

见证阿里上市

“未来始于今天,而不是明天”

全球投资者对阿里上市充满期待

本纽约9月18日电
记者 李倩

即使是在如此高强度的全球路演之中,马云还在坚持更新他在来往上的扎堆。17日,他上传了一张照片,照片里的他罕见地身穿一套正装,同时还系上了红色领带,与一位阿拉伯男士坐在沙发上共谈。图片之后,马云又似乎另有玄机地打了这么一行字:未来始于今天,而不是明天。——迪拜酋长,拉希德·阿勒马克图姆。

这一天,阿联酋副总统兼总理、迪拜酋长穆罕默德·本·拉希德·阿勒马克图姆在迪拜会见了阿里巴巴集团董事会主席马云,双方就深化在电子科技领域的合作等问题进行了交谈。迪拜王储哈姆丹·阿勒马克图姆也参加了与马云的会面。

在16日结束了新加坡的路演并途经迪拜之后,根据计划,马云一行将赴伦敦参加最后一场路演推介会,并于18日确定最终发行价格。

实际上,据媒体报道,阿里巴巴在IPO首轮路演启动仅两天后就已收到足够的订单。考虑到阿里巴巴的融资规模将创造美国市场的纪录,这一速度显得更加惊人。促成这些订单的显然不只是阿里巴巴亮眼的成绩,来自全球的投资者究竟在阿里巴巴身上看到了怎样的未来?

美国时间9月17日,纽交所门口依旧如往常一样平静。不同的是,偶尔能够看到有几位穿着黑色alibabaT恤的人员进出。由于这几天纽交所依然每天有两家企业上市,阿里并不能进场布置。所以从外面看,还看不到什么阿里元素。但对于这个最大规模IPO,以及观礼人数也可能创纪录的“big event”,纽交所依然给予了不少优待。可以容纳近百人的交易大厅、观景阳台和一个全新搭建的直播厅将在19日早上(美国当地时间)全



9月18日,阿里巴巴集团滨江园区,悬挂出一张巨幅感谢海报。一群身着纪念T恤的阿里员工在阿里巴巴滨江园区内合影。 本报记者 董旭明 摄

部向阿里及受邀嘉宾开放。除此之外,纽交所外的华尔街上,还将搭建起一个小舞台,举行一些仪式。目前,阿里已经先期到达纽约的员工正在进行最后的量尺寸、走位等工作。

“投资人当然希望它的定价低一点,这样买入比较划算。”在曼哈顿,记者偶遇了一名华尔街多媒体记者,她向记者表示,从这一周来她对投资人的采访看,有部分投资人提及曾经的香港退市潮并表示担心,但几乎所有的人都认同,这是一家很牛的公司,“6个月前,纽约几乎没有人知道阿里巴巴这个公司,6个月,嘭的一声,大家都知道了。”

嘭的一声,或许就是念完“阿里巴巴”这句咒语之后,轰然的芝麻开门声。CNBC主播Bob Pisani表示,

见到期待中的马云之后,他想问的第一个问题是,你们的商业模式可以在美国复制,然后取代亚马逊吗?与Bob一样,许多投资人眼中的阿里,商业模式有着独特优势。“阿里不仅做贸易,他还做这个流程上的几乎全部环节,支付、物流等,我非常看好。”麻省理工学院贸易专业毕业生Elizabeth小姐这样向记者阐述。

的确,阿里巴巴想做的不仅仅是通过网络零售平台,将高性价比的中国商品卖到全世界,它还希望为全球的贸易和零售市场打造一套基础设施。为了打通全球物流链条,阿里巴巴先后与新加坡邮政、澳大利亚邮政合作,并与韩国等国家签订了菜鸟物流的建设协议。同时,它还与法国、韩国、意大利等国签订备忘录,推动这些国家允许中国游客使用支付宝

