

2 热点透析 Hot Dialysis



中国互联网史上最大一宗收购案

圈地移动互联不惜血本 百度 19 亿美元拿下 91 无线

“从 2007 年的估值 10 万元被网龙收购,到 6 年后的今天以 19 亿美元卖给百度, 这个并购只有在当下的中国市场才会发生。”据上海证券报报道,16 日,一位专注于投资移动互联项目的 PE 合伙人如此感叹。

百度为何会对一季度营收仅 2300 万美元(1.45 亿元人民币)左右的 91 无线报出 19 亿美元的价格?

业界认为,百度如此大手笔,除了凸显移动互联的光明前景外,也反衬出百度在该领域的“后进”。

移动互联第一并购案

7 月 16 日,百度拟斥资 19 亿美元收购 91 无线网络股权的消息立即惊动业界。其并购金额超越 8 年前雅虎 10 亿美金并购阿里巴巴,成为中国互联网史上金额最大的一笔收购。

“其实给出差不多(19 亿美元)价格的不止百度一家,价格更高的都有。但我们判断跟百度的整合效应是最大,因此选择百度。”对于外界质疑的 19 亿美金,91 无线 CEO 胡泽民如是回应。

百度给出的 19 亿美元标的价几乎可以称得上是“天价”,这超过 2005 年雅虎 10 亿美金并购阿里巴巴,成为中国互联网有史以来最大的并购案。即使 91 无线完成上市,其估值也难以达到这个数目,而 91 无线母公司网龙目前的市值也只有 16 亿美金左右。

91 无线的 19 亿美元估值,在易观国际移动互联网行业分析师王口看来还是太高了,“百度是不得已而为之,主要原因是其布局移动互联网较晚,一直处于被动状态,因此不得不通过高价并购试图挽回落后局面。”

7 月 16 日,港股上市公司网龙称,已经就网龙向百度出售其所持有的 91 无线全部股权签订具有法律约束力的谅解备忘录。双方约定,百度将以合计 19 亿美元(约 147.4 亿港元)购买 91 无线的全部已发行股本。由于网龙间接持有 91 无线 57.41%股权,网龙将获得 10.9 亿美元。8 月 14 日前,百度将按向网龙提出的相同条款向其他愿意出售 91 无线其他 91 名股东购买其余股份。

19 亿美元贵不贵

19 亿美元贵不贵? 还得看百度可以用 91 无线做什么。

今年百度联盟峰会上,董事长兼首席执行官李彦宏着重强调了百度四大块业务,分别是传统搜索、移动云、LBS、国际化战略。按照这一逻辑,百度业务分为两块,一块是后向收费业务,比如传统搜索,国际业务,一块是前向收费业务,比如移动云、LBS 业务(定位服务)。

91 无线可从前向收费与后向收费两端强化百度业务。在前向收费方面,91 无线通过提供下载、移动阅读等应用与服务直接向用户收费;在后向收费方面,百度可以借道 91 无线整合移动 APP 作为媒体资源,向广告主售卖广告,就像谷歌 Ad Mob 所做的一样。

谷歌能做 Ad Mob 广告的原因是能为智能手机提供 android 操作系统及 Google Play;91 无线对于百度的意义类似于 Google Play,百度将在 91 无线、百度手机助手的基础上打造一个百度版的 AdMob。

金山网络 CTO 徐鸣预测,百度收购 91 助手之后,做的第一件事情即是把 PC 端的 ID 与移动端的 ID 进行捆绑,将百度基于 PC 端通过 cookie 抓取的用户行为与 91 无线基于移动端用户的行为进行整合,然后建立一个打通移动互联网与 PC 互联网的广告系统,向广告主销售广告。

在 PC 端,百度广告主约为 40 万家,今后他们既可在 PC 端投入广告,也能在移动端投放广告,百度在互联网端的广告售卖能力将延到移动互联网。

与马云、马化腾相比,李彦宏动作略显滞

编者按: 在 BAT(百度、阿里巴巴和腾讯)三巨头中,阿里巴巴借一系列收购完成移动布局,腾讯已拿到“船票”的微信,只有百度急需在移动互联网领域找到一款真正平台级的产品。业内人士表示,本次收购已在客观上推动了对移动互联平台类企业的估值,如应用分发领域内排名在 360 手机助手、91 手机助手之后的豌豆荚的估值也必然水涨船高。



▼ 链接

百度重大并购一览

2004 年 8 月以 5000 万元收购 Hao123.com
2006 年 7 月 3000 万人民币收购天空软件站
2011 年 6 月 3.06 亿美元控股去哪儿网
2012 年 11 月全资收购爱奇艺,预计金额超 2 亿美元
2013 年 5 月 3.7 亿美元收购 PPS 视频业务
2013 年 7 月拟 19 亿美元全资收购 91 无线

