

## 转 互联网的三大巨头 百度 阿里巴巴 腾讯（BAT）

2013年10月08日 23:59:12 阅读量：5579

大家都清楚现在互联网中三大巨头：百度、阿里巴巴、腾讯这三大巨头时不时的收购小型或大型软件公司等，在不断的庞大自己，下面来谈谈一些对互联网的三大巨头的看法。

如今的互联网投资圈，更像一个娱乐圈。时不时爆出三大互联网公司(百度、阿里、腾讯，英文缩写为BAT)又正在与谁亲密接触的“绯闻”。这样的小道消息传播很快，触动着这个从业人员的敏感神经。

3月22日，互联网圈内有消息称，阿里将全资收购友盟。即便阿里、友盟官方死活不承认，但阿里以7000多万美元收购友盟已经是板上钉钉的事实。在 2011年6月的A轮融资中，友盟估值为5000万美元。而今是移动互联网融资低潮，被阿里收购还有溢价，在不少创业者眼里，友盟已算寻着了一个好归宿。

日前，投资圈的消息称，百度与阿里巴巴分别有10亿元以上的投资入股或者控股收购。虽然还未正式披露，但百度豪掷3.5亿美元来收购PPS已成事实，其目的是借助PPS的巨多用户，来分流爱奇艺的视频广告。

坊间亦传言称，百度与阿里巴巴都正在与高德地图接触，洽谈投资一事。高德软件拥有地图底层测绘资质，并且有过亿的用户数，移动互联网上的一些创新也颇具吸引力。

更早的投资并购传闻也会随波而来。每隔一断时间，不知道哪阵风刮起，百度与UC“联姻”一事，就会被拿出来炒一下。这是一对大家眼中业务互补、珠联璧合的“佳人”，却始终无缘牵手。据说是双方基本年年谈收购，但年年谈不拢。

无论有多少真相与谎言，绯闻与佳话，故事的主角总是他们——腾讯、阿里、百度。

10年创业艰难路，而今出路各不同。

10年前，互联网创业者的梦想是独立上市，那时候，大家都是虾兵蟹将，谁也吞并不了谁。如今，这个梦想可能离创业者越来越遥远，最好的出路可能是卖给某个互联网大佬。

卖掉的项目

2012年11月，创业不到一年，“今晚看啥”，一个做电影内容个性化搜索，就被百度以200万-300万美元的价格收购，两位从美国留学归来的创始人也被招至百度麾下，距离他们拿到徐小平的天使投资仅1年多时间。

成立3年的友盟，在即将迎来自己B轮融资的时节，接受了阿里巴巴7000多万美元的收购要约。公开的信息显示，目前，友盟笼络了3万个APP开发者，有 10多万个APP正在使用友盟的统计分析服务，在APP统计分析领域占据领先地位。而阿里巴巴也希望搭建一个平台，将开发者拢聚在其中。而那些统计工具，用户也愿意形成。

这样的投资一直层出不穷。一位互联网投资界人士告诉记者，爱奇艺收购PPS，腾讯投资嘀嘀打车，都已经基本确定。

由于移动互联网投融资泡沫的破裂，一些移动互联网创业项目也遭遇了“今不如昔”的状况。VC们也开始为这些项目寻找下家，以求自己减少损失，收回成本。

这其中，有些“悲催”的典型例子是点心。在创业公司做手机操作系统风生水起时，2011年3月，点心以1500万美元的估值获得金沙江领衔的A轮投资。而当手机操作系统被实践证明不会成为移动互联网第一入口后，点心的估值大幅缩水。据一名互联网投资界人士透露，2012年11月，点心被百度全资收购时，估价已降至1000万美元。

这位互联网投资界人士透露，由于估值下降，被百度收购后，点心的创始团队并没有获得多少收益，而金沙江、创新工场等投资人也只是收回了成本。

在不少互联网人看来，收购点心，百度当了“冤大头”，花1000万美元收购了一个已被证明不再是移动互联网入口级的产品。

一位不愿意透露名字的互联网界人士透露，百度收购点心更多是看中其团队能力。除此之外，OS虽然被证明不再是移动互联网的入口，但也并非一无是处，其可以与百度易平台融合，接入易平台。

据创新工场创始人兼管理合伙人汪华介绍，点心的“优化大师”日活跃用户在同类应用中居领先地位。而从手机应用的层级来划分，“优化大师”对手机的重要性仅次于安全类的应用，如360安全卫士。这样，点心的用户粘性就很强。不仅如此，接下来，越来越多的普通用户开始使用智能手机，深度定制的手机操作系统还会有一些机会。

“那些不错的移动互联网创业公司基本上都收到了大互联网公司的投资收购要约。”汪华称道，移动互联网创业，经过两三年，市场已经洗过一轮，那些剩下的标的，都很不错，三大互联网公司投资或收购的意愿强。