作为购物的金融工具并进一步拓展合作深度。这一系列合作的目的是为了建立物流干线网和金融支付网,为电子商务全球化占据基础设施布局上的有利地形。

立信会计师事务所估值主管TomasFreyman认为,亚马逊以一个图书零售商被大众熟知,而阿里巴巴则把自己定位于一个全球交易市场,双方从模式上就已经不同。

云计算和大数据,也是阿里非常受投资人看好的潜力业务。招股书披露,截至2013年底,阿里云计算平台的交易处理能力可以支撑每分钟360万笔交易。这在全球都堪称领先。马云也在多个场合表示,阿里的未来会比淘宝、天猫、支付宝加起来还要大。云计算无疑会给阿里投资人带来更大想象空间。

延伸阅读

阿里上市 各方评说

1、基金公司Huntington Funds首席投资官Randy Bateman:

人们都想要一块馅饼。为了不搞砸增持和行业权重,人们都为了阿里巴巴放下了其他科技股的投资。

2、咨询公司North Square Blue Oak中国研究主管Miranda Carr:

阿里巴巴在中国有一个非常好的增长点,它最显著的价值在于它的增长,这家公司的盈利能力也让人印象深刻。不过,在中国之外的地区,阿里巴巴的增长不是那么强劲。它的国际市场的增长有20%,这代表了一个巨大的市场机会。

阿里巴巴有一个很好的模式,这是难以复制的。阿里巴巴的优势很明显,它有支付宝,有淘宝、天猫以及其他优势平台,这些体系一起相互配合,就非常强大。他们也许还会推出更多的产品,将它们的模式复制到海外是一项艰巨的任务,但是它们逐步扩大进入到美国或者欧洲市场,也会有所作为。

3、纳斯达克OMX集团联席总裁Adena Friedman:

我们争取每一个IPO。无论是大的IPO还是小的,众所周知,我们与纽交所的竞争非常激烈。阿里巴巴显然是一个大公司进入市场。这是对市场的很好的机会,如果阿里巴巴能有强劲的表现,会在今年剩下的时间里面创造一个很好的市场环境。我们期待看到更好的表现。

我们团队肯定是做了一切的努力,试图吸引阿里巴巴来到纳斯达克。不过每家公司都有它们自己的选择,如果它们选择了纽交所,我们也希望它们一切顺利。

4、金融商品交易公司IG Group策略分析师Ryan Huang:

阿里巴巴的两大股东软银和雅虎尤其受到人们的关注。大量投资者对这两只股票表现出了乐观情绪,特别是那些没有机会认购阿里巴巴新股的投资者。雅虎和软银的股价已经从“阿里巴巴效应”中获

益,它们都是这家中国电商巨头的早期投资者。

5、红杉资本合伙人Michael Moritz:

我认为阿里巴巴的IPO是一个重要的里程碑事件。与此同时,这几年显而易见的变化在于,人们对于投资中国的兴趣明显增强,整个全球互联网的格局正在被重新排列。而阿里巴巴是一个让人印象最深刻的例子,它能够打破原有的互联网竞争格局。

阿里巴巴的IPO能够让那些不了解这个公司的人逐渐了解这个公司,同时也对现在正在中国发生的一切有一个认知。在接下来的十年里,中国和西方将成为一个全局的战场。美国和欧洲的同行,也许无法否认有四五家中国领先公司的事实。如果你做一个最有价值的互联网公司的世界排名,里面有谷歌、Facebook、阿里巴巴、eBay、腾讯、百度,你会发现美国公司并没有占据压倒性的优势。在接下来的十年中,在某种程度上,我认为中国公司拥有很大的优势。

和西方企业竞争的过程中,中国企业更具优势。阿里巴巴IPO后市值非常巨大。有一大堆估值荒谬的公司已应声倒下,但是非常好的公司不会出现这样的情况。阿里巴巴的规模是很庞大的,因为它公司的领导力驱动以及不知疲倦的工作态度,才能和勤奋,这个组合让这家公司非常强大。阿里巴巴这次IPO和谷歌一样引人注目。这是一个非常重要的日子,将会写入互联网的历史。

