和军事安全领域,是一种不平衡、不健康的态势。“这也让人不免担心是否会对其周边局势埋下安全隐患。”姜景奎认为,印度在科技领域还是应该走全面发展的道路,“给南亚地区乃至整个亚洲注入和平安定的因素”。

(任 敏)

印度科技创业公司“疯长”的背后

风险投资公司、对冲基金以及像鲁伯特·默多克(Rupert Murdoch)这样的商业大亨,都试图从快速增长的印度电子商务市场分得一杯羹,尤其是那些产品定位在于人数不断增加的中产阶级消费群体的电子商务公司,更是受到他们的青睐。

很显然,相比几年前,如今的剧情像出现“逆转”一样:当时,由于印度智能手机数量和互联网用户数量很少,再加上政府的不作为以及整个行业缺乏资金,众多创业者和创业公司的发展都受到了阻碍。

仅次于中国的第二大互联网市场

印度的市场潜力的确十分诱人。印度的互联网用户总量仅为3亿人,不到全国总人口的25%。据谷歌印度分公司董事总经理拉贾·阿南丹(Rajan Anandan)介绍,印度目前是仅次于中国的世界上第二大互联网市场,每个月新增互联网用户500万人。他说,印度的互联网用户数量有望在三年内达到5亿。

拉维·古鲁拉吉(Ravi Gururaj)说:“5亿人的市场无疑是潜力巨大的。”作为印度科技行业服务机构Nasscom产品委员会的主席,古鲁拉吉在众多科技创业公司提供帮助。

正是由于投资者的浓厚兴趣,印度科技行业

近年来诞生了多家“独角兽”企业,即估值在10亿美元及以上的私营创业公司。在线商店Flipkart的估值在短短一年内从30亿美元飙升至110亿美元,该公司的投资方包括老虎基金和俄罗斯亿万富翁尤里·米尔纳(Yuri Milner)旗下风投公司DST Global。获软银投资的印度第一大电子商务网站Snapdeal的估值也在2014年从3.5亿美元升至20亿美元。

世界上增长最快的市场

巴赫尔表示,Snapdeal平台上销售的商品总值已经超过了印度最大的几家实地零售店。Snapdeal上面的商品类型多样,既有防弹汽车,也有在孟买贫民窟制造的皮箱。

其他科技投资者也对印度创业公司产生了浓厚兴趣。例如,家具零售商Pepperfry从Bertelsmann和Norwest Venture Partners获得了投资,而它的竞争对手Urban Ladder则获得了Steadview Capital Management和SAIF Partners的投资。按月提供家具租赁服务的电子商务网站Furlenco由高盛前高管创办,同样获得了Lightbox Ventures的投资。

有些大型投资机构还发现自己正卷入与被投资方竞争对手的直接较量中。房地产服

务提供商CommonFloor借助老虎基金的投资与竞争对手Housing.com和PropTiger展开较量,后两家公司分别获得了软银和默多克的投资。

在两三个产品或服务类别的领头公司中,每家身后都有10家投资公司在追逐。SAIF Partners高管穆库尔·辛格哈尔(Mukul Singhal)说:“创业公司的估值因此水涨船高。一切都被放大了。”

专家认为,印度电子商务市场如今正处于一个转折点。知名投资银行摩根士丹利最近发布了一份题为“下一个印度”(The Next India)的报告,称印度电子商务市场的规模将从2013年的29亿美元飙升至2020年的1000亿美元,从而成为世界上增长最快的市场。

在印度市场重新证明

印度最大的移动支付平台Paytm创始人维杰伊·舍卡尔·夏尔马(Vijay Shekhar Sharma)说,印度年轻人数众多,这是发展电子商务的有利因素。夏尔马说:“只有年轻人才会促进技术的大规模普及。此类电子商务革命永远不会发生在人口趋于老龄化的欧洲。”今年1月份,阿里巴巴旗下小微金融服务集团——蚂蚁金服宣布对Paytm投资5.75亿美元,获得后者25%的股权。

Paytm的活跃用户数量已经达到2000万,并计划在2016年之前将这一数字增长4倍。相比之下,蚂蚁金服旗下移动支付服务支付宝的活跃用户数达到了1.9亿,在中国市场位居第一。有专家预测,印度的移动钱包用户数量最终将超过信用卡用户。古鲁拉吉指出,对于有意投资印度电子商务公司的机构来说,中国的快速增长就是印度电商市场规模庞大且有利可图的明证。

同中国一样,印度较小城市和乡镇都缺乏零售业基础设施。在印度的5000个城镇,打开移动应用就等同于前往商场购物,进而可以给最新时尚用品或最新电子设备释放之前受到压抑的市场需求。

在宽带普及、第三方在线市场的创建以及用户的接受程度等方面,印度现在的情况与7到10年前的中国十分相似。即便是网上食杂店这些刚刚在硅谷流行起来的创意,在印度同样有很好的发展前景。

“所以,已在中国获得成功的投资者正将目光瞄准印度。而那些在中国投资失败的机构也希望在印度重新证明自己。”

(清 辰)



班加罗尔：印度科技创新典范

印度南部卡纳塔克邦首府班加罗尔,这座曾经默默无闻的城市,在过去20多年里一举成为世界瞩目的“印度硅谷”和印度IT业的代名词,那里汇聚了印度1/3左右的IT人才,软件及相关服务业的出口产值占印度的近一半,它不仅是印度科技信息中心,也是亚洲软件服务业的重镇。

风光秀美、道路整洁是班加罗尔市区的一大特点,一南一北两个高科技区遥相呼应,吸引了数千家软件企业,它们构成了班加罗尔的脊梁。这里不仅有TaTa、Infosys等印度本土知名软件公司,也有微软、UBI、西门子等知名跨国企业。中国华为集团也将海外最大的研发中心设在了班加罗尔。走进工业园区会发现,现代化的建筑林立,工作、生活、服务设施一应俱全,与欧美等发达国家并无二致。

作为印度南部城市,班加罗尔受印度教文化的影响不如北方城市那样大。班市30%的人口讲当地的卡纳达语,另有三成说印地语,其他则为特鲁古、泰米尔等语言。在文化上,当地人的心态比较宽容理解,呈现较强的多元性。此外,很多来班加罗尔的创业者都有在欧美留学的经历,使班加罗尔与外部世界的联系更加紧密。这种多元和谐、开放的都市文化,为班加罗尔持续创新提供了良好的氛围。

班加罗尔的繁荣也与不断涌现的技术创新领军人物分不开。例如印度软件业的龙头企业之一的维普罗公司创始人普雷姆吉和Infosys掌门人穆尔蒂,被誉为“印度硅谷双雄”。他们以活力四射的创业精神和高标准的管理意识,成为其他印度公司学习的楷模。在诸如穆尔蒂等人的引领下,印度的软件业出现了规模化、规范化和程序化的特点,并能够有效地融入全球软件供应链之中。

(萧 克)