目前百度拥有重要资源

工具:百度安全管家、百度浏览器、百度输入法
搜索:网页搜索、地图、新闻、移动搜索
网址导航:hao123、团购导航
社区服务:贴吧、百度文库、空间
百度移动:百度移动搜索、百度助手、91 助手、安卓市场、安卓网、百度地图客户端等
站长平台:百度联盟、百度指数、百度开放平台
垂直行业:百度房产(乐居)、安居客
视频娱乐:百度音乐、爱奇艺、PPS、千千静听

91 无线小档案

2007 年成立,运营安卓市场、91 桌面、91 熊猫看书等产品,其中 91 助手最有名,安卓和越狱的苹果用户可借此免费下载很多 APP 商店的收费应用。

后。腾讯内部生长出了腾讯微信,马云则收购了高德地图、新浪微博,对手 360 则培植了 360 手机助手、手机卫士等产品。收购 91 助手,可以治疗百度的入口恐慌问题。

对于 19 亿美元贵不贵的问题,还可以参照发生在 2004 年 8 月 31 日的收购案:百度 5000 万人民币收购 hao123,当时互联网界所有人都认为 hao123 这一毫无技术含量的产品不值 5000 万元。现在 hao123 已成为百度搜索引擎之外最重要的自有流量来源,支撑着李彦宏的搜索帝国。

收购 91 助手的逻辑是一样的,百度要在移动互联网时代打造自己的入口体系,支撑百度未来的“前向收费+后向收费”体系。

面试环节力求推陈出新

北宿矿会议中心是当时竞聘的现场,在会议室的后墙上,记者看到了 24 个大字:内强素质、外树形象,用心工作、艰苦奋斗。矿井利益至高无上。这是北宿矿的工作准则,同时也是

91 无线身价飞升

91 无线堪称移动互联网传奇。2007 年,会计专业出身的熊俊开发了 iPhone 手机文件管理工具“iPhone PC Suite”,这个产品成为 91 助手的前身,也是整个 91 无线的业务起点。

在积累了数十万的用户之后,这个工具被网龙公司以 10 万元收购。2011 年,网龙对无线业务进行了大规模资本重组,将无线业务正式拆分,形成了以 91 手机助手以及安卓市场为核心的应用分发网络加上多个内容中心的构架。91 无线系列产品包括 91 手机助手、91 熊猫看书、91 熊猫桌面、安卓市场、熊猫影音等 91 系列以及熊猫系列的应用产品。根据网龙提供的资料,91 无线通过其智能手机应用分发平台的下载量已逾 100 亿次。

91 无线高成长背后是知名 PE 的潜伏。2011 年末 91 无线已经估值 1.4 亿美元,通过 A、B 轮融资融入 3800 万美元。至百度出手,91 无线的股东名单中已经包括主权基金淡马锡、电盈主席李泽楷、卫哲旗下基金以及“红筹之父”梁伯韬,分别占股 5.7%、4.1%、3.4%和 0.4%。此外,上海证券报记者还发现 2011 年起网龙就对 91 无线部分员工实施了股权激励计划。根据以上信息判断,内部员工与诸多知名 PE 共同组成了网龙之外的 91 名股东,在这一宗互联网史上最大金额的并购案中扮演卖家。

对于这笔交易,91 无线的一位投资方人士对第一财经日报记者直言“非常满意”,“这比上市退出还要好”。两年前,他在帮助 91 无线融资时,估值只有 1.4 亿美元。而在今年 4 月 91 无线寻求港股介绍上市时,李泽楷、淡马锡等有意投资 91 无线,作价 3.5 亿美元。

短短几个月,91 无线的估值就从 3.5 亿飙升至 19 亿。

91 无线的卖点

91 无线在市场打开知名度,很大程度上依赖其目前国内最大的 iOS 越狱平台,借此聚集大批用户,再通过广告、游戏联运等实现营收,但这也让它背负商业模式的原罪。

目前,91 手机助手在 iOS 和 Android 平台上超过 1 亿用户,作为内容分发平台,91 无线总下载数在去年年底超过 129 亿次;旗下安卓网拥有 450 万注册用户,流量达 2200 万。

面对不少移动平台在应用分发或移动游戏领域的冲击,应对竞争的 91 需要为自己找到靠山,而对于迟迟没有拿到移动互联网船票的百度而言,如果 91 无线的平台和自己在移动端应用进行嫁接,将找到了更大规模的发行渠道,同时也将有效阻击 360 在移动领域的竞

争。特别在 iOS 平台,目前 360 的相关应用被苹果全部下架,苹果市场 91 已是一家独大。

但 91 带给百度的远不只是强化移动“入口”。91 无线 CEO 胡泽民透露,目前 91 在移动终端应用平台的应用程序共计 90 万款,2012 年广告主数量达到了 300 家。百度并购后,91 平台上的 10 万开发者或将直接迁移到百度云平台上。

