

·行业快讯·

## 五家团购网站两月融资5亿美元

商报讯(记者 张绪旺)团购网站今后是否还能融到钱?美团网昨日宣布第二轮5000万美元融资到账。而一份惊人的数字显示,从4月底开始,仅大众点评网、窝窝团、满座网、F团、美团网五家团购网站就已经圈钱近5亿美元,达到去年全年融资额的71%。

值得注意的是,上述网站均是排名前十的行业大佬。对目前紧张抢钱的局面,王兴认为,从今年6月开始,团购网站融资将越来越难,“虽然首轮千万美元融资尚未使用,但展开第二轮、第三轮‘囤钱’对于度过‘资本冰冻期’有备无患”。而美团网副总裁王慧文进一步指出,行业资本冷冻期已经开始并将长达两年。

王兴预测,未来有能力坚持到资本回暖的全国性团购网站将仅剩不到5家。易观国际分析师陈寿送也认为,未来团购网站融资之路将十分艰辛,拉手网、美团网、大众点评网以及糯米网很有可能是最后的5家之内。

## 苹果欲借专利封杀三星在美销售

商报讯(记者 吴辰光)“你能对着钱发誓,无论对方将来多么富有,都不再和他在一起吗?”这句电影里的经典台词如今用在苹果和三星这两家IT巨头的身上再合适不过了。原本是合作关系的双方,在巨大的利益面前不得不大打出手,甚至要弄得鱼死网破。

记者昨日获悉,苹果在美国国际贸易委员会(ITC)针对三星提起诉讼,要求ITC下令禁止进口三星Galaxy S 4G智能手机和Galaxy Tab 10.1平板电脑。苹果称,三星非法抄袭了苹果用于iPhone和iPad的专利技术。

拓璞产业研究院发布的分析报告指出,苹果起诉三星的根本目的在于打击Android系统的提供者Google。而在所有Android阵营的厂商当中,三星对苹果构成的威胁最大,三星的Galaxy系列智能手机和平板电脑市场占有率迅速攀升,而且三星的产品不管是外观还是用户界面,乃至外包装都越来越像iPhone。

“这起诉讼战争很可能以苹果和三星两败俱伤告终。”拓璞产业研究院分析师何泰庆指出,“由于苹果和三星尚有供货合约在身,因此短期内双方仍然会继续合作”。

## 淡水河谷底气十足再抛高价论

商报讯(记者 肖玮)在中国一片铁矿石降价预测声中,全球最大的铁矿石生产商巴西淡水河谷却抛出了“高价论”,称铁矿石价格至少在未来5年内将维持高位。

昨日,国外媒体报道,淡水河谷首席财务官吉列尔梅·卡瓦尔康蒂宣称,现在,矿商难以满足亚洲急剧增长的铁矿石需求。所以,预计铁矿石价格将在至少5年内保持每吨150美元以上。同时,卡瓦尔康蒂还强调,其对华铁矿石销售没有出现放缓,“我们生产出的矿石依然卖得精光”。

“中国每年都说要控制钢铁产量,但实际情况却是每年都大幅上升。有了中国这一全球最大的买家做‘后盾’,三大矿对价格并不太担忧。”一位业内人士坦言。事实也却是如此,昨日,中钢协公布的最新数据就显示,6月下旬,全国日均生产粗钢为201.8万吨,为历史上首次突破200万吨。

## 三大创始人罕见同时现身 急于澄清股权之变

## 金山:控制权未落入腾讯

商报讯(记者 罗添 张绪旺)腾讯刚刚成为金山第一大股东一天就被“赶下位”。昨日,就腾讯战略投资金山软件一事,金山软件最早的三大创始人求伯君、张璇龙、雷军表示将同进同退,称新任董事长雷军获得求、张二人的董事会投票权,法律意义上超过腾讯成为金山第一大股东。

在前天披露的双方合作协议中,腾讯获得金山原董事长求伯君以及非执行董事张璇龙转让的部分股权,从而以8.92亿港元入股成为老牌IT公司金山的第一大股东,占股15.68%。外界在评价此事时,除揣测双方业务层面战略协作的意图外,也有人感慨“比腾讯更老牌和更具江湖资历的金山最终还是成为腾讯的‘小弟’”。

但昨日求伯君明确表示,三人在法律上是一致行动人,“我们捆绑在一起。我和张璇龙把我们剩下的投票权通过协议全权转给雷军。雷军拥有我们的投票权”。

由于求伯君、张璇龙、雷军现有股权分别为9.54%、3.05%、10.3%,而获得求、张投票权后,意味着雷军在法律上拥有金山软件22.89%的股份,一跃超过腾讯所拥有的15.68%股份成为金山软件最大股东。

