



链滴

# 躲在2015四起大合并背后的BAT

作者: [arthinking](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1451029455268>

来源网站: 链滴

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

<p><span>2015 年被称为 “合并之年” 。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>根据公开资料统计：从年初至今，中国并购市场（含并购国外企业）共计完成并购案例 2110 起，披露金额的并购案例总计 1716 起，共涉及交易金额 1393 亿美元，其中，国内并购案例共完成 190 起，披露金额的 1543 起交易共涉及并购金额 1087 亿美元。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>在今年国内并购案例中，最有代表性的当属四家行业巨头的合并，分别为出行领域滴滴快的本地生活领域 58 赶集、O2O 领域美团大众、旅游市场领域携程去哪儿。而他们背后的投资老板基本都有百度、阿里巴巴、腾讯（即常说的 BAT）的身影。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>事实上，细数国内的并购和投资市场，以 BAT 为代表的并购投资案最多。据 i 黑马统计，2015 年至今它们合计并购企业 200 家，总金额约 1711 亿元人民币。分别为阿里巴巴 100 家，共计金额约 1020 亿元人民币；腾讯 66 家，共计金额约 617 亿元人民币；百度 24 家，共计金额约 74 亿人民币。</span><br><br>

<br><br>

<span></span><br><br>

<span>对于 BAT 并购频繁，汉能投资董事长陈宏曾对 i 黑马称，这首先是它们的市值都已很高，有来做并购，其次，竞争领域交叉，业务要么做强做大，要么砍掉，“市场第一怎么达到？一方面靠自增长，一方面靠收购外围的公司。如果一个中小企业的业务，刚好可以形成互补，那么它们就可能考收购。”</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>过去的创业者们最担心的是 BAT 是否会复制它们，而现在已经演变为，BAT 是否会投资甚收购它们。以前，创业者可能还有机会成为下一个 BAT 级存在的机会，现在，他们必须要面对的现则是：如果不能入局或被相中，往往意味着衰落甚至死亡。以下为 i 黑马的梳理的 BAT 投资并购脉络</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>首先我们来看下四家行业巨头的合并背后的 BAT 投资情况：</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>一、滴滴打车 + 快的打车（2015 年 2 月 14 日）</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>幕后投资巨头：阿里巴巴、腾讯</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>首先我们来看在今年情人节上演的爱情故事。两家中国互联网历史上烧钱最疯狂的公司选择一起，看来是真爱啊！</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>2 月 14 日，快的打车与滴滴打车联合发布声明，宣布两家实现战略合并。股权分配比例为 5%：48%。新公司将实施 Co-CEO 制度，滴滴打车 CEO 程维及快的打车 CEO 吕传伟将同时担任联合 CEO。两家公司在人员架构上保持不变，业务继续平行发展，并将保留各自的品牌和业务独立性。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>在今年，阿里投资了 6 亿美元在快的的身上，腾讯投资滴滴达 20 亿美元。而两家烧钱开支更高达数亿元人民币。同时也催生了以刷单为生的 “第三产业”，并且从政策层面上始终不为明朗。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>而对于为什么会撮合两家昔日的死对头公司进行合并，它们主要是基于三方面考虑：一、本土化优势；二、网络效应优势；三、打造下一个千亿级公司。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>最终，在各种条件影响下，两家公司的最主要股东腾讯和阿里达成协议，让两家企业走到一。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>二、58 同城 + 赶集网 (2015 年 4 月 17 日) </span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>幕后投资巨头：腾讯</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>58 同城和赶集网这对掐了多年的老对手在 4 月 17 日在一起了，成了“一家人”。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>58 同城将以“现金 + 股票”的方式获得赶集网 43.2% 的股份，其中包含 3400 万份普通股及 4.122 亿美元现金。两家公司合并后，58 同城和赶集网将继续两个品牌的独立管理，58 同城 CEO 劲波和赶集网 CEO 杨浩涌将担任联席 CEO。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>在之前，58 同城曾无数次表示，不可能收购赶集网。而赶集网态度也很强硬，一直不肯见面谈。而对于为何会最终走到一起，杨浩涌曾表示，双方之前在原有分类信息业务上耗费太多精力，现需要更多的资金、人力、精力去做新的业务。他感叹，企业创始人需要用理性战胜情感。而姚劲波也示，合并后，会让市场营销费用等大幅降低，让市场议价能力提高，提高利润去做更多新的业务。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>两家公司都成立于 2005 年，整整厮杀了十年之久。58 同城于 2013 年底上市，而后获得腾 7.36 亿美元和高盛 1.2 亿美元投资。赶集网 2012 年由于创始人家庭原因上市失败，后面也陆续获包括中信、麦格理等投资。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>三、美团 + 大众 (2015 年 10 月 8 日) </span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>幕后投资巨头：阿里巴巴、腾讯</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>美团和大众点评在 10 月 8 日正式宣布合并。这是国庆假期过后的第一大事件，合并后的新公司估值将达到 150 亿美元。本交易得到阿里巴巴、腾讯、红杉等双方股东的大力支持。</span><br><br>

