



IT互联网周刊订阅号

C3-C4

2019.4.2

# 投资频繁“会师” 阿里腾讯无奈默契

在阿里腾讯“会师”数字发票市场后数日，3月28日，拿到腾讯投资的趣头条又获得阿里1.71亿美元可转债贷款，在可转债全面转换后，阿里相当于持有趣头条4%的股份。业内人士普遍认为，阿里投资趣头条是为了更好地卡位三四线下沉市场。此前阿里腾讯共同投资的滴滴、小红书、B站也均是巨头补短板或赌未来的布局，多次“默契”投资之后，巨头之间以及资方与被投企业的关系变得扑朔迷离，资方迫切渴望新市场，无奈优秀标的稀缺，这让巨头不得不分享话语权。



## 一周两起同标的投资

3月28日趣头条发布公告称，阿里将向趣头条预付约1.71亿美元的可转债，可转换贷款年息为3%，为期三年。在此期间，阿里有权将贷款转换成趣头条的股份。根据协议，趣头条将向阿里发行新股，约占趣头条股本的4%。

这是趣头条2018年9月上市后首次通过可转债融资，也是趣头条继腾讯之后，又一次拿到巨头投资。在趣头条上市之前，腾讯旗下公司持有趣头条7.8%的股份，为趣头条第四大股东。

业内人士一致认为，阿里看上趣头条是为了扩张下沉市场，腾讯是为了内容布局。虽然趣头条方面对拿到新投资未予表态，但是从趣头条的数据上，足以看出这家企业的闪光点。2018年趣头条营收30.22亿元，同比增长484.5%。趣头条CFO王静波这样解释趣头条的地位：“中国去年千万级别DAU(日均活跃用户数)公司只有3家做到了3倍的增长，分别是趣头条、今日头条和拼多多”。

在这桩投资案曝光之前，阿里腾讯投资的百望股份已引发市场关注。根据天眼查3月25日信息，百望股份获得5.17亿元的战略投资，投资方为腾讯产业共赢基金和阿里。

公开资料显示，百望股份为一家

“互联网+税务”云平台提供商，以发票数字化为切入点。公开信息显示，目前百望股份的客户包括阿里、中石油等超过1000家大型集团企业，30万家中小企业客户，覆盖15个行业。

跟趣头条一样，百望股份也是一家年轻的企业，成立于2015年5月。根据天眼查信息，百望股份的竞品只有“票动力”一家，后者较百望股份晚入局，且业务布局较为单一，是企业间票据交易平台。

## 三方关系扑朔迷离

阿里腾讯在投资之前，均与百望股份有过业务合作。

据百望股份方面介绍，阿里与百望股份共建了阿里电子发票平台，为阿里生态百万商家提供发票云服务，支付宝与百望股份合作打造了基于支付盒子的支付即开票方案。腾讯与百望股份基于微信推出了百望电子发票解决方案。

相比之下，腾讯与被投企业的合作更加低调，关系也更加复杂。比达咨询分析师李锦清以趣头条和快手为例表示：“在新闻资讯和短视频领域，腾讯不光投资了中生代企业，自己也在做布局。当年腾讯投资滴滴、京东后，做了不少的业务协同和导流。可是腾讯和趣头条、腾讯和快手的业务合作一直不明显。这其实给阿里投资趣头

条提供了机会”。

同标的投资是巨头乐见的吗？答案可能未必，这一点从巨头的入股形式上可见一斑。与之前投资美团、滴滴、小红书、B站的方式不同，阿里此次是采用可转债的形式投资趣头条。

“通常来说，投资方采用可转债的形式，是因为没有办法直接用入股的方式投资，恐怕是一种迂回的方式。”艾媒咨询CEO张毅向北京商报记者表示，“发生这种情况，有可能是因为原股东和新投资方、被投企业的意见难以达成一致，是新资本迂回进入的方式。”

按照趣头条与阿里的可转债协议，1.71亿美元转换为趣头条的A类普通股的转换价为每股60美元，相当于每股ADS(美国存托股份)15美元。此价格比趣头条7美元的发行价高出114.9%，比趣头条11.57美元的股价(截止美国东部时间3月29日收盘)高出近30%。为了投资趣头条，阿里不惜代价。

巨头有新办法，被投企业也有小心思，具体表现在如何实现资金资源补充又不致于失去独立性上。“如果一家新兴赛道的企业只拿到一家巨头的投资，或者说跟其中一家正面对抗，那它的活动空间也会受限，比如说美团。”张毅说，“创新型企业想要同时拿到两家的投资，不光是为了资源资金支持，还为

了避免成为巨头竞争的牺牲品。”

## 巨头卡位不惜“妥协”

其实当年阿里腾讯投资美团和滴滴的时代，O2O和移动出行也是当时互联网产业的新兴市场，不过当时两家巨头的边界交叉并不多，在同标的投资时双方也没有明确表现出互斥。

“现在阿里和腾讯的争夺更激烈，比如支付宝与微信支付、钉钉和企业微信。”张毅说；“在有些领域，可能其中一个巨头只是防守，但还在意市场的话语权。”

新市场、新用户意味着新增长，而这是巨头正在下降的能力。财报显示，2018年腾讯收入3127亿元，同比增长32%，净利润775亿元，同比增长19%。2018年腾讯营收和净利润增长双双不及2017年。尤其是净利润增幅自3Q大战以来再次跌至20%以下，较2017年下滑24个百分点，不及市场预期。

版号冻结直接影响了腾讯业绩，B端的代表业务云计算成为腾讯增幅最快的业务，来自内容与社交领域的压力则让腾讯不断调整产品。百望股份和趣头条正好可以帮助腾讯补上短板。

阿里与拼多多的竞争则愈加激烈，根据极光大数据《2018年移动互联网行业数据研究报告》，2018年拼多多在手机淘宝用户中的渗透率从27.6%增长至39.3%，显著高于拼多多在全国网民中的渗透率。在2018年12月电商App渗透率排行榜中，手机淘宝和拼多多分别以53.1%和29.3%的渗透率位列第一、二名，但是拼多多的渗透率环比增长11%，高于手机淘宝的2.1%。

为了阻击拼多多，阿里正在整合资源。2019年阿里将对聚划算、天天特卖、淘抢购进行最大限度的整合，形成新的淘系销售平台。趣头条在这场阻击中具有阵地的作用，不光是因为趣头条跟拼多多都有下沉市场的基础，还因为双方具有业务合作的空间。

根据花旗研报观点称，阿里存在与趣头条潜在合作的可能性，包括在趣头条或米读App上投放广告以导流至电商平台，支付宝可借此拓展新兴市场用户规模，阿里、趣头条还可以在趣头条的用户积分体系上探索更多玩法以提高用户购物的体验。

要找到契合度高且商业模式已被验证的标的不容易，正是因为优秀标的稀缺，巨头的选择范围有限，标的企业寻求独立发展的意愿又越来越强，巨头有时不得不做一些妥协”。张毅说。

北京商报记者 魏蔚/文 高蕾/制图