争抢移动互联网入口 百度剑指 360

百度 2013 年 Q1 移动互联网趋势报告显示,网购、影音、搜索、地图等应用使用时长都有两位数的增长,但浏览器仅仅增长了 2%。浏览器的人均日启动次数和被外部 App 调用比例均在逐步下降。360 目前在移动互联网的入口有手机助手、浏览器等方面。双方在移动互联网领域装机量和用户量都是超亿的数量。百度选择 91 无线在一定程度和时间上可以防御 360 攻击,同时也为百度进一步的布局移动互联网市场赢得了时间和用户数量。

在移动互联的软件应用分发领域,91 手机助手和 360 手机助手是最大的竞争对手。有数据显示,目前在安卓市场中,360 手机助手、91 手机助手分别占据 41%和 33%份额。

据网龙 2012 年第三季度财报显示,91 助手用户已经突破 1.27 亿,而目前安卓市场用户量达到 7123 万。当季度获利近亿人民币,主要盈利模式为付费下载、广告、游戏联运。而 360 手机助手用户量也在快速增长,现在已成国内最大安卓软件分发渠道,一天的分发量 4500 万,从去年下半年就成为 360 增收大户,主要盈利模式为付费下载、广告、游戏联运。

91 无线旗下 91 手机助手与 360 手机助手已成彼此最大对手。而它们彼此还很有渊源。两年前 360 还没有正式涉足手机助手领域,当时 360 采用的策略是联合网龙旗下 91 手机助手深入布局移动互联网,360 与网龙成立研发中心,并派出研发人员入驻网龙协助开发新版 91 手机助手。

来自虎嗅网的消息,一位知情人士透露,相比传闻已久的百度洽谈搜狗传闻,百度对 91 无线显然更感兴趣,在搜得出售案中百度更多是搅局角色,以达到提高 360 收购搜狗成本的意图。“百度某种程度还希望 360 收购搜狗,等着看 360 并购后陷入整合后的困境。”上述人士指出,搜狗在移动端还不够强大,如果足够强大,百度必然紧张,对搜狗的紧迫性会更迫切,就目前而言,巨资收购搜狗只是消灭一个对手,意义并不大。收购 91 无线后,百度与 360 的较量也将从 PC 端的搜索进一步扩张到手机助手领域,也会让 360 感受到更大压力。

竞聘结果力争人人满意

作为 40 名走上了管理岗位的幸运儿之一,舒姗对这次竞聘非常满意,她说:“不论是面试还是笔试,我个人感觉到,面试、笔试、和过程都是透明公开的,通过这次竞聘,我个人也得到了锻炼,也发现了一些不足,将在以后的工作中改进。”
充采工区的技术员吴鹏虽然没有竞聘成功,但他认为自己也有收获,他认为这次竞聘

百度回报几何?

一位接近百度的人士表示,百度移动互的战略可以分解为三个方面:一是移动搜索,二是应用分发,三是生态系统。在这个体系中,移动搜索百度最为擅长,而生态系统只能慢慢构建.这次重金收购 91 无线,就是借机在 91 助手等产品积累了庞大用户的应用分发领域布局。

资深 IT 工程师梁斌认为,百度买 91 无线,现在看不值,1 年后看就值了。“这就是百度,成倍放大价值的能力是有的,不过战略上得做差异化的东西。”

“相比阿里、腾讯等互联网巨头,起步较晚的百度如今已经很难打造出颠覆行业的产品。基于此,利用资本手段布局移动端成为很好的方法,能够帮助百度快速改变现有的状况。”易观国际移动互联网行业分析师王珏在接受《国际金融报》记者采访时表示,91 无线是国内主要的移动应用下载渠道之一,百度此次收购 91 的目的显然是看重其渠道的作用,强化百度在移动互联网的分发能力。

此外,百度还急需在移动互联网领域有一个真正平台级的产品。李彦宏曾多次强调看中百度在移动互联网的“分发能力”,而应用分发便是其中一个重要方向。令人玩味的是,此前,百度盛传的收购大热门并非 91 无线,而是 UC 浏览器。据悉,UC 的估值仅为 10 亿美元。

那么,百度为何弃 UC 而选择更昂贵的 91 无线?因为李彦宏看到,由于用户习惯的改变,移动互联网 App 取代手机浏览器成为最大的入口。百度 2013 年 Q1 移动互联网趋势报告显示,网购、影音、搜索、地图等应用使用时长都有两位数的增长,但浏览器仅仅增长了 2%。浏览器的人均日启动次数和被外部 App 调用比例均在逐步下降。

王珏认为,91 无线有 iOS 应用和 Android 应用两个下载平台,并且有较高的市场占有率,可以帮助百度在移动互联网里形成自己的“用户—开发者—平台”生态圈。易凯资本 CEO 王冉对此收购评价为,百度终于摆出全情投入的姿态和表情了,它旨在打造强大的移动市场分发航母。