有人担心阿里巴巴是否会因为多种的投资分散了业务线?你看看谷歌和Facebook,它们同样投资了各种各样的业务。

6、美国基金Wedgewood Partners首席投资官David Rolfe:

这样热门的IPO,我们等了很久。有时候,我们需要等上好几年才能得到它的价格。阿里巴巴是一个伟大的成长故事,在接下来的10到15年,我们有足够多的时间了解这个公司。

成长性好 示范性强

我省评选出2013年“小升规”创业成长之星100家企业

通讯员 徐伟军

为深入推进我省“小升规”工作,发挥典型企业的示范带动作用,激发广大小微企业上规升级的积极性。最近,省经信委在各市经信委推荐、专家评审的基础上,从去年全省4588家“小升规”企业中,评选出了浙江浙大奥博汽车电器有限公司等100家创业成长之星。

“小升规”工作是省委、省政府确定的一项重要工作,是“保增长、

调结构、促发展”的重要举措,也是推动我省小微企业创业创新发展的重要抓手。去年,省政府专门制定出台了《浙江省人民政府办公厅关于促进小微企业转型升级为规模以上企业的意见》,各地也纷纷出台政策措施,全面推进“小升规”工作。在全省上下的共同努力下,去年,我省“小升规”企业达4588家,超额完成了3500家的目标任务,完成率达131.1%。据省统计局统计,去年“小升规”企业,实现

工业总产值2564.91亿元,新产品产值510.62亿元,销售产值2515.84亿元,出口交货值376.08亿元;完成主营业务收入2577.18亿元,利润103.33亿元。

同时,“小升规”企业生产效益和成长情况远远好于一般企业。据我省小微企业培育监测平台数据显示,430家样本“小升规”企业实现工业总产值、主营业务收入、利润同比分别增长20.0%、25.8%和23.2%,比全部规模以上小微企业分别高出

12.32、18.3和6.8个百分点;近六分之一的企业主营业务增幅在100%以上,近十分之一的企业主营业务增幅在150%以上。

此外,“小升规”企业在科技创新、产业结构优化等方面也比一般企业要好,新产品产值占工业总产值的19.91%,比规模以上企业高1.85个百分点;装备制造业占全部“小升规”企业的40.13%,比规模以上企业占比高0.98个百分点。

畅通城乡致富路

宣吉方 屠元亮 严慧

“山行靠脚掌,运输靠肩膀,晴天一身灰,雨天一身泥。”这是丽水市部分偏远山区实施农村公路改造前农村交通落后的真实写照。农发行浙江省分行通过支持景宁县交见圩至叶村公路等5个山区农村交通项目,不仅改善了农民出行条件,改变了农村落后面貌,还串联起沿线100多个景点,带动了当地旅游业的蓬勃发展,旅游收入占GDP的比重从9%增长到24%以上。

“大路大富,小路小富,无路不

富。”位于诸暨03省道东复线,诸安快速通道沿线的村民深有感触。自从在农发行的支持下修建了三条城乡公路后,诸暨经济发展辐射区域扩大,城乡之间距离缩短。从城区到“珍珠之乡”山下湖、“五金之乡”店口、“草鞋之乡”江藻、“鞋业之乡”直埠、“袜业基地”安华,“环保基地”牌头形成了半小时经济圈,吸引了东佳袜业、浩达环保等一批企业安营扎寨,吸收安置了10多万农民进厂就业。

根据农村公路项目点多、面广、单个项目融资额度小的特点,该行积极探索以省公路局为承贷主体的融

资模式。在调研掌握客户需求,参考借鉴同业经验、综合研判防控风险的基础上,为其量身定制了“短、中、长”(10亿元流动资金+20亿元中期项目贷款+30亿元中长期项目贷款)相结合,授信总额控制在60亿元以内的融资方案,并争取了农发行“特别授权”政策支持,专门开辟了“绿色通道”,探索实践了前后台联动、平行评审的方式,从而简化了业务流程,提高了办贷效率。

