

策划词 | CEHUACI

“支付宝所有权转移事件”曾喧嚣一时。7月29日晚,阿里巴巴集团、雅虎和软银就支付宝股权转让事件正式签署协议。根据协议,已分拆出去的支付宝将给阿里巴巴集团带来的经济回报至少将不低于20亿美元,甚至可能超过60亿美元,这意味着此前外界一直盛传的“3.3亿人民币贱卖支付宝”成为流言。

□ 本组稿件采写 薛松 曹敏洁 李斌



支付宝交易中 雅虎利弊共存

据美国科技博客 forbes 报道,雅虎、软银、阿里巴巴集团就支付宝股权转让事宜达成的协议,在一定程度上限制了雅虎未来获得高额回报,从另一方面来说则可从中得利,总之,利弊共存。

对于这样一项高增长的业务来说,一锤子买卖无异于限制了雅虎可获得的未来回报,而阿里巴巴集团总裁马云将成为最大的受益者。

然而,从另一方面来说,雅虎通过此协议也可获得以下利益:

——支付宝问题的不确定性如今已尘埃落定,这可能成为注重市盈率的投资者在购买其新支付宝股票时的潜在障碍。

——协议表示阿里巴巴集团将尽力保持与淘宝相关部分支付宝业务的成长性,然而,独立出来的新支付宝公司在吸引非淘宝用户或者第三方进行支付处理业务时也是同样重要的,在未来几年内的成长性非常好,这就为今后实现上市承诺奠定了基础。

——虽然阿里巴巴集团表示

支付宝风波和解 谁是赢家? 有无赢家?

马云扫清支付宝上市最大障碍 大股东获利超90倍

“支付宝所有权转移事件”曾喧嚣一时。今年5月,雅虎向美国 SEC 报告称,今年3月阿里巴巴集团将支付宝的所有权转移至一家独立公司——浙江阿里巴巴电子商务有限公司,但雅虎称这一举动未能获得董事会和股东批准。



最终这一谈判在美国时间7月29日形成最终协议。协议规定,阿里巴巴集团将继续从支付宝未来的

20亿~60亿美元之间。此外,在支付宝上市前,阿里巴巴集团能够获得其49%的利润分享。

目前雅虎和软银分别持有阿里巴巴集团43.01%股份和29.3%股份,他们也将取得超额的回报。软银共投资8000万美元,仅2007年B2B上市一次套现就获利5.5亿美元,而在支付宝上市后,其还将获得5.86亿~17.58亿美元的现金回报。而投资阿里巴

巴集团给雅虎带来的,除了2009年投资B2B获利1.5亿美元,在未来支付宝上市后将获得7.8亿~23.4亿美元的现金回报,及上市前的每年利润分享。

这些受益还没计入雅虎至今仍在阿里巴巴B2B公司(香港上市公司)中拥有超过21.5亿美元(上市初占股35.5%,2009年减持约5%~6%)的股票价值。此外,软银和雅虎在三

家“淘”公司中依然享有股份利益。如以软银为例计算投资回报,仅在阿里巴巴集团的两次套现就达到7.3亿美元,再加上折算其在淘宝和支付宝两家公司未来潜在的获利,软银的8000万美元投资就翻了至少90倍——这还没计入按协议要求、支付宝上市前每年要分出的利润,及软银在阿里巴巴集团其他公司的收益。而雅虎的投资回报率也将有望超过1000%。

阿里巴巴 CFO 称 谈支付宝上市为时过早

继上周五晚阿里巴巴宣布就支付宝纠纷与雅虎、软银达成一致协议后,阿里巴巴集团 CFO 蔡崇信在回答分析师关于“淘宝网所有权是否会被仿照支付宝模式转移出去”的提问时表示,淘宝不太可能出现支付宝的情况。谈及支付宝上市事宜,蔡崇信称,目前谈支付宝上市为时过早,如果支付宝要进行 IPO,会选在中国市场。

宝网有望占据行业主导地位,但也面临着其他电商企业的挑战。支付宝希望与这些电商达成合作,因此目前谈论支付宝上市还为时过早,预测支付宝的盈利状况也为时过早,“如果支付宝进行 IPO,会选择在中国市场”。

有分析师担心马云会仿照支付宝的模式把阿里巴巴的另一重要资产淘宝网的所有权也转移出去。对此,蔡崇信回应称,支付宝是特殊事件,是根据中国监管层的要求作出的不得已决定,淘宝网只是电子商务企业,不太可能出现支付宝的情况。蔡崇信所说的“特殊事件”即马云为了

