

互联网“大佬”马年忙 行业深化BAT格局



■ 本报记者 王哲

马上过马年了,而马姓的互联网大佬们都没闲着,不久前,有着深深马云印记的阿里巴巴(以下简称阿里)高调宣布进军手游市场,引起业内一片哗然。同时,马化腾旗下的腾讯也传出要与京东在一起的“绯闻”。

经过2013年的各种重组与兼并,未来,“进攻”或成为互联网行业的主题,这股“杀气”已经在年初争夺战及“绯闻”中开始显现,而互联网的BAT(百度、阿里巴巴和腾讯)格局或进一步深化。

阿里进军手游市场

若干年前,马云曾信誓旦旦地表示,“游戏不能改变中国,所以一分钱也不会投。”时过境迁,“互联网游戏尤其是手游已成为赚钱的领域,而作为商人的马云怎么可能放过这样一块大蛋糕。”原百度产品经理刘先生对《中国贸易报》记者表示,在游

戏方面颇有建树的腾讯公司已经慢慢侵蚀到马云的电商地盘,所以于私于公,阿里都应进军手游领域。

据游戏工委和中国互联网数据中心最新发布的《2013年中国游戏产业报告》显示,中国手游市场在2013年实现了井喷式增长。2013年度中国手游市场规模达112.4亿元,同比增长246.9%,这一规模占2013年全国游戏出版市场总规模的近八分之一。同时据艾瑞咨询的统计数据,预计2014年手游行业的市场规模将超过200亿元。

基于此,日前,阿里数字娱乐事业群总裁刘春宁高调宣布进军手游领域,并阐述了阿里集团的手游平台战略,在这一战略框架下,阿里将从相关产品形态、分成机制以及技术支持等方面发力。其中,分成模式与淘宝、支付宝向游戏开发者开放,成为了阿里手游战略的最大亮点。刘春宁表示,对于单机版游戏合作者,第一年阿里将完全免费为其提供服务,联合运营的游戏采用8:2的分成模式,其中阿里仅拿20%以覆盖成本和用户激励,游戏开发者获得70%的收益,剩余10%将用于支持农村孩子的教育发展。

刘先生对记者说,阿里这次进军手游领域的优

势明显。首先,阿里方面的高额分成赢得了开发者的心。其次,10%的收益奉献教育赢得了用户的心。再次,率领阿里进军手游市场的刘春宁,是此前腾讯的高管。最后,作为中国最大电商平台的阿里,发布手游平台自然占据了先天优势。天时、地利、人和都被阿里占据,可见其计划得非常缜密。

其实,对于游戏行业,阿里并不陌生,在淘宝上,网友就可以购买游戏点卡,购买游戏装备,还可以享受咨询服务,只是淘宝涉及的“面积”庞大,阿里又低调行事,使众人没有注意到其涉及的所有领域。

阿里做手游有的是牌可以打。

阿里作为电商的优势是拥有支付平台,这样就可以有效解决阿里游戏在支付方面的难题,而淘宝还能继续干“老本行”,买卖装备、点卡等。同时,还有一帮入股阿里的“兄弟”,如新浪微博、UC浏览器、聊天神器陌陌等都在阿里旗下“打工”,当然也需要为其手游战略服务。

“以微博为例,作为目前国内最大的信息分享和交流平台,新浪微博的用户量不容置疑,这为阿里游戏提供了用户保障,此外,新浪微博的用户接口也可以直接连入游戏,为游戏登录提供便利。”刘先生对记者解释道,而UC浏览器是国内仅次于腾讯的第二大移动游戏分发渠道,所以借助UC的渠道,可以有效“拉拢”手游开发者为阿里服务。

阿里此次高调的宣布进军手游市场的意图是什么呢?业内众多专家认为,是阿里向其对手腾讯“宣战”,随后,腾讯在资本市场跌掉百亿元算是对阿里的回应。

腾讯、京东在一起?

阿里闹着进军手游市场,腾讯也得整



出点动静。就在近日,坊间传出了腾讯要投资京东,想在电商方面有所作为,如果成真,势必威胁阿里在电商领域的地位。

有消息人士称,腾讯想投资京东阻力不小,尤其是据媒体推算,京东市场估值已达到300亿美元,腾讯投资京东肯定代价不小。此外,坊间还流传说,腾讯欲将因为易迅网卖给京东换股份,但京东没接受,主要是因为易迅网和京东的业务重叠,京东收购易迅的价值不大。

但腾讯和京东方面都没向记者证实此事的真实性。那是谁发布了这个消息呢?原来是互联网上一位大咖,之后,双方都没竭力否认,公关公司也没极力澄清,对此,有人质疑说,这是一场事先打过招呼的“绯闻”炒作。