据了解,该行始终坚持“支农惠农、服务民生”的办贷宗旨,大力支持顺民心、惠民生的农村交通项目,明

确“突出重点、有序营销、择优扶持、创新发展”的思路,一是盯规划,二是摸需求,三是优结构,四是抓进度。近三年来,已支持农村交通建设项目47个,发放贷款143亿元,新建农村道路1023公里,改建农村公路1530公里,为改善农村交通提供了鼎力支持。从山路崎岖险峻到坦途平稳安全,从乡村断头公路到村村联网贯通。如今的浙江农村马路平坦,联结城乡、直通村落,为我省城乡一体化发展做好了基础性、先导性建设,为产业集聚、结构调整、空间拓展奠定了坚实的基础。

宁文武 摄

投融资

责任编辑:施翼 版式:潘太武 联系电话:0571-85310689

支农支小 普惠城乡

山城果香飘万里

马娇娇

磐安万苍乡金土地,几十亩红紫相间的葡萄在枝头摇曳,500米葡萄长廊下,惹得游客纷纷前来观光、尝果,享受入园采摘的乐趣。近年来,磐安县农信联社借力发力,依托绿色环境优势,大力培育“一村一品”精品工程,围绕磐安县

的特色农业精品园,在方前、胡宅、冷水等地栽植蔬果1500余亩,实现年产量近1000多万元。同时,又积极上门入户做好信贷服务工作,通过农户小额贷款、扶贫贴息贷款等多种信贷产品全力支持当地特色农业产业。目前,已经为360多农户累计投放农户小额贷款1035万多元。

助养猪大户改行

吾建英 严雪海

“现在要‘五水共治’,会造成污染的猪不能养了,信用社没急着向我催贷款,还问我转行有没有困难。”家住衢州市衢江区社泽镇明果村的邹远华表示,正是在衢江农信联社的贷款推动下,他这位昔日的养猪大户,如今转行成为“羊倌”。

不仅有资金支持,该联社还派

出客户经理当驻村金融指导员,帮助整治对象出谋划策。如该联社驻泉泉村的徐建国,驻村做成了小有名气的“媒人”,在他撮合下,村里一位养猪大户与另一农户联合承包山地,既养鸭又种猕猴桃,加上信用社的20万元贷款支持,两人的生意红火火。截至目前,该联社已累计发放生猪退养户贷款292户,金额达3280万元。

送货上门暖人心

陈志宏 胡柏清

申请贷款不用三五趟地往银行跑,而是由信用社的信贷员送货上门。这让龙游县龙洲街道寺后村的小饭店老板王先生觉得受宠若惊。

“从洽谈贷款意向、提供资料、征信查询到办理抵押,都是信贷员上门服务,直到最后贷款合同要签

字,我才第一次到信用社,贷款也是当场到账。”王先生兴奋地说。今年以来,龙游农信联社的员工们将田间地头、工厂车间、商铺摊前作为主战场,以自己的“辛苦指数”换取客户的“便利指数”,把信贷资金送到最需要却又未得到充分金融支持的基层百姓手中,帮助百姓实现发家致富的梦想。

接力冰桶献爱心

谢君君

为助力五水共治,帮助缺水乡亲解决用水问题,近日,浦江农信联社的20余名员工来到浦江翠湖湿地公园参加“接力冰桶挑战,帮助缺水乡亲”冰桶挑战活动。为倡导全民“抓节水”理念,活

动所用冰桶之水都取自翠湖一碧湖水。通过此次冰桶挑战,浦江农信联社希望更多的人把爱心传递下去,让社会各界一起关注、帮助缺水乡亲。据悉,当日浦江农信联社员工现场捐款13300元,专门用于甘泉工程建设,保障缺水乡村饮用水供应。

