

快手抢先上市 短视频江湖怎么变？

本报记者 李佳师

1月15日晚间，港交所网站信息显示，快手已通过上市聆讯，正式开始上市倒计时。1月18日，快手上市保荐人团队开始路演。1月25日，快手正式接受国际机构投资者IPO认购，预计于2月第一周正式上市。目前快手并未透露招股价具体区间。据了解，快手计划通过IPO融资约50亿美元，投行人士预测快手IPO的目标估值为500亿美元。如果快手IPO完成顺利，快手将成为近两年来除阿里巴巴外，中国香港地区规模最大的IPO项目。与此同时，快手将成为国内短视频领域的第一家上市企业。快手抢先于抖音上市，未来短视频的江湖会怎么变？



如果能抢到短视频第一股的“头衔”，就意味着公司可以赢得资本市场更多的青睐。

抢先上市

快手成立于2011年，起初是一家为社交平台制作GIF动图的工具公司。2011年，社交网站——人人网陷入亏损，于是人人网的产品经理程一笑离职，带着拥有4个人的小团队，在北京天通苑地区的一个两居室房子里设计出了一款用来制作、分享GIF图片的手机应用——“GIF快手”。

2012年11月，快手从纯粹的工具应用转型为短视频社区。2013年，在投资人的牵线搭桥下，有技术背景的宿华与程一笑相识，成为了公司的另一个创始人兼CEO，为公司带来了搜索及推荐算法技术。随后该技术被用在了快手短视频的内容分发上。2013年，GIF快手正式转型为短视频社区，更名为“快手”。

每一个移动互联网公司，都是从先“烧钱”再吸引用户开始起家，这个规律几乎一直没变过。该规律也同样适用于短视频领域。目前，成立已有十年之久的快手还没有盈利。从招股书显示的情况看，快手的营收情

况呈增长趋势：从2017年到2020年上半年，快手的收入分别为83亿元、203亿元、391亿元和253亿元，收入不断迈上新台阶。但与此同时，快手的亏损额也呈现出增加趋势：从2017年至2020年上半年，快手的亏损额分别为200亿元、124亿元、197亿元和681亿元。

目前，快手的核心收入来自直播业务。招股书显示，从2017年至2019年，快手直播业务的收入分别为79亿元、186亿元、314亿元。虽然直播业务的收入在公司总收入中的占比超过80%，但这一比例也呈现出逐年递减的趋势。2017年到2019年，快手直播业务的收入在公司总收入中的占比分别为95.3%、91.7%和80.4%。

目前，快手最新月活跃用户的数量为4.8亿人。摩根士丹利预测，到2023年，快手月活跃用户有望超过6亿人。根据预测，快手最早于2022年将转亏为盈。预计届时的盈利约为49.4亿元人民币。另一承销行汇丰则预测，

快手将在明年转亏为盈。

核心业务收入在公司的营收占比不断下降，整个直播业务的竞争也越来越激烈，因此快手需要投入更多的资金来建立护城河并进行新业务的拓展。在此情况下，再上市与融资就成为快手必须要做的事。2020年11月，就在快手向港交所提交招股书之时，另一家短视频网站——抖音的母公司字节跳动，也在期间启动了总额为20亿美元的新一轮融资，估值为1800亿美元。目前，字节跳动正在推动抖音、今日头条、西瓜视频这三大业务在香港上市。

现阶段，业内还没有看到字节跳动的招股书，所以快手早于抖音上市是大概率事件。如果能抢到短视频第一股的“头衔”，就意味着公司可以赢得资本市场更多的青睐，因此快手选择“快下手”来推高市值，融到更多的钱，以助推公司的发展，就成为了必然。

在直播电商的完整链路上，从供应链到物流，再从线上到线下的完整闭环构建，各家都在花费大力气。

在中国短视频市场，抖音与快手一直明争暗斗。很多人玩抖音，也有很多人用快手。但是二者从产品定位、用户群体到视频风格、变现模式上来看，都存在不少差异。

有人评价：“抖音做的是潮流，以一二线城市年轻人为主，靠的是算法，看的是内容；快手则更‘接地气’，以三四线城市为‘大本营’，突出的是‘社区’概念，目标用户群体比较广泛，IP属性更加突出，社交属性也更强。”在流量分发上，快手以“算法+社交关系推荐”为主，非常注重用户的参与机会。而抖音流量的分发则以算法推荐为主、热搜为辅，偏向于垂直领域内容的推送，注重用户的观看体验，也注重设计，还注重娱乐。