在移动投资领域，不少项目是“狼多肉少”。百度、阿里、腾讯的投资部门都有过“暗抢”某一个创业项目的经历。

移动公司被收购的大多分为几种类型：看中技术实力，如“今晚看啥”要么将其作为一个有用的平台，如友盟、点心。更多的是业务层面的投资，比如丁丁网、嘀嘀打车等服务，未来可以直接接入平台层，起到丰富应用的作用。

这些互联网公司在投资或收购时，看重的点也不一而同。“有的收购是为了产品，有的是为了技术，有的干脆就是为了人。”一位互联网早期投资人士告诉记者。

“现在，这些大公司成熟了，开始有收购的意识。这波投资收购潮与互联网大公司的这种意识会互相促进。但相比硅谷，中国互联网的收购还是太少了。”汪华举例称，在硅谷，获得天使或者A轮投资活下来的公司，有70%最后都是被大公司收购。而国内的互联网投资收购远没有达到这样的活跃程度。

从外界来看，一个公司达几千万美元的投资，或者亿级美元的收购，这也是一笔很大的支出。因为在中国的互联网史上，还史无前例。汪华认为，这相对于以后在移动互联网上的机会来说，这样的投入还是值得的。

“现在这些互联网公司不投就没有任何机会，投了才可能有机会。”汪华说，移动互联网爆发很快，新的应用层出不穷，而现在谁也不知道哪一个细分领域会有机会，所以，四处下注是正确的。现在花千万，或者亿级的美元来投资或收购，如果不做这些事情，那么将来可能损失的是一个大市场。

“一个不错的应用，我们通过微博导流量及少量的流量购买，将用户从零做到几十万的规模，不难。拿到融资之后，自己多努力努力，将用户从几十万做到几百万，也是可以做到的。但是将用户做到千万规模，对一个没有资源的创业公司来说，是一件难度很大的事情。”一位被百度收购的公司的创始人告诉记者，当初，公司也收到VC发的Term sheet(投资意向书)，但仔细考虑之后，还是觉得要想将这件事情做大，需要更多的资源，于是他们最终选择投身巨头。

他道出了不少移动互联网创业者的心声——不仅需要钱，更需要资源，以便在同行者的竞争中取得优势。

用户数达百万与千万级别，是一个移动互联网创业公司要过的两道坎。顺利穿过这两道坎，需要消耗大量的心血，绝大多数的创业者都倒在了通往这两个目标的路上。

2012年刮起的移动互联网创业寒潮，让创业者感觉到这个冬天格外冷，基本上是“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复返”。记者接触的不少手机游戏、APP 应用的开发者由于缺少资金，许多都开始接短、平、快的APP外包单，先把自己养活。也有不少的创业团队干脆集体跳槽，傍上BAT。

互联网资本遇冷的情况，也引起了那些在挣扎中活下来的公司的警觉。

从创业者的角度来看，移动互联网的项目基本都需要线下的推广服务。一旦涉及线下，则需要建立一支较大的地推团队。这对创业者来说，意味着公司不再是只需几个技术牛人、几台服务器的轻公司，而需要投入更多的人力，更大的资源。这对于一个创业公司来说，并不容易。它们一般只获得百万级人民币的天使投资，在A 轮也顶多拿到百万美元到千万美元的投资。如若成为一家重公司，那么粮弹的消耗会非常迅速。

点心CEO张磊曾对媒体感叹：手机OS这条路太难走，需要整理硬件、软件等各种关系。行业竞争也在加剧，而随着三星、HTC、华为、中兴等手机厂商开始使用自己开发的系统，他曾说，“大公司要大规模投入，你再给我几千万美金，我也干不过他们。”

对这些创业者来说，百度、阿里、腾讯的庞大资源令人垂涎。百度在搜索、阿里在电商、腾讯在即时通讯、社交都处于垄断地位，资源的丰厚令他们可望而不可及。

“现在，百度、阿里、腾讯出手都还算大方，给的投资，收购价格相对VC都有一些溢价。”一位互联网投资界人士告诉记者，这样从财务投资的角度来看，创业者也愿意接受BAT的投资或收购，一些VC也愿意将手上的项目转手给BAT。

而投资与收购是一件你情我愿的事情。汪华告诉记者，一个不错的创业团队是否选择被收购，资方、创始团队、公司发展状况等都可能是决定因素。从目前国内形成的互联网早期投资氛围来看，投资人一般比较尊重创始团队。

与中后期的项目越来越注重短期套现相比，早期的互联网投资，投资人并不会那么“功利”，往往更看中产品与团队，也希望自己投的项目能够闯出一家伟大的公司，这样无论从金钱收益，还是个人名望，都会是最大化的回报。

但这些投资人也明白，与互联网时代从无到有、所有人都是白手起家不同，移动互联网时代，已经存在的互联网巨头具有先头优势，而移动互联网更注重线上与线下的结合，独立创业的难度大增。一家公司从初创到最终上市，最快也需要花费5年以上的时间，这其中也会经历很多艰难险阻，并不容易。

