

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

有机农业全国第一是怎样炼成的? ——南水北调水源地河南南阳发展生态农业见闻

◎调布局:让农民端起“绿饭碗” ◎转方向:迈向标准体系的“金字塔尖” ◎提效益:一二三产融合发展

P2

每周时评 Observation

雅虎不再“虎” 传奇终沉沦

■ 徐勇

雅虎不再“虎”,创建至今21年、影响一代人的雅虎传奇告一段落。

总部位于加利福尼亚州“硅谷”的雅虎1995年由美国斯坦福大学研究生杨致远和大卫·费罗创建。当时正值互联网时代初期,凭借初创企业冲劲,历年推出搜索引擎、电子邮件、即时通信、网页广告等业务,无不走在技术创新前沿。在中国,很多人或多或少都接触过雅虎,更因创始人之一是华人,对这家技术类企业自然多些关注、多些在意。

桌面电脑年代,雅虎运营的“门户网站”汇聚信息、集成服务,诠释了“网络内容供应商”(ICP)概念,这有别于先前的“网络接入服务商”(IAS),即最初提供电话拨号上网、之后转为有线宽带服务的企业。

诞生一年多后,雅虎于1996年上市,成为信息技术行业传奇,成就硅谷创业造富“英雄”。那一时期,雅虎几乎无敌。1999年至2000年间,雅虎企业市值曾超过1200亿美元。当时尽管没有人提出“生态”的概念,即依托核心技术形成核心产品和服务,但雅虎在一定程度上独自构成生态。

只是,上市企业要承受经营业绩压力,职业经理人也要着力满足投资者期望。与多数上市公司相同,雅虎的技术创新也以推升经营业绩为导向。从2001年开始,与雅虎相关的消息大多不再涉及技术和业务,更多的则是管理层变动、首席执行官换人以及与投资者纠纷等。就在股价升至最高的时候,雅虎向谷歌公司“外包”网络搜索服务,给了后者“长脸”的机会,同时为自身走下坡路埋下伏笔。

同样置身硅谷、同样由斯坦福大学毕业生创办的谷歌堪称业务生态建设的成功者。这家于1998年创建、2004年上市的网络公司依托搜索引擎开创广告业务,后续利用邮件收集用户信息,为定向投放个性化广告创造条件。反观雅虎则是生态调整的失败者,因过早受到资本市场牵制、经理人主导及技术人员边缘化,导致创新不足、整合不力。

从提供上网服务的网络接入服务商,到借助网站呈现信息的网络内容供应商,雅虎迈出一大步;然而,在从网站到社交媒体、从有线互联网进阶无线网、以及与桌面电脑转向移动终端的趋势同步方面,雅虎落后许多步。由于自身创新不足,雅虎按美国企业界通行做法,历年以并购方式寻求拓展业务,最后一次是2013年耗资11亿美元收购轻博客网站“汤博乐”涉足社交网络,而后者市值估价如今已跌去将近三分之二。

在硅谷,创新创业大赛众多,通行评判标准是以100为满分,技术占30%、团队占30%、市场潜力占30%、其他占10%。以这种标准衡量,雅虎虽然超越创业阶段,近年来得分似乎逐年下降。

一句话表述,未必准确,却可以是一种尺度,衡量企业是否外在有市场卖点以及内在有技术创新焦点。失去技术焦点,终将失去市场卖点,雅虎搜索和邮件服务现在不如谷歌,移动终端和社交媒体业务不如脸书。

有媒体认为,雅虎出售核心业务是公司努力转型的失败,但雅虎首席执行官玛丽莎·迈耶称,作为一家曾经改变世界的公司,雅虎未来将继续改变世界。

沉沦,市场因素有之,企业内在因素甚之。雅虎传奇有始有终,但愿能为后代创业者提供借鉴。

荣誉见证实力 实力承载品质 亚宝药业荣登中国医药工业百强和研发产品线最佳工业企业20强



■ 薛富军 本报记者 樊瑛 张建忠

7月24日,“2016年(第33届)全国医药工业信息年会”在重庆举行。来自国家食品药品监管总局、国家工业和信息化部、国家卫生和计生委、国家发展改革委等相关部门的领导、行业专家、企业代表1500余人参加了会议。

大会发布了医药行业最权威榜单“2015年度中国医药工业百强企业”,亚宝药业荣获2015年度中国医药工业百强企业和中国医

药研发产品线最佳工业企业20强。

荣誉见证实力,实力承载品质。2015年,亚宝药业依靠做精产品、做好研发、做大营销、做强品牌、做深产业,实现主营业务收入20.66亿元,同比增长9.5%;净利润2.22亿元,同比增长33.3%。在医药行业排名争夺日趋激烈的情况下,亚宝药业凭借优异的成绩,排名从较2014年的第90名上升到第87名。

创新是第一动力。亚宝药业每年拿出销售收入8%以上的资金用于科技创新,在研发

战略及研发模式上不断寻求新的突破。战略上,采取“一地研发、三地报批,一地生产、三地销售”的国际化战略,即在中国一地研发,在美国、欧洲、中国三地申报;在中国一地生产,在美国、欧洲、中国三地销售。模式上,采取“共同开发”的国际合作模式,先后同美国礼来公司、英国国家医学研究院科技部、加拿大罗森健康研究院等跨国公司或国际一流的科研机构合作开发针对糖尿病、帕金森病、眩晕症、脑中风等多种创新型药物。

会上,任武贤董事长受邀参与了“优秀医



药企业领袖谈产业发展机遇”圆桌讨论。关于当前医药行业现状,他用“改革、整合、创新”三个关键词予以概括。关于医药行业的发展,他说主要抓住三个方面的机遇:一是一致性评价、二是两票制、三是国际化。

