

3C

新京报 Digital Life

周刊

畅享科技生活

B14·业界

超极本仍在“待机”

B15·服务

“店中店”网购需留神

B13·业界

游戏开发商为何想逃离安卓？

“勇者之心”开发商退出安卓平台，收益过低成为主要原因

# 新iPad是否值得出手？

新iPad发布已一周，“视网膜显示屏”、“4G网络”等新特性也被大家所知。对于这个已被定性为“平庸”的新品，你有没有兴趣呢？这样的一个“新iPad”，是否值得你换掉手中的iPad或者iPad2呢？ **B11·焦点**



新京报制图 郭宇

■ e周谈

## 优酷合并土豆：财务高于业务

两家公司的合并，其“财务价值”其实远高于“业务价值”。一边是资本急于套现，一边是手握价值低估的股票；合并前是双方股价都在下跌，合并后会因为“面子好看”和资本推动导致股价上涨。在这样的形式下，一场“财务合并”的到来虽然出乎意料，却在情理之中。

优酷合并土豆，在视频行业引起震动的同时，其背后的故事也逐渐被揭开。

现在来看优酷和土豆的合并，其“财务价值”其实远高于“业务价值”。在业务层面上，优土两家公司其实高度相似，都是从UGC（用户上传内容）起家，都在版权形势尚未明朗时完成原始积累，都采用网页为主的播放形式，并且双方在影视剧版权、用户自制内容和广告主类型方面，都具有相似的形态。

视频网站除了优酷、土豆这类模式外，还有软件播放端的模式；在后台上，除了CDN模式外，还有P2P模式；在业务

类型上，除了面向最终观众的2C模式外，还有擅长内容制作、版权分销、搜索引擎优化等各种不同特点的网站。但优酷没有选择任何一家在模式上、特长上具有互补特性的网站，却并购了最类似的土豆网。这种并购，仅仅是简单市场份额的叠加。

奥妙就在于这个市场份额叠加。这是面向资本市场一个最直观、最拿得出手的“馅饼”，市场份额超50%，流量大幅度提升，这会让网站的“面子”大幅度提升；而为了这一合并所付出的代价呢？没有现金，只有优酷的股票。而在整个中概股估值不振的时候，付出股票

来收购显然是“盘活流动性”的好办法。对于土豆来说，去年一年的亏损额是优酷的近3倍，总资产却只有优酷的1/3，销售成本也远高于优酷，其持续生存能力堪忧；更重要的是股价一直不振，一直在发行价一半以下的价位徘徊。几家风投大股东和IPO时认购的大客户无法出手套现。同时，创始人王微在董事会仅有25%的表决权，并无绝对的掌控力，资本的意志可以凌驾其上。

一边是资本急于套现，一边是手握价值低估的股票；合并前是双方股价都在下跌，合并后会因为“面子好看”和资本推动导致股价上涨。在这样的形式

下，一场“财务合并”的到来虽然出乎意料，却在情理之中。

只不过，这种合并，不能给中概股群体增加一点点好名声：行业第一第二都被资本如此玩弄于股掌中，整个大行业会被尊重吗？

真正傲气的企业，是Google那样上市前不给华尔街一丝面子，坚持通过拍卖来确定IPO价格，抛开“一股一票”传统坚持实行双层股权制以保证创始人控制权的企业，像Facebook那样，动动手指就增加二三十家承销商，让头破血流的华尔街大亨们都“有口汤喝”的傲气。

□花落去