求伯君强调,“腾讯不是金山的控制人,腾讯只是金山的战略投资人”。据悉,为了保证金山股权结构的稳定,求伯君、张璇龙不仅把自己的股份投票权全部转给雷军,同时也表示将在三年内不会减持自己手中的股票。

“我不希望随随便便卖掉(金山),但希望找到一个目前对金山最有价值的合作伙伴。”求伯君认为,由于腾讯与金山的技术、产品互补性都比较强,“腾讯对金山目前最有价值”。

去年3Q大战后,腾讯与金山展开安全业务层面的紧密合作,为对抗奇虎360,双方推出“QQ电脑管家+金山毒霸”安全套装争夺PC安全市场。而就在昨日,腾讯与金山软件旗下安全业务金山网络达成另外的投资协议:腾讯2000万美元入股金山网络,未来腾讯开放平台将扩充金山网络的用户规模。

但事实上,双方在安全领域亦有竞争。其QQ电脑管家与金山卫士、金山软件管家存在直接竞争。而作为各自支柱业务,网络游戏成为双方针锋相对的业务。根据双方今年一季度业绩报告,游戏收入在金山和腾讯总收入中占比情况分别达到71%和56%。



尽管求、张、雷三位金山创始人未来同时出现在镜头前的机会越来越少,但三人始终强调股权“一致行动”。

而雷军昨日也坦言,今天的市场有点像春秋战国,市场竞争比较激烈,“确实有不少业务在和腾讯竞争”。雷军明确表示,未来金山软件将加大对移动互联网的投入。而移动互联网也是腾讯的必争之地。值得注意的是,雷军个人投资的小米科技、UC浏览器等热门业务也与腾讯相关业务冲突明显。

商报记者 暴帆/摄

## 掌印五粮液 唐桥面临三大挑战

备受业界关注的五粮液换帅一事终于尘埃落定,五粮液集团总裁唐桥接替掌舵26年的王国春担任该集团董事长,而五粮液股份公司副总经理刘中国升任集团总经理。昨日,针对未来五粮液集团的发展计划、新官上任后的任务与目标等问题,唐桥没有接受记者的采访。不过多位业内人士认为,王国春卸任后留下了三大问题,将是对唐桥的主要挑战。

## 挑战一:解决关联交易

五粮液的关联交易问题一直备受诟病。五粮液股份与五粮液集团被托管的关系长达11年,加上集团进出口公司方面在销售层面的大额度关联情况,受到很多投资者的质疑,认为利润是通过这些交易大量外流。

事实上,从2007年唐桥空降五粮液之后,即展开对这些关联交易的解除,并提

出“三年解决股份公司与集团关联交易”的承诺,先后进行三次调整,并通过组建销售公司解决了销售方面的关联。而此次上任集团董事长,他如何更好地解决上市公司和集团间的关联交易更受瞩目。

营销专家李志起在接受本报记者采访时也表示,五粮液上市公司受到其集团关联交易的制约,一直没有走上发展的快车道,这是五粮液亟须解决的问题,也是唐桥上任后首要面对的难题,虽然经过他大刀阔斧的改革已经在这方面有所改善,但是五粮液过于庞大的系统很难彻底完成关联的解除。

## 挑战二:改善经销系统

在去年12月18日五粮液经销商大会上,王国春就2012年的营销计划提出希望时表示,要五粮液从酒业“生产大王”变身“营销大王”。现在王国春全身而退,

这一希望自然也就落在了唐桥的身上。作为国内白酒业产销量老大,五粮液2010年销量以15.08%的市场占有率居行业第一,但是其利润方面却远不如竞争对手茅台。

一位白酒经销人士告诉记者,五粮液和茅台分别是有规模效应和高附加值模式见长,模式不同,但是近年来五粮液在渠道、经销商方面的发展开始落后于茅台。他透露说,王国春时代的很多经销商都是一些“老人”,与五粮液方面有着千丝万缕的联系,使原本依赖的渠道却反过来制约了其发展,所以唐桥上任后,必须先解决这一问题。

## 挑战三:发展酱酒业务

经过多次推迟,于去年10月正式上市的五粮液永福酱酒作为五粮液全力打造的业务板块,经过半年多时间的发展,

却并没有取得理想的成绩。市场数据显示,单瓶定价在1280元的永福酱酒定价已超茅台酒,但据了解,今年一季度五粮液永福酱酒销量为235吨,仅占五粮液总体销量36700吨的0.6%。在今年4月22日五粮液股东大会上,唐桥自己也坦承,“我们要把浓香型白酒和永福酱酒打造成五粮液的两个‘轮子’,但很明显,现在酱酒这个轮子还太小了,需要强力使其壮大”。