<br>

<br><br>

<br><br>

<span>合并方式上，美团、大众点评现有股东将权益注入新组建的境外公司(仍采取 VIE 架构)，比大致为对等比例 5: 5。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>新公司将实施 Co-CEO 制度，美团 CEO 王兴和大众点评 CEO 张涛将同时担任联席 CEO 和 席董事长，重大决策将在联席 CEO 和董事会层面完成。两家公司在人员架构上保持不变，并将保留 自的品牌和业务独立运营，包括高频到店业务，同时将加强优势互补和战略协同，推动行业升级。</span><br><br>

an> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>这是近十个月以来完成的继滴滴快的、58 赶集之后的第三个互联网领域重大案例。双方强强联手后将简化市场格局，减少重复性投入，发挥各自优势，有效促进行业发展。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>四、携程 + 去哪儿 (2015 年 10 月 26 日) </span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>幕后投资巨头：百度</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>今年 10 月 26 日，携程公告称与去哪儿同意合并，合并后携程将拥有 45% 的去哪儿股份。

次携程与去哪儿合并的形式为百度出售去哪儿股份，然后控股携程，百度将拥有携程 25% 的股份。

程与去哪儿两家公司合计市值达到约 156 亿美元。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>2013 年中秋节它们还合作过，携程的酒店、机票产品在去哪儿上线，虽然 2014 年两家就继续开战，产品下架，但是总算也是合作的“前科”。目前，国内 OTA 们都在以亏损博市场，OTA 老大程更是铁了心拓展业务边界，致力于并购和投资相关公司，弥补短板，减少竞争。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>从今年的四大行业巨头合并案例我们不难看出，他们的背后均有 BAT 三家巨头做以支撑。滴和快的两大出行市场巨头合并，并且刚刚创立没有几年的创业公司就拥有高值的现金储备，如果背后有巨头投资很难做到。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>巩固自身领域的同时进军新领域</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>如今，BAT 最看重的就是 O2O 领域，据 i 黑马统计，2015 年 BAT 所招的 O2O “小弟”们达到了 15 家，其中腾讯招揽的“小弟”占据一大半。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>对于其他行业来说，阿里今年主要还是在通过支付、物流、在线购物方面不断补充能量，巩固自己在电商领域的领先地位。阿里还在出行、生活类领域进行了一系列投资，补足短板。阿里主要的心思路还是：维持电商霸主地位，把优势扩大到极致。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>腾讯则立足微信和 QQ 两大产品，不缺入口和支付，因此在本地生活类领域发力最重，选择都是在该类别中处于领头地位的 58 同城、大众点评、滴滴等入股或收购，想在生活消费类的垂直领域内占据先机。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>百度的重心是一直放在对自家平台的整合上。借助百度地图的覆盖率和 LBS 定位能力，百度包也亟待得到突破，于是百度把发展的重心放在拼车应用和团购、外卖上。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>投资人童玮亮对此向 i 黑马表达了他的看法：“BAT 今后会在它过去已有的领域逐渐加强，们看到一些新兴的行业后，也会向这个方向进军。比如，百度在人工智能方面，阿里和腾讯在内容方，它们都做了很多事情，希望扩大适应范围，从另外一点来说，除了资本层面每个企业都有自己的基，所以就会围绕基因和主营业务上的布局来发展做大。”</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>从目前投资并购大局来看，BAT 基本都在涉入与它们在业务相似度极高的公司身上，或它们前所涉足的领域。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>腾讯今后可能会在它很擅长的社交领域进行一定布局，因为它拥有流量和足够的利润，能够在一些新的方面进行投资并购，包括内容、影视、动漫。但它更是一个流量平台性的公司，但做平性公司就必须要有对渠道的把握，对内容的掌控力。