从变现方式上看，快手依赖从直播与电商领域获得的收入，凭借短视频流量导流和更具生活化的内容，在直播界异军突起。目前，快手是全球最大的直播平台、全球第二大短视频平台、全球第二大直播电商平台，直播电商优势明显。抖音则依靠流量变现，凭借

基于这样的变现特点，这次快手IPO主要从三个维度讲故事。一是全球最大的直播平台。这个平台可以通过虚拟礼物打赏及直播平均月付费用来变现。二是全球第二大短视频平台，可以通过广告变现。三是全世界第二大直播电商平台。通过直播电商来变现的方式就很好理解，这也是目前最能体现快手优势的领域。

国海证券预计，中国直播电商在电商市场的渗透率将从2020年的8.6%提升到2021年的14.3%，中国直播电商市场交易规模有望从2020年的1.05万亿元增加到2021年的1.995万亿元，增速分别为136.5%和90%。随着直播电商的渗透范围快速扩大并向普惠的方向发展，直播电商有望成为电商的标配，进入快速增长季。

目前，抖音也在加快针对电商领域的布局。今年6月，字节跳动完成对电商业务的组

织架构调整，正式成立了以“电商”明确命名的一级业务部门，统筹公司旗下的抖音、今日头条、西瓜视频等多个内容平台。

如同“针尖对麦芒”，抖音与快手在直播领域的竞争变得愈发激烈。根据专业机构发布的报告，抖音在2020年前6个月共增加了285万名直播主播，累计直播5531万场。快手在同期共增加了72万名直播主播，直播共计1273万场。

虽然抖音在主播和直播增长数量上均高于快手，但从带货销售额的数据来看，抖音的带货销售额为119亿元，快手是1044亿元，快手是抖音的10倍。

在直播电商的市场上，快手的对手不仅只有抖音。目前，淘宝、京东、拼多多等电商巨头都在不遗余力地推动直播电商的发展。在直播电商的完整链路上，从供应链到物流，再从线上到线下的完整闭环构建，各家都在花费大力气。对快手来讲，如何应对这一系列的挑战，是必须要面对的难题。

短视频平台的焦点是融资与上市。接下来，建立更强的护城河将成为中国两大短视频平台的下一战。

月，快手获得易联支付的控股权，拿到了第三方的支付牌照。由此可见，快手正在加快构建短视频与直播之外的新生态扩张。

同样的故事也发生在了快手的竞争对手——抖音身上。几乎是不约而同地，抖音的母公司字节跳动也在去年加快了对教育、支付等多个领域的拓展。2020年3月，曾接替张一鸣担任今日头条CEO一职的陈林出任教育业务负责人。在该部门成立之初，陈林宣布“今年教育团队会招聘超过一万人”。最近，字节跳动又宣布停止手机业务，将果壳手机并入了教育集团，以进一步强化教育集团的智能硬件。目前，教育已经成为字节跳动的三大主要业务之一。在移动支付领域，去年9月，张一鸣通过天津同融电子商务公司成为武汉合众易宝的控股股东，获得第三方支付牌照，可

见字节跳动也在加快移动支付的布局，以构建完整的生态闭环。

快手与抖音这两大短视频平台都在不断向对方靠拢，以“侵袭”对方领地。从核心的内容制作来看，快手正在加快向“潮流”内容前进。在过去的几个月里，快手完成了8年以来最大的改变。快手8.0版全面上线后，网友们评价，快手和抖音越来越像。从直播电商领域来看，抖音今年同样加大了对直播电商的流量扶持，扶持力度可谓前所未有。如果说直播电商是快手的优势，那么现在抖音就在突破其“城墙”；如果说内容潮流化是抖音的优势，现在快手则希望突破其“壁垒”。