某大型互联网公司产品总监章浩对记者说,从腾讯方面看,如果此事成真,会给你带来很大好处,首先,腾讯可以在国内电商领域更有发言权,在该领域占据一席之地。多年来,腾讯一直在电商领域探索,但成效不大,国内电商市场大部分由阿里占据,而投资京东会使腾讯和阿里有“扳手腕”的实力。其次,丰富了腾讯旗下的产品,使腾讯不仅在游戏方面挣钱,在电商方面也会有所斩获。再次,未来,如果京东能顺利上市,腾讯能从投资方面得到巨大回报。而从京东角度看,这样的“绯闻”能抬高其身价。“作为优质资产,京东从不缺投资者,所以腾讯很可能入资京东,但控股几率非常小,这是包括刘强东在内的许多人不愿意看到的。”章浩表示。

对于这一“绯闻”,业内人士表示,腾讯要入股京东的消息不论真假,肯定不是阿里放出的。阿里的第一大对手和第二大对手分别是腾讯和京东,阿里是最不愿见到腾讯和京东联合的。

不过目前资本市场对于腾讯与京东联手的传闻反应平平,腾讯股价近期并没有大幅度异动。有分析人士认为,若腾讯入股京东属实,电商市场将一片混乱。

继续维持BAT格局

在经历了2013年频繁的巨额并购整合后,互联网的BAT格局仍将持续,三巨头间的相互渗透、博弈更趋激烈。

有媒体总结,2013年“传统电

商”突围势头迅猛,马云携阿里系四处抢占入口;对内,强推“来往”以助推全面移动化转型,同时抢占客厅;对外入股新浪微博、高德地图、UCWeb等,广撒网寻新入口。此外,手握微信的马化腾也不甘示弱,百度则砸下19亿美元抢购91无线急速无线化转型。这一系列行动皆折射出中国IT业的重构趋势。此轮重构,大致分为纵横双向:纵向重构代表的是“扩张”,即携IT技术全面改造相关传统行业,如互联网金融叫板传统金融、智能电视挑战传统电视以及年末的智能路由器与传统路由器争锋等;纵向重构,则体现在IT行业基于移动化、互动化、物联网化等基础特征之上的内部转型,如阿里谋变以及百度的急变等。

如今,公众与BAT的联系将更加“紧密”,现在更多的人习惯了打开微信与朋友聊天而不用短信,在朋友圈消磨时间、晒卖萌而不是在微博刷信息;千万公众开始用余额宝理财,使用支付宝购物;更多的司机打开百度地图导航,用其搜索更多未知区域。

BAT早已不满足于自己的“一亩三分地”,摆出了异常活跃的姿态,或是通过资本运作,或是建立新的业务体系,或是竞争与合作同时进行,在不断渗透进原本不受重视、或自己不熟悉业务领域的同时,相互间的联系将更加紧密,竞争也更加激烈。目前,百度为拓展全新业务方向,一方面整合搜索业务,拓展包括LBS、移动云、移动应用等,另一方面从“中间页”战略向移动端“轻应用”战略扩张;阿里不断完善“金融、数据、平台”的商业生态体系;腾讯全力探索基于微信的“社交+O2O”电商生态。

赛迪顾问预测,2014年基于互联网巨头整合产业链、形成生态圈的需要,互联网并购和合作涉及领域将更为广泛,初步预计将向物流、房产交易等领域衍生。

而在BAT跨界渗透格局下,互联网行业的创业型企业更难有生存的空间,大的互联网公司或通过并购、模仿等手段,把新的技术收为己有,同时依靠自身强大的商业模式进行推广,最终的结果是,互联网有了新技术,但还是老公司当道,2014年,小互联网公司经营将更加举步维艰。

财经聚焦

财经动态

山东地矿1.4亿元收购盛鑫矿业70%股权

借壳上市后,山东地矿展开密集矿产收购行动。近日,其全资子公司山东鲁地矿业投资有限公司与山东盛鑫矿业有限公司股东山东华融创业投资股份有限公司签订了《股权转让合同》。鲁地投资拟收购华融创持有的盛鑫矿业70%股权,华融创持有盛鑫矿业30%股权,成交价格1.4亿元。除通过收购资源提升公司资源掌控力外,山东地矿还利用实际控制人在探矿领域的优势,探索通过与地勘单位合作,打通探矿和采矿产业链,形成稳固的资源获取渠道。日前,山东地矿与实际控制人山东省地质矿产勘查开发局下属事业单位山东省第二地质矿产勘查院签署了《战略合作协议》,双方约定重点在矿权合作、地质勘查服务等方面展开深度合作,共同参与省内外矿权项目投资与矿业项目开发及并购。

