

## 世纪佳缘在美上市首日破发

商报讯(记者 张绪旺)“华尔街姻缘”遭遇不顺。昨日记者获悉,刚刚登陆纳斯达克的中国婚恋网站世纪佳缘首日交易跌破发行价,至收盘跌4.36%报10.52美元。

世纪佳缘递交上市申请后,其新颖的商业模式一度被外界看好,接棒中国概念股也成了国内互联网企业“华尔街姻缘”的象征,世纪佳缘CEO龚海燕也曾高调表示,预计开盘价达到18美元。

但世纪佳缘连续遭遇波折,先是临时修改招股说明书,后又推迟IPO(首次公开募股)时间,直到当日股市开盘后近两个小时才开盘交易,开盘价与发行价11美元持平,但20分钟后便遭遇破发,至收盘跌4.36%报10.52美元。

对于世纪佳缘上市即遭破发,互联网专家贾敬华认为“这很正常”,上市即遭破发的情况跟自己本身的盈利模式不清楚有着很大的关系。世纪佳缘未来潜力不大,付费的用户相对较少,没有给资本市场讲述未来盈利模式。

## 丰田日产2010财年净利润均大增

商报讯(记者 蓝朝晖)昨日,丰田与日产分别发布了2010财年财务报表,其中,去年因全球大规模召回受训的丰田汽车并未出现亏损,在年底成功扭亏为盈,实现纯利润4082亿日元。

丰田财报显示,2010财年销售额为189937亿日元,同比增长0.2%;营业利润为4683亿日元,同比增长217.4%;净利润为4082亿日元,同比增长94.9%。

在日本三大汽车公司中,日产汽车净利润一直不高,但在2010财年,日产汽车创造了新纪录。销售收入87731亿日元,营业利润为5375亿日元,净利润为3192亿日元。

日产汽车的收入大增得益于全球销量的提升。2010财年,日产汽车全球销量为418.5万辆,同比增长19.1%。其中,日产汽车全球最大的区域市场——中国的销量达到创纪录的102.4万辆,增长达35.5%,日产汽车全年的全球市场份额提升至5.8%。

日产汽车公司总裁兼首席执行官卡洛斯·戈恩表示:“就日产汽车的销量以及业务增长而言,2010财年是创纪录的一年。我们的恢复计划十分有效,在下半年发布的包括纯电动汽车日产聆风在内的多款全新车型,有效地提升了日产汽车在全球主要市场中的品牌影响力和产品销量。”

(上接第1版)

## 萨博与华泰合作以闹剧收场

值得关注的是,世爵在声明中表示,该协议终止后,萨博汽车可以以另一种方式与华泰展开战略合作。为确保短期和中期资金的安全,因此萨博与中方的其他车企正在讨论股权、债权及技术许可等方面的问题。对此,钟师认为,萨博与华泰只剩下代工或者技术转让的合作可能。

有消息灵通人士透露,萨博正在与国内其他车企进行磋商,长城与北汽是接触的对象。不过,记者在致电北汽与长城后,双方都表示与世爵没有实质性的接触。

## 竞争日趋激烈 互联网企业纷纷“提钱”上阵

## 新浪每月烧钱5000万死拼微博

1.4亿注册用户已经不能满足新浪微博和新浪CEO曹国伟的胃口。昨日,曹国伟高调宣布新浪微博目标是今年年底前达到2亿用户,而新增的1亿美元投入成为新浪底气之源。业内普遍认为,这也是搜狐董事长张朝阳承诺6亿美元现金督战后,微博行业竞争的又一缩影。

## 疯狂投入

微博发展速度很快,各企业“提钱”上阵的速度更快。今年年初,腾讯和新浪相继透露的微博注册用户数据紧咬,分别达到1.2亿和1亿。不到半年,双方再度更新数据,腾讯微博用户至1.6亿,而新浪用户1.4亿。

这样的发展速度甚至会让中国最大的社交应用腾讯QQ汗颜:发展到6亿多用户,QQ足足用了12年。曹国伟还宣布,新浪微博今年年底剑指2亿用户。

为了达到各自目标,卷入微博战争的各企业展开新一轮资本角逐。张朝阳自去年开始,反复强调再造搜狐计划,微博成

为他亲自带队的重点业务,除了6亿美元现金储备,“不计投入”、“上不封顶”、“继续追赶”成为张朝阳的嘴边常谈。

而就在张朝阳带领搜狐微博群星登山队在四姑娘山用微博直播方式“摇旗呐喊”时,曹国伟宣布新浪微博在今年一季度投入同比增长了1400万美元,全年预计增加1亿美元投资,这意味着新浪今年将至少每月为微博业务“烧钱”5000万元人民币。

## 不计成本

按照基本的商业逻辑,互联网巨头对微博情有独钟意味着该业务能够赚大钱。但事实上,上述企业尚未从中获得任何可观财务收益,甚至曹国伟本人也只在预测今年微博“可能存在”六大商业模式:互动精准广告、社交游戏、实时搜索、无线增值服务、电子商务平台以及数字内容收费。“不急于商业化”、“有人群就会有盈利模式”,这成了曹国伟和张朝阳以及其他微博团队的默契。

为了早日实现用户优势,各方不计成本。新浪昨日发布的今年一季度财报信息显示,今年一季度其净利润下降24%,毛利率为53%,低于上年同期的57%。新浪表示这与开支的增加,特别是微博和视频运营有关。