这个春节，关于短视频平台的关键词是“钱”，即融资与上市。而接下来，建立更强的护城河将成为中国两大短视频平台的下一战。

英特尔以167亿美元收购企业级芯片巨头Altera；AMD以350亿美元收购企业级芯片巨头赛灵思；英伟达以69亿美元收购高端网络芯片厂商Mellanox，并准备以惊人的400亿美元高价“拿下”全球知名的架构设计厂商ARM……这一则则“惊天动地”的半导体并购案在近期屡见不鲜。最近，又一半导体并购案吸引了业界眼球：高通以14亿美元收购了NUVIA。尽管这起并购案在业内掀起的波澜并不大，但对高通来讲也是如“巨人穿上了增高鞋”，有助于增强高通的核心竞争力。

收购 NUVIA 高通再次强化CPU

本报记者 沈丛 张一迪

剑指CPU市场

与近期那一则则“惊天动地”的半导体并购案相比，高通以14亿美元的高价收购一家成立不到两年的小公司，就显得不那么起眼了。然而，这起看似非常普通的并购案带来的意义却很深远。不少业内人士认为，这可能是高通近年来做的最正确的一个决定。

“我们要设计一款新型处理器，实现CPU性能和能效的大幅提升，以适应新一代计算需求。”NUVIA的官网上标注着这样一句话。尽管NUVIA是一家成立不到两年的初创企业，但是却毫不掩饰自己在CPU市场的野心。据悉，NUVIA拥有实力强大的CPU研发团队，三位创始人都有丰富的CPU研发经验。他们分别为：曾担任10年苹果首席CPU架构师的Gerard Williams III、曾担任谷歌和苹果首席SoC架构师的Manu Gulati、为ATI开发出移动显卡的John Bruno。

NUVIA在CPU方面的野心也不仅限于设计出更高性能的CPU，NUVIA还想颠覆现有的CPU设计思路。据悉，NUVIA第一个自研的CPU架构“Phoenix”的出现，在业内引发了不小的轰动。根据NUVIA在2020年8月发布的初步模拟数据，其产品在性能与功耗上的表现十分出色。据了解，该产品专注于最大程度上提高内存带宽和CPU利用率，并大幅提升性能的持续输出能力。该产品比其他所有竞品的峰值性能都高了50%-100%，但功耗还不到5W。因此可以说，从功耗表现方面来看，NUVIA的CPU架构设计能够适用于多种终端。从小巧的智能手机到个人电脑，再到巨大的服务器和超级计算机，“Phoenix”都能提供前所未有的高性能与高能效比。

高通此次对NUVIA的收购，体现了其剑指CPU市场的雄心。通过此次收购，高通能够将NUVIA的人才及技术纷纷揽入囊中，并对CPU的设计与制造进行全新定义。

并购实现自我升级

近年来，各大手机和电脑厂商纷纷推出了自研CPU，CPU的性能也越来越强大。例如，苹果推出了首款自研电脑芯片——Mac M1，这款芯片也成功入围美国科技媒体Engadget评选的2020年十大科技“好物”榜单。厂商纷纷推出高性能自研CPU的大潮，让包括高通在内的芯片厂商深感危机，于是高通便通过并购等方式来稳住自身在该领域的地位。

“终端厂商自研芯片更能贴近产品需求，也更能体现个性化。终端厂商进入芯片设计环节，特别是苹果、华为等主流品牌的参与，对上游芯片设计领域造成了不少的心理影响。这种影响也加速了上游芯片厂商的自我升级，对外并购就是实现自我升级的途径之一，可以提升自身产品的竞争力。”创道投资咨询总经理步日欣向《中国电子报》记者说道。

芯谋研究研究总监许可表示，高通的危机感不仅来自于其与终端厂商自研CPU的竞争。对高通来说，在与三星、OPPO、vivo等手机品牌的业务往来中获得更加有利的地位，也是非常关键的。了解到，高通公司一直在向三星、微软等公司提供PC芯片，因此NUVIA的加入将为高通提供更强大的技术支持。

对此，赛迪智库信息化与软件产业所高级咨询师钟新龙也向《中国电子报》记者指出，高通收购NUVIA，可以体现出芯片产业正在从成熟期发展到后成熟期。从苹果A系列、华为麒麟、联发科天玑、高通骁龙“芯片四强”的

发展脉络来看，移动通信芯片已经形成了规律化的技术迭代模式。芯片设计企业不再满足于追求已有能力的提升。相比之下，通过兼并收购等方式可以有效强化自身实力，提升核心竞争力，并快速和行业新兴势力拉开差距。