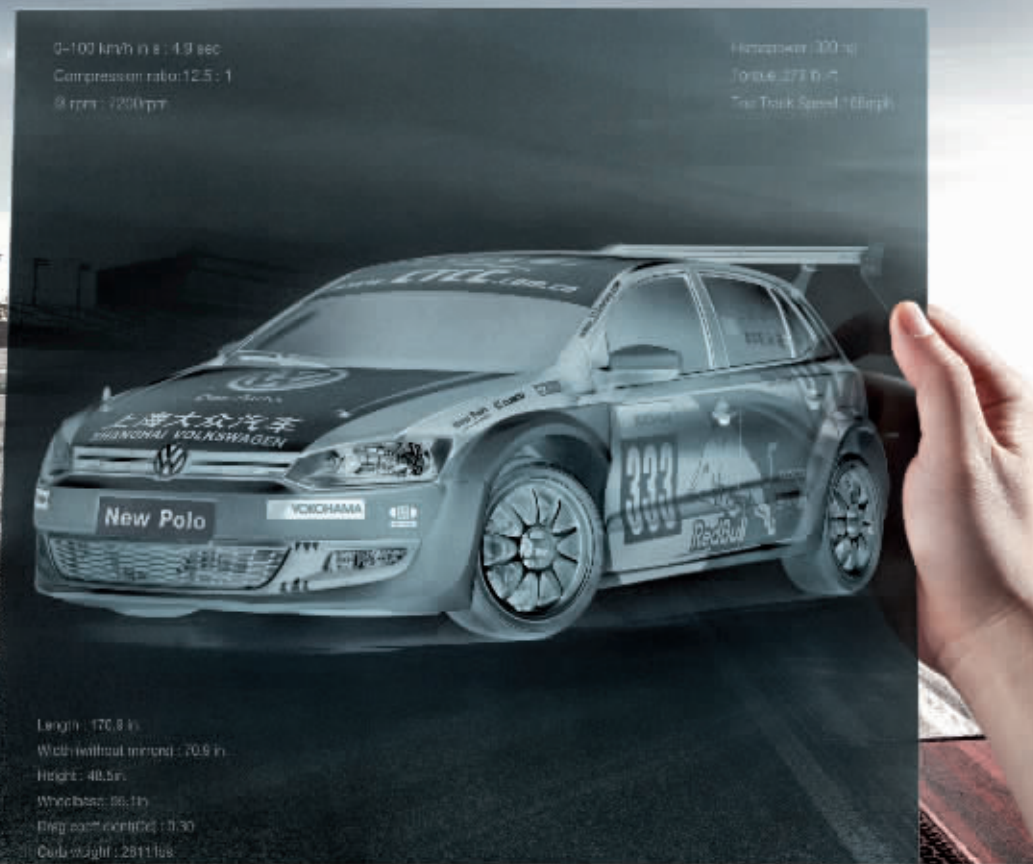
李志起称,酱香作为一种白酒主流香型,是茅台的主力板块,但却一直是五粮液的短板业务,推出永福酱酒正是五粮液基于弥补这一缺陷的考虑,但是经过半年多的市场检测,其并没有发挥出五粮液品牌延伸的实力,唐桥应该考虑如何使其在竞争激烈的市场中突围,真正成为五粮液旗下的主要盈利业务。

商报记者 李冰

上海大众汽车  
SHANGHAI VOLKSWAGEN

WWW.CSVW.COM

骨子里透着一样的强悍

New Polo  
— Polo Your Life 风格由我 —

超越对手需要速度,但跨级挑战更需要超凡强悍。全新Polo首度跨级征战2000cc中国房车锦标赛,并以越级的实力续写赛道传奇:车身采以激光焊接工艺,强度提升30%;高端热成型工艺,使刚性提高3—5倍;高张力钢板,让强度提升2—3倍;加上六安全气囊的周延防护,完全释放速度的极限。全新Polo显现赛道王者风范,以跨级强悍性能,征服对手以及所有的道路。即日起,可享New Polo贷款0利率等多项优惠,详询上海大众汽车经销商。



六安全气囊



热成型高刚性工艺

上海大众汽车客户服务热线: 400-820-1111 产品网站: www.polochina.com

页川瑞德 010 62959090  
上汽首创 010 63809118  
联拓汇通 010 67480056  
亚辰伟业 010 84910505

博瑞陆鼎 010 65819216  
上汽丰华 010 68156868  
宏伟文辉 010 85576617  
高超连振 010 80351111

万通和兴 010 51883155  
国服信 010 62844408  
广恒信 4007004070  
真浩泰 010 68866688

兴京良 010 83701468  
京宝捷 010 67768888  
海文捷 010 63430936  
申银 010 81756001

冀贵 010 67889696  
百汽 010 68432266  
中宇 010 84840206  
永安 010 80111270

通州 010 81535588  
顺义 010 69448888  
密云 010 69058888  
良乡 010 69378663

北龙 010 64896606  
车谷 010 61273856



Das Auto.