恒大冰泉订货额逾57亿元

“经初步统计,1月12日的全国经销商订货会共接到价值27亿元的订单,加上此前30亿元的销售额,恒大冰泉全国订货额已经超过57亿元。”恒大集团副总裁刘永灼近日表示。2013年11月,恒大集团宣布进军矿泉水市场。恒大集团董事局主席许家印日前介绍,恒大矿泉水集团在全国建立了销售分公司363个。自推出恒大冰泉至订货会之前,1个多月时间内恒大冰泉合同销售额超过30亿元,全国网点布局达到20多万家。恒大地产7日公告,截至2013年12月31日,恒大地产年度合约销售额约1003.97亿元,较2012年增加约8.8%。2014年全年合约销售目标为1100亿元。不过,山东德州经销商张民表示,目前恒大冰泉销量较大,但动销不佳,除了跟季节有关之外,同恒大冰泉目前的中高端定位也有一定关系。

(本报综合报道)

互联网金融与传统金融:融合是大势所趋

■ 本报记者 范丽敏

刚刚过去的2013年,被称为互联网金融元年。各互联网大佬与金融“联姻”,凭借“快捷、方便、门槛低、收益高”等优势,推出了各种收益率颇高的“宝”,在理财市场攻城拔寨,强烈地冲击着传统金融业。

“尽管当前互联网金融来势汹汹,并大有持续兴盛之势,但在相当一段时间内,不太可能取代传统金融。”在近日举办的2014中国互联网金融发展论坛上,与会专家学者认为,未来,互联网金融与传统金融业两者融合是大势所趋。

互联网金融来势汹汹

“由我们公司打造的民信信贷金融服务平台借鉴国外先进的信用管理理念,结合中国特色的信用现状,不仅对借款人提供专业高效的评估,也对资金进行多种综合机制划分,从而有效降低出借人的投资风险,成为一个诚信、高效、安全、专业、透明的综合服务平台。”中融民信资本管理有限公司董事长付东海在论坛上表示,其首创的“全民加薪”理念更是引领了中国小微金融和普惠金融服务的新潮流。

据付东海介绍,中融民信资本管理有限公司成立于2012年年初,伴随着互联网金融热潮的兴起而快速发展,其业务范围已经扩展至财富管理、信用风险评估与管理、信用数据整合服务、小微借款咨询服务与交易促成等领域。

的确,近两年互联网金融异军突起,2013年更是被称为互联网金融元年。其间,不仅兴起了一系列P2P公司,也出现了包括阿里巴巴、百度、京东等在内的互

联网大佬与金融的“联姻潮”,余额宝、定期宝、活期宝、现金宝、收益宝等各种“宝”不断涌现。它们凭借高收益、门槛低、快速取现赎回等优势,吸引互联网用户选择。

中央财经大学中国银行业研究中心主任、金融学院教授郭田勇认为,互联网金融确实具有大幅降低银行业交易成本、扩大客户服务口径、增强金融业风控能力等优势。

“在互联网企业大力创新之时,目前传统金融业仍处于垄断地位,抑制了金融创新和客户体验升级,因此互联网金融突然间进入公众视野并大有持续兴盛之势。”郭田勇说。

融合是趋势

用一位业内人士的话来说,相比互联网企业的迅猛发展,对传统金融机构而言,2013年可以说是“备受煎熬的一年”。

可喜的是,传统金融业并没有“坐以待毙”,而是纷纷“触网”。各家银行正从手机银行、微信银行到4G自助银行,从网上银行支付拓展到O2O模式(Online To Offline,即将线下商务的机会与互联网结合在一起,让互联网成为线下交易的前台),开辟新的业务领域。诸如民生银行推出了小微手机银行、中国工商银行推出了基于4G网络的自助银行服务等。

银行理财产品也不再局限传统模式,更加灵活起来。如平安银行近日推出了一款“平安盈”产品,该款产品首期与南方基金合作,不仅没有门槛,而且可以实现随时取现。

“在传统金融向互联网金融学习借



鉴的同时,互联网金融也面临创新能力匮乏、发展模式芜杂等问题。”参加2014中国互联网金融发展论坛的专家学者一致认为,因此,未来,互联网金融并不会颠覆传统金融,与传统金融相互融合才是大势所趋。

给新业态予最大的宽容

面对蓬勃发展的互联网金融,要求其加强监管、防范风险的呼声随之而来。著名经济学家马光远认为,对于新生事物,政府原则上应该以鼓励为主,对于看不准的、以前没有监管的领域,应该宽容和放行,而不是充分论证风险之后才允许做。对于互联网金融来说,政府不应在其刚刚开始兴起之时就以监管风险为名而设置重重障碍。

以引发争议的目标高收益率为例,马

光远说,在传统金融模式下,目标高收益几乎不可能实现,然而,互联网金融的大数据以及平台模式最大的特点就是交易成本远低于传统模式,高收益完全有可能实现。如果禁止高收益的承诺,将不利于互联网金融的发展。

马光远建议,服务于中国的大金融战略,政府应给逐渐兴起的中国互联网金融多一点宽容,在监管上适当放宽。

对这一观点,国务院参事室特约研究员姚景源给予了肯定。他认为,互联网金融曾经被说成草根金融,但是,见微知著,互联网金融作为新兴产业,必将对未来产业布局与升级以及中国经济的发展与腾飞贡献力量。

商业观察