在刚刚结束的CES2021上，英特尔和AMD这对“老冤家”都推出了CPU新品。AMD推出了7nm工艺制造、ZEN3架构的Ryzen 5000处理器，英特尔则推出了14nm工艺制造、Willow Cove架构的第11代酷睿Rocket Lake，两家巨头公司在CPU领域的动作体现出如今CPU市场竞争的激烈。高通若想在这样的市场竞争中站稳脚跟，确实不易。

“高通并购NUVIA，从某种意义上讲，是在努力维持自己的江湖地位。”步日欣说道。

摆脱对ARM的依赖

针对此次并购，高通公司首席技术官Jim Thompson表示：“打造高性能、低功耗的处理器和高度集成的复杂SoC是高通DNA的一部分。通过引入NUVIA对高性能产品设计的深刻理解，集成NUVIA CPU与骁龙平台，再加上高通业界领先的图形处理和AI技术，我们将把计算性能提升至全新水平，并为适用于众多行业的产品组合带来全新功能。”

如何才能真正实现这样的全新功能？业内人士认为，摆脱对ARM的依赖是高通的必然选择。

ARM联合创始人Hermann Hauser曾公开表示，英伟达收购ARM，对于ARM而言将是一场灾难，因为英伟达的竞争对手会开始寻找ARM的替代品。从某种意义上来说，高通与NUVIA的合作印证了Hermann Hauser的这番言论。

在早期的Cortex-A8、A9、A15时代，高通便推出过基于ARM指令集自主研发的CPU架构Scorpion，随后在经典的骁龙600与骁龙800上又采用了自主设计的Krait架构，并取得了成功。自骁龙835开始，高通逐渐从完全自研架构转向了“半定制”CPU设计，选择了基于ARM的现成架构。

尽管“半定制”CPU的设计有缩短研发周期、降低产品成本、降低软件适配难度等优势，但其缺点也无法忽视。一方面，半定制研发意味着处理器的基本性能很难与其他竞争对手拉开太大差距；另一方面，采取“半定制”方式也使高通的移动平台在产品节奏和性能表现上，受制于ARM的研发能力。如果ARM的产品出现问题，那么所有基于ARM现成架构，或是基于ARM进行半定制研发的移动平台，都将受到一定的影响。如今，英伟达宣布将以400亿美元收购ARM，这对于其竞争对手高通而言将是一场不小的灾难，因此高通若想继续在CPU市场站稳脚跟，还需要费一些筹谋。

钟新龙表示，从芯片设计层面来说，使用ARM通用版架构的芯片厂商，在定制化设计上会有所欠缺。相比之下，NUVIA具有对ARM通用版架构定制化重构的能力，高通可以借此补强自身的CPU能力，开发出能够适用于多种应用场景的产品。

有消息称，ARM准备在2021年推出CPU新架构——“Matterhorn（马特洪峰）”，该架构很可能使用的是2019年发布的ARM V8.6指令集，并不算是完全的更新换代。因此，若高通能够很快整合NUVIA的现有技术，在2021年底就推出基于自主设计的全新一代CPU，高通将比其他仍在使用ARM公版架构的竞争对手整整领先一个时代。

高通想要推出全新自研架构，开启全新CPU“革命”并不是简单的事。高通能否通过收购NUVIA，在CPU市场份额占据上风，还需静候佳音。

建立“护城河”

目前，直播电商市场正在从“蓝”变“红”，所以寻找新的市场空间就成为快手等玩家的必然选择。

快手已经开始尝试更多元化的转型，通过进军教育、影视、金融等领域来寻求更多可能性。2020年初，新冠肺炎疫情爆发，快手推出了“停课不停学”专区，免费提供包括K12、学前、职教等在内的教育内容。与此同时，快手邀请了新东方、好未来、猿辅导等教育机构入驻。数据显示，2020年上半年，快手教育生态下的教师数量超过了5.5万人，覆盖学生数量超过1609万人，付费课程累计时长超过339万小时。

除了教育，快手也在加快进军影视行业。2019年，快手母公司的经营范围新增了电影发行、电影制作、演出经纪这三项；2020年8月，快手注册了“老铁支付”商标；2020年11