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>阿里的布局相对来说会更加全面，方方面面在出击，进行投资并购。但细看起来，阿里做的实还是和消费相关，是电商。对于百度来说，今年虽然也在投资，但明显可以看出其力度较小，并较两家有一定差距。由于目前百度内部在分拆业务，将把文学、视频、音乐等板块分拆，从某种意义上说它要更聚焦自己的核心业务和核心战场了，今后将围绕自己周边的业务在做。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>为何先结盟后收购？以此各掌天下</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>在 BAT 的投资并购布局中，有的是主动出击，有的是防守性行为。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>IDG 资本创始合伙人熊晓鸽曾在公开演讲中说到，BAT 被颠覆和超越，可能并不在 BAT 所注的领域，或者换言之，这是一场不在同一战场里的战争。很多领域里 BAT 触及不到，如比特币。还表示，真正的时代过渡表面上风平浪静，但背后其实很艰难痛苦。如今在移动互联网的大趋势下，覆与被颠覆的战争可能不再通过纯互联网技术的形态。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>也就是说，BAT 需要主动去抢占市场，才不会在将来的布局上显得被动。那么，他们现在的资更多的是偏向于战略防御型投资。易到用车创始人周航认为 BAT 战略防御性投资其实就是害怕被覆。“它们一定会认为，这世界不可能孤伶伶就我们三个，对手一定是伺机而动。BAT 手中的钱非常多，自身的发展又不需要什么投资，那不投资干什么？”</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>但是，BAT 现在的投资，从某种程度上看并不谋求控制，首先它只要求你不成为它的敌人，好是结成盟军，最后，在这个过程中可能还会有新的变化。如果有战略的需要，他们也会把全资买下</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>在这个巨变的时代，三家巨头都害怕被任何一家新的创新型企业所颠覆，它们都在避免潜在覆者的威胁，所以必须增加外部增长动力，强化核心业务。而马云曾在今年的阿里云云栖大会上的发中似乎在为创业者们吃一颗定心丸，他表示，BAT 依旧会继续发展，但创业者是有机会赢的，因为今的创业环境，包括基础设施，整个融资状态要比十五年以前好很多。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>BAT 引领巨头合并，意味行业竞争结束</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>现在创业生态最重要的变化就是以 BAT 为代表的互联网巨头开始介入并投资早期互联网创业场。可能从某种意义上来说一旦一个领域的巨头进行合并，就意味着这个领域的竞争已经结束。</span> <br> <br>

<br> <br>

<br> <br>

<span>如互联网出行领域，滴滴和快的刚烧到一定程度就合并了，意味着出行市场领域的竞争结束；美团和大众点评合并，意味着生活服务领域竞争结束了；优酷卖给阿里，意味着视频领域竞争要结束了；携程和去哪儿合并，意味着互联网旅游领域已经很难挑战了。现在 BAT 不断向这些行业巨头进投资或并购，这是好事也可能是坏事。好处是对于巨头的投资，可以加大这些公司的资金池，而坏处会提前结束一个领域的创业和创新。</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>&nbsp; &nbsp; &nbsp;</span><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>之后，在互联网等高度市场化的行业，并购将从“大买小”，升级为“大买大”、“大并大”，诸如滴滴快的、美团大众、携程去哪儿等行业巨头之间的合并将此起彼伏，这既是应对竞争的需要也是经济规律的驱使。互联网医疗、互联网教育领域等更大范围领域巨头合并也将开始。</span><b><br><br>

<br><br>

<br><br>

<span>对于一家创业公司来说，其最核心的资产是人才，所以如果仅仅是业务层面的并购意义并不，而收购核心团队更为重要。</span><br><br>

<br><br>

<br></p>

<p>

<span>BAT幕后的并购大幕刚刚拉起，有哪家会继续拥抱BAT的“大腿”，又有哪家企业会颠覆们？对于前者来说，可能我们会猜测出来，但对于后者来说一切都是未知数。</span>

</p>

<p>

<span><br>

</span>

</p>

<p>

<span><span>文章来源于互联网</span></span>

</p>

<div>

<br>

</div>