“有的创始人团队并不一定适合一直独立创业，去一个大公司，或许还会有机会。”早在1999年就辞职投身互联网创业的汪华会依据创始人团队的性格特点，给出一些建议。他觉得，既要有远大的理想，也要有务实的操作手法。

占先机 卜入口

从目前这三大巨头所做的投资来看，各家的投资手法与逻辑各有千秋。

据记者的多方了解，目前，这三家互联网公司负责投资的人数在10人-30人之间的规模。百度的企业发展部，负责投资的大约有10名员工。而腾讯在北京、深圳都设有办公室，投资团队超过20人。阿里巴巴在北京、杭州两地设有投资部员工，人员数量接近30人。

百度现在只做战略投资，腾讯、阿里是财务投资与战略投资同时进行。百度大的收购策略是“优势实力提升型”，它更愿意收购那些能够加强搜索上的实力，以及地图业务的延展。例如，收购“今晚看啥”，就是想加强其在视频垂直搜索领域的个性化推荐。

自2012年才决心做移动互联网的百度在移动互联网比腾讯、阿里迟到不少，该公司着急追上移动互联网步伐，也愿意“出手”一些好的项目，用金钱换时间。2012年年底，百度通过资本市场发债15亿美元，而百度CEO李彦宏曾公开表示，这笔钱将用于投资收购、基础的技术研发、百度研究院等项目，公司的4大战略方向包括搜索、云、LBS、国际化等。

阿里巴巴一方面补充自己在电商上的不足，如物流，构筑涵盖物流、数据服务、代运营、站长资源的电子商务生态链，更多的是寻找无线、社交类的项目，以便在未来的竞争中取得战略性的优势地位。

“阿里巴巴在无线、社交上投的几个项目都还不错，丁丁优惠券、陌陌、在杭州做得不错的‘快的打车’。”一位接近阿里巴巴的投资界人士认为，阿里的投资偏向中后期，一般情况下，天使轮与A轮融资不介入。

相比百度、阿里巴巴，腾讯的投资玩法更激进，除了天使投资外，早期、中期、后期的投资与并购都涉及。

“腾讯投资的风格更像是一家VC机构，它的投资项目多处于移动互联网的各个细分领域。”一位互联网早期投资界人士评论说，“腾讯想通过投资来寻找未来的增长引擎。”

其中，游戏是腾讯投资最看中的领域。在国内，热酷、行云、智明星通、易乐网、顺网科技等都接受了腾讯的投资。在硅谷、韩国、东南亚、俄罗斯，腾讯更是大手笔，韩国的Kakao(类似于微信的应用)、Riot Games、Epic Games、ZAM、Raptr等知名游戏公司都接受了腾讯的投资。“现在，腾讯扮演游戏平台的角色，它希望将这种实力延展到移动上，只要拥有了好的游戏研发公司，那么无论未来游戏的形式如何展现，腾讯还是可以拢聚好的游戏内容，这样其游戏带来的营收便不在话下。”这位互联网早期投资界人士分析。

目前，由于具体的执行层面人员不同，BAT之间的投资风格也不同。目前，这三家公司在投资与收购时，并没有出现大规模的“明抢”现象。但“好项目永远是稀缺资源”，未来，在一些项目上，可能会出现你争我压的现象。

“百度、阿里在无线上并没有找到一个杀手级的应用，它们投资的选择并不是那么明确，而只是希望补强自己在无线端的实力。腾讯在无线上的投资更加大胆。”汪华认为，现在各家做投资都是摸着石头过河，并不知道未来哪一个细分领域会成为关键型的应用，于是都选择广撒网的布局方式。

百度、阿里、腾讯进行无线投资的背后，有一个移动互联网的入口逻辑。对此，汪华认为，所谓“入口”应具有3个特征：良好的产品与服务、受众范围广、用户使用频次高。符合这3个特征的应用很多，但移动互联网上并没有一个绝对的、统一的入口，而是从应用层、工具层、系统层等方面都是某一种入口。

“移动互联网的入口也不是一成不变的，而是随着新用户的进入，移动互联网的使用特点，习惯会不断发生变化。用户对移动互联网的看法，也会发生变化。这就从需求端带来了入口的变化。”汪华说，这样的变化，让大的互联网公司需要不停地广撒网，多投资，寻找未来的可能性。

原文地址：[http://blog.sina.com.cn/s/blog\\_b4cbba7e0101a8sz.html](http://blog.sina.com.cn/s/blog_b4cbba7e0101a8sz.html)

文章标签：[互联网](#) [百度](#) [阿里巴巴](#) [腾讯](#) [BAT](#)

个人分类：[计算机网络](#) [综合/IT与广电](#)

此PDF由spygg生成,请尊重原作者版权!!!

我的邮箱:liushidc@163.com