

马云出拳B2B上市围绕电子商务画圆圈 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/219/2021_2022__E9_A9_AC_E4_BA_91_E5_87_BA_E6_c67_219917.htm 马云静静地站着，双手拄着一号木高尔夫球杆。对于这位瘦小、单薄的中年男子来说，春天的早晨还是有些凉意：深蓝色的长袖T恤外套着粉红的短衣。往前开！球带着彩烟冲进水里。球场董事长宋矿满说，这意味着事业上三个台阶。这是4月27日，在上海旭宝球场碧水林荫的掩映中，马云对众多的询问者都报以微笑。他知道，自己正在启动一场震荡。两天后，远在美国的华尔街日报说，阿里巴巴正式开动上市的车轮，10亿美元的融资计划吸引了全球的目光。这只是马云带领的阿里巴巴集团下的一个子公司，在他的"达摩五指"中，还有淘宝、支付宝、阿里软件和雅虎中国。这给投行带来极大的想像空间。这个男人想干什么？他正在干什么？一旦计划开启，他还能控制局面吗？5月7日，关于阿里巴巴部分渠道商谋划反水的报道出来了；5月8日，马云应孙正义邀请出任软银集团独立董事的消息也传了出来。好消息，坏消息。不管如何，他真的开始了。而上市将部分打开芝麻之门，人们将得以窥视马云所搭建的阿里巴巴之城，到底是一座座金山还是其他。轰动江湖的一年 出击从B2B起。4月8日，高盛和摩根士丹利的投资银行家们，赶到香港分域街18号捷利中心24楼，为的是争取到阿里巴巴上市主承销商的资格，同他们一起参加竞标的还有数十家投行。主持这次招标会的是阿里巴巴集团的CFO蔡崇信。这个台湾人携夫人游杭州，与马云泛舟西湖后，决定留了下来。最终高盛和摩根士丹利联手获得了主承销商的资

格，此前，这两家投资银行在中国市场的唯一一次联手，是为地产商世茂集团在香港融资了5亿美元。高盛同时也是1999年时阿里巴巴最早的投资者之一。来自投资银行的消息称，阿里巴巴集团计划将旗下的B2B业务，即子公司阿里巴巴分拆上市，其地点目前基本确定为香港，如股市不出意外，将于今年年底前上市。按照投资银行透露的信息，阿里巴巴上市的最高筹资额将达到78亿港币。如果成功，这将是中国互联网公司在海外市场的最高筹资记录。来自投资银行的消息显示，阿里巴巴已经向香港联交所提交上市申请，并已提交上市委员会作初步审阅。由于香港是东西方的贸易中心，相比纽约证交所而言，阿里巴巴更希望在香港上市。香港联合交易所规定最低公众持股量需占拟上市公司发行后总股本25%的要求，而消息显示，阿里巴巴似乎更希望这次IPO出售比此限额更低的股份。这时，一直很活跃的阿里巴巴缄默。“我们无法发表评论。”5月9日，阿里巴巴集团新闻发言人王帅说。但是来自投资银行业界的消息称，当2月27日阿里巴巴集团表彰大会做出“2007年注定将成为轰动江湖的一年”前景时，阿里巴巴的董事会已经在讨论公司上市的事宜，但是此时还没有做出具体的决定。从雅虎此前公布的报告显示，目前雅虎拥有阿里巴巴40%的股权，马云及其创业团队拥有28.2%的股份，软银为公司的第三大股东，拥有阿里巴巴16%的股权。据本报了解，2006年10月，阿里巴巴集团开始了分拆的工作。当时，阿里巴巴对集团架构进行了大规模调整，分别组建了针对个人和企业用户两个事业群。两个月后，阿里巴巴集团再次调整了其内部组织架构，将阿里巴巴集团定位为控股公司，下面是5家全资子公司：阿里巴巴、淘宝、支付宝、雅虎

中国和阿里软件。五个子公司之间在人事、财务等方面实现全面的分割，彼此独立运营。这次分拆实际上也为阿里巴巴到海外去上市，完成了一部分法律上的准备工作。由于阿里巴巴集团旗下的淘宝支付宝还在大肆的抢占市场份额，不计盈利，雅虎中国在经历去年的大规模调整之后，重整上阵。而刚成立的阿里软件尚在市场初入期。马云为何只是让B2B业务上市？"这对于阿里巴巴来说是一个很好的选择，它的这部分业务确实做得不错。"知名互联网分析师吕伯望评论说。"阿里巴巴集团2005年的营业收入应该为10亿多元。"马云早年的一位创业伙伴在获知阿里巴巴集团2005年实现税收2.548亿之后，给记者分析说。这位人士还透露，阿里巴巴集团2006年的营业收入已经接近20亿元。如果按照这一业务收入计算，阿里巴巴在国内的互联网公司中将只仅次于腾讯，QQ2006年的营业收入为28亿元，排名其后的新浪2006年的营业收入为16亿元。然而，B2B业务上市之后，马云的互联网布局将发生变化，成为公众公司的阿里巴巴公司，将不再轻易地给淘宝、支付宝，尤其是雅虎中国输血。在马云的规划中，B2B业务只是他所画圆圈的一部分。马云的圆圈其实，刚开始时，马云没想到要画一个圆圈。在他的早期思考中，只想做一个中小企业的贸易平台，做"小虾米的生意"，帮中小企业把东西卖给全球，让天下没有难做的生意。变化发生于淘宝的创立，这是马云走到今天的重要节点。2003年，马云发现很多美国人来阿里巴巴上面采购，没过几天，这些东西就出现在大洋那边一个叫做ebay的网站上。然后他立刻嗅出了一些不妙的内容，他觉得一旦这个eBay一统C2C后，随时都会来侵略阿里巴巴B2B市场。在阿里巴巴发祥地湖畔公寓

诞生的淘宝目的只有一个，是ebay和阿里巴巴之间的一道防火墙。倒立看世界的这群人不但成功实现了初衷，而且在中国市场将ebay驱逐出去，2006年，ebay将在华业务转交给TOM在线经营。2003年10月诞生的支付宝则来自于马云在达沃斯的一次启发，而原本就非常看重支付这一点的马云迅速在淘宝内部推广支付宝，没多久，借助与电影天下无贼捆绑，支付宝成了中国老百姓最熟知的支付品牌。这一次，马云又比老对手ebay快了近一年时间。而与雅虎的联手，最初来自一场在美国的高尔夫球。这个故事被演绎成：马云第一次摸高球杆就打来了10亿美元。这是理解阿里巴巴集团的另一个重要节点。因为，这给马云带来了可以做“明天才赚钱公司”的基础。在今天看来，马云将雅虎中国收之囊下，固然有其个人对雅虎的崇拜情结，但更为重要的是，拥有了雅虎搜索在内的阿里巴巴囊括了互联网领域所有已经赢利的商业模式，足以几乎防御任何潜在和现实的竞争对手的入侵，而且砍下的这条雅虎的腿（雅虎品牌和雅虎在国外的影响力）能够帮助他较为顺利的实现国际化。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com