会议期间,亚宝药业董事长任武贤还受邀参加了重庆市市政府组织的企业座谈会,与重庆市市长黄奇帆进行了面对面的交流。

会后,任武贤董事长接受了中国医药报、企业家日报、新华网、山西日报等多家媒体的采访。

雅虎,一代互联网巨头黯然告别

众说纷纭了4个多月,雅虎的最终买家终于尘埃落定。

7月25日,美国通信运营商Verizon(威瑞森)通信确认,将斥资48.3亿美元收购雅虎公司的核心互联网业务(例如电子邮件服务)和房地产资产以及雅虎品牌,这笔交易预计将于2017年第一季度完成。该交易不包括专利,雅虎的知识产权资产将择日出售。

2000年初雅虎曾经一度登上互联网行业的巅峰,拥有全球流量最大的网站,市值高达1250亿美元,一个零头都比这个收购价高。

此消息一出,网上讨论非常两极:一说,雅虎跌落神坛,50亿美元贱卖;另一则说,居然有人买?华尔街给雅虎核心资产估值是0,能卖50亿美元已经相当于5个独角兽公司,很值了。

卖掉核心资产之后,雅虎还剩下些什么?

剩下的雅虎比卖掉的值钱些

无论是值或不值,讨论似乎局限于科技圈内,雅虎被收购的消息甚至没上热搜,朋友圈也未见刷屏。对大部分国内用户来说,雅虎早已说过再见:2013年8月19日,中国雅虎邮箱服务停止;同年9月1日,资讯及社区服务停止;2015年3月,雅虎北京研发中心遣散。

中国大陆曾是雅虎梦寐以求的最后一个区域市场,但事实上,早已没有业务,只剩下

一个品牌“空壳”。

幸好,雅虎在中国还有一笔漂亮的投資——在雅虎的剩余资产里还有阿里巴巴的15%的股份,目前市值约320亿美元。这也是雅虎目前手上最值钱的资产了。

在雅虎决定出售其核心业务时,曾有人推测阿里巴巴可能会参与竞购,毕竟收购雅虎也是一种回购阿里自家股票的便利途径。但由始至终,阿里方面毫无动静。

“雅虎出售核心业务,对阿里战略和业务毫无影响。任何事情都有其原因,任何事情也都有其结果。阿里巴巴专注于为客户和股东创造价值,我们视客户为上帝,也会一如既往地感谢所有股东对阿里的支持。”在接受记者采访时,阿里相关负责人如此回复。

此外,雅虎还持有雅虎日本35.5%的股份,价值约80亿美元。根据互联网统计公司comScore今年3月的数据,雅虎日本仍是日本最热门的网站之一,与谷歌差距不大。

据报道,雅虎将在交易完成后改名,其剩余资产将成为一家上市的投资公司,新公司在周一的投资者电话会议上被称作RemainCo。这家公司还将持有雅虎的可转债、现金,少数股权投资,以及非核心专利。

核心资产卖掉土地也卖掉

也有小道消息说,威瑞森之所以愿意花

50亿美元是因为看上了雅虎在湾区的那块地。

位于加州森尼韦尔的雅虎总部由大约9.3万平方米的滨水办公区组成,站在落地窗前,就可以将旧金山湾的美景尽收眼底。雅虎拥有这个办公园区以及位于圣克拉拉的一块约20万平方米的土地,后者一度被认为有可能成为扩建后的总部所在地。

虽然无法确认威瑞森意欲何为,但雅虎在圣克拉拉那块地其实已经被一家中国互联网公司收入囊中。上个月,乐视花2.5亿美元收购了雅虎在美国加州圣克拉拉的那块土地,计划兴建其北美总部。2006年,雅虎买下这块土地的时候差不多花了1.06亿美元。

“确有其事,但我们暂时还没对外公布。”乐视内部人士除了向记者证实购买属实外,没有进一步透露细节。

核心资产卖掉了,土地也卖掉了,雅虎,这个曾经的互联网巨头以这样的方式黯然告别。

“零零后们不会也无须知道,曾经有过这样一个人物,这样一个时代。”一位业内人士看到雅虎被收购的消息后不胜唏嘘,感慨“自古名将如美人,不许人间见白头”。雅虎败了,因为它老了。

上周,雅虎发布第二季度财报,当时曾有业内人士感慨,这可能是玛丽莎·梅耶尔作为雅虎CEO最后一次发布财报,也可能是雅虎

这家公司的最后一份独立财报。一语成谶。

雅虎下一步如何走下去?

对于威瑞森收购雅虎,市场反应如何?雅虎的下一步又将如何走下去?

雅虎在互联网崛起时代可谓是一帆风顺,一度总体估值达到1250亿美元。在过去10多年的时间里,雅虎错过了两股风潮,一个是社交性,一个是移动化。而雅虎在Marissa Mayer的领导下的转型并不成功,业务还在不断得缩水。

这一次威瑞森只是购买雅虎的核心搜索业务和房地产。他的专利将另行进行出售。另外雅虎将保留其对阿里巴巴的持股和雅虎日本资产,市值总计约400亿美元。之前威瑞森的出价只有37到40亿美元之间,现在的价格已经出现了一些大的上涨,被市场看作还是对于雅虎还是不错的一个结果。但也有人认为,出价便宜,瑞信认为现在价值应该有70亿美元。对于威瑞森,期待通过收购雅虎最终获得美国在线广告市场更多份额。

去年威瑞森以44亿美元的价格收购AOL,加收雅虎的资源,威瑞森有望将美国网络广告的市场份额从1.8%提升到5.2%。今年整个市场收入能达到690亿美元。AOL和雅虎在技术上会有很多相关性,整合后,还能通过裁员,降低成本。

(本报综合)