对于百度收购 91 之后其整体发展,王珏持谨慎态度。其顾虑在于,一方面,对于百度来说,旗下拥有百度手机助手与多酷平台的移动互联网入口布局,与 91 的多项业务重合,而百度前期曾对这两项业务进行大量投入,未来百度的资源将分散给双品牌的雷同业务,难以形成合力,这也会相应地造成百度多酷以及 91 团队的不稳定。

另一方面,91 在发展过程中,尤其在近两年,面对越来越多的行业竞争加剧的状况,许多拥有自有流量的平台对 91 的业务带来冲击,无论是在应用分发抑或移动游戏领域,91 在面对竞争中应对乏力,在百度收购之后,这种状况依旧难以改善。

“因此,百度急需需移动互联网入口型业务的补充,但是在自身嫡系业务尚未取得良好市场效果的情况下,单靠收购在市场竞争中呈下滑态势的企业,难以支撑起百度移动互联网入口布局。”王珏表示。

还有一个问题就是:版权将成百度头号难题。

互联网分析人士孙杰表示,百度收购 91 无线后存在一个棘手的问题,就是解决 91 无线的盗版问题。众所周知,91 之所以能迅速发展壮大,除了产品体验不错外,还有个重要原因是其拥有盗版 APP 的庞大数量。在 91 庞大的 iOSapp 盗版库面前,苹果有资格作为唯一的受害者代表,追究同样是纳斯达克上市公司的百度的责任。因此,收购了 91 无线后,百度首先要解决的是 91 无线的盗版问题,但如果整顿严肃,91 无线里的可下载内容就会大幅下降,对用户价值就下降。这是百度要面临的难题。

(本报综合报道)

[上接 P1]▶▶▶

2013 年 3 月 29 日上午十点,是笔试试考开始的时间,这天早上矿上的工作例会照常召开。“那天早会结束后,领导点名让我们留下。”此次竞聘专业评委之一、北宿矿“通防科科长张庆勇回忆起当时的情景,仍然记忆犹新。“本来以为是找我们商量工作,没想到领导让我们把手机全部交上,我感到十分惊讶。后来才知道是让我们给参加竞聘的人员出题,并把我們带到了招待所全部封闭起来。我们三个专业评委按照矿上的要求每人出了一道专业题。出完题以后,还不让我们离开,等到考试结束后接着阅卷。试卷上的姓名都密封了,而且三个评委

每人打完分以后都把分数遮盖起来,以免影响他人评分。我们既不知道试卷是谁的,也不知道别的评委打了多少分。整个过程从出题到阅卷等其他情况的发生,最大限度地体现了公平、公正。”

面试环节力求推陈出新

北宿矿会议中心是当时竞聘的现场,在会议室的后墙上,记者看到了 24 个大字:内强素质、外树形象,用心工作、艰苦奋斗。矿井利益至高无上。这是北宿矿的工作准则,同时也是

该矿竞聘一般管理岗位面试时,竞聘人员所必须回答的一道现场发挥题。

“这次面试最大的感受就是出其不意。”来自该矿机电科的应聘者舒姗这样回忆面试的感受,“之前要求每个人不超过 5 分钟的竞聘演讲,大家都准备很充分。但是在面试开始的当天,我们被告知演讲取消了,每人回答两道问题,那时我们根本不知道是什么问题,更不要说有所准备了,等到我们站在主考官面前,才知道是回答一道专业题和解读我矿的工作准则。我个人感觉这种面试方式比单纯的背诵演讲,更能考验竞聘者平时对专业知识的积累

和临场发挥能力,语言组织能力、逻辑思维能力,考察竞聘者更为全面。”

竞聘结果力争人人满意

作为 40 名走上了管理岗位的幸运儿之一,舒姗对这次竞聘非常满意,她说:“不论是面试还是笔试,我个人感觉到,面试、笔试、和过程都是透明公开的,通过这次竞聘,我个人也得到了锻炼,也发现了一些不足,将在以后的工作中改进。”
充采工区的技术员吴鹏虽然没有竞聘成功,但他认为自己也有收获,他认为这次竞聘

给大家搭建了展示自我的平台,从专业知识到语言表达能力对年轻人进行了一次全方位的考察。虽然这次没有竞聘成功,但在参与过程中,他发现了自身的不足,为以后找到了努力的方向。

“公平、公正、公开的竞聘形式,无疑是发现人才、选拔人才的有效途径。这种在阳光下运行的竞聘形式,为矿并在严峻经济形势下逆市发展、度危求进提供了强有力的人才支撑和智力支持,同时也在选拔使用人才方面进行了一次尝试和探索。”采访最后,北宿矿党委书记张勇的话或许能给我们更大的启发。