## 创新战争

为了达到圈地用户和甩开竞争对手的目的,上述企业巨额投资意在产品完善。

“在接下来的几个月,会持续在产品方面发力,包括新版本的微博。新版本的微博会加入即时通讯、群组更多的功能。”曹国伟曝光了新浪微博的产品动

向,并希望将各游戏和电子商务的业务和服务都集中到新浪微博上,甚至会针对不同层次用户推出不同版本。

而新浪进一步援引瑞士信贷报告指出,仅今年4月新浪微博吸引了876款第三方应用,而腾讯微博仅36款,意图显示自身在微竞争上的优势。

易观国际分析师董旭认为,腾讯微博拥有QQ流量导入的巨大条件,在用户注册数量增长上的优势开始显现。新浪需要重点解决两方面问题:北上广一线城市与其他二线城市用户存在需求差异;名人+粉丝战略引领的泛关系链社交需要接受腾讯微博基于QQ深关系链发展的冲击。 商报记者 张绪旺/文 韩玮/制表

## 主要微博厂商数据对比

企业	注册用户	投入资金	年内目标用户数
新浪	1.4亿	超1亿美元	2亿
腾讯	1.6亿	大量资本(马化腾说)	2亿-3亿
搜狐	拒绝透露	6亿美元	张朝阳称一年内赶上新浪

## 支付宝变脸内资强攻第三方支付牌照

商报讯(记者 张绪旺 吴文治)在第三方支付牌照难产之际,雅虎方面披露,支付宝已完成所有权腾挪,变为一家内资公司的全资子公司。这一消息不仅让第三方支付牌照再次成为关注点,同时因在优质资产支付宝中股权减少,雅虎的股价昨日大跌7.28%。

雅虎在当地时间本周三提交给美国证券交易委员会的文件显示,阿里巴巴集团已经将支付宝的所有权转让给马云控股的另一家新公司。支付宝方面昨日证实了此事,称支付宝已于去年将所有权转至浙江阿里巴巴电子商务有限公司。据悉,这是一家阿里巴巴集团董事局主席马云持有多数股权的公司。

对于此次股权大腾挪,支付宝方面表示,根据央行去年颁布的《非金融机构支付服务管理办法》对于非金融机构内资绝对控股比例的相关要求,以及为了维护国家金融信息安全,支付宝将所有权转移至上述内资公司。

互联网行业是国内各产业中跟国际接轨程度较高的领域之一,绝大多数知名互联网公司都具有外资“血统”。支付宝、财付通分别由阿里巴巴集团和腾讯创立,而阿里巴巴集团和腾讯都具有外资成分,其他如快钱等支付公司也接受了大量来自外资的风投。

据知情人士透露,央行颁布《非金融机构支付服务管理办法》后,就支付公司内外资的具体比例进行了口头规定,要

求国内出资方必须占有控股权。

据悉,央行对第三方支付企业的股权结构有相关要求,是由于支付公司掌握了大量的用户基本信息,用户的日常支付行为也会产生大量的交易数据,是国家的金融信息安全问题。

对于支付宝此次的股权腾挪,有分析人士认为,在阿里巴巴集团把支付宝股权完全转让之后,雅虎和软银最终将得到某种形式的补偿。不过,也有分析人士认为,阿里巴巴集团此举对雅虎不利,将显著增加马云与雅虎的谈判筹码。

事实上,阿里巴巴集团的最大股东是国外厂商雅虎,后者目前拥有阿里巴巴集团39%股份,也即拥有阿里巴巴集团子公司支付宝39%股份。阿里巴巴与雅虎

的关系已远非合作之初美好。去年以来两者接连曝出不和消息,阿里巴巴有意回购股份被拒,更爆发多次口水战。

对此,易观国际分析师张萌认为,为降低申请难度,缩短审核周期,支付宝采取重组方式为获牌照铺路。另有分析人士指出,不仅是时间考虑,支付宝完全脱离雅虎背景,可以更有效规避金融安全等政策风险。

之前马云曾表态:“支付宝随时可以献给国家。”但作为第三方支付企业依然需要拿到相关牌照,“已经有32家企业递交了申请,中国支付清算协会成立后,牌照发放日期已经不远,看来支付宝去年就做了准备,以求第一时间拿到牌照稳住领先地位”。上述分析人士表示。

上海大众汽车  
SHANGHAI VOLKSWAGEN

www.passatchina.com

以睿者之势 悦然格局之上



## 全新一代帕萨特 耀世登场

专注,是对细节的完美执着;科技,是对关怀的无微不至;全新一代帕萨特,锐意革新,更多跨世工艺承载于内。每一次加速,都是明日科技闪耀。只为从容驾驭,卓然而行。

全新一代帕萨特,时代方向,由你掌握!

上海大众汽车客户服务热线400-820-1111 品牌网站www.passatchina.com

## NEW PASSAT 全新帕萨特

— 唯不凡之势 定世界之局 —

大众贡川 010-67676766  
申银 010-81756001  
上汽首创 010-63809118  
联拓 010-67480056  
亚辰伟业 010-84910505

博瑞陆鼎 010-65819216  
奕奕 010-67889696  
国顺信 010-62844408  
广恒信 4007004070  
首汽 010-68432266

上汽丰华 010-68156868  
真浩泰 010-68866688  
兴宗良 010-83701468  
宏伟文耀 010-85576617  
京申宝 010-67768888

中宇 010-84840206  
永安 010-80111270  
通州 010-81535588  
顺义 010-69448888  
密云 010-69058888

良乡 010-69378663  
高超连振 010-80351111  
北龙 010-64896606  
车谷 010-61273856  
万通和兴 010-51883155

海文捷 010-63430936  
(以上经销商排名不分先后)



Das Auto.