让更多价值。不过蔡崇信的上述说法几乎排除了淘宝网上市的可能性。

【有此一说】

马云或借题发挥 完成支付宝 MBO

对于谁是这次和解协议的最大赢家和输家,摩根大通认为,有关支付宝的三方协议好子没有任何协议,并不是最佳方案,过去阿里巴巴集团完全拥有支付宝,而现在只是部分拥有,这有损雅虎的利益。

“i 美股”分析师梁剑认为,支付宝所有权从阿里巴巴集团转移出去之后,现在马云和蔡崇信分别占股80%和20%的浙江阿里巴巴电子商务有限公司成了支付宝的全资控股公司。如今尘埃落定后再看,他认为该事件背后的逻辑更像是马云借“领牌照”的机会顺势完成了对阿里巴巴集团旗下支付宝业务的 MBO (管理层收购),而且这个顺势而为的“非典型 MBO”过人之处在于:普通的 MBO 都是“一手交钱一手交货”,马云的 MBO 是“先拿货再打白条”,至于“货款”,等卖了货以后再付。

暂未有 IPO 的打算,但起交易能为其在申请 IPO 前积累大量的资金,可能使得 IPO 提前,这对于雅虎的股票来说是一个重大利好。——关于中国政府是否会剥离淘宝网业务从阿里巴巴集团中剥离出来的隐忧,Joe Tsai 表示政府此前并未对任何其他互联网公司采取过类似措施,因此这种隐忧应该不会发生。——雅虎在此交易中至少能稳得一半的净资产,还是有利的。图。



◎雅虎 CEO 巴茨

20亿-60亿美元代价:马云是赚还是亏

20亿美元至60亿美元的代价,马云是赚了还是亏了?支付宝何时能够上市,阿里巴巴集团要等到何时才能够获得这笔补偿?这是阿里巴巴集团、雅虎和软银就支付宝股权转让事件正式签署协议后留给市场最大的悬念。

的耐心,因为支付宝的 IPO 仍无明确的时间表。

“目前公司内部还没有关于上市计划。”对于 IPO,支付宝相关人士表示,目前还不到谈公司上市的时间。

事实上,早在半年前,马云已经对淘宝以及支付宝的上市发表了自己的观点。

“我们决定将无限期地推迟集团子公司的上市计划。”今年1月26日,马云下发内部邮件表示,未来几年集团要加强对电子商务基础建设的投资,加强对物流、数据流量、小企业和

创业者金融支持等建设,以便完善中国电子商务的生态系统,让更多的企业能够用最低的成本来进行电子商务,因此阿里巴巴旗下的淘宝、支付宝等企业上市计划都受到影响。

阿里巴巴集团 CFO 蔡崇信也称,目前谈论支付宝上市还为时过早。

据悉软银和雅虎分别拥有阿里巴巴集团约30%和40%的股权,而快速增长的中国互联网市场令阿里巴巴集团成为雅虎甚至软银旗下最值得期待的一份资产。

目前业界对支付宝市值普遍的估

算在17亿美元到50亿美元之间不等。

股市研究机构 Oppenheimer 估算,支付宝约占雅虎240亿美元市值中的17亿美元。

而美国农业银行信贷证券公司报告显示,目前支付宝的市值估价约为51亿美元,大约是 Paypal 市值的50%。

若按51亿美元的市值计算,直接购买股权,马云需支付给雅虎及软银的对价或将超过30亿美元。不过这还只是理想状态,因为一旦支付宝上市,其市值很有可能超过51亿美元。

根据易观智库最新数据显示,2010年中国第三方支付市场交易额

达到1.13万亿元人民币,其中支付宝以49%的份额占据半壁江山。

此外,根据支付宝对外公布的数据显示,截止到2010年12月,支付宝日交易额超过25亿元人民币。

不过,自2004年成立以来,支付宝在2009年下半年才开始盈利,而据了解,目前支付宝的盈利来源60%左右依靠淘宝。

但是,随着第三方支付牌照的发放,未来支付宝还将在银行卡收单、预付卡发行与受理等业务发力,过分倚靠淘宝的局面将获得破解。业界分析人士称,业务外延快速扩展将令其再增加数十万亿元的交易规模。

此外,中国证监会6月颁布的《证

券投资基金销售管理办法》将于10月1日起实施,《办法》将独立基金销售机构关于注册资金的准入条件由500万元调整为2000万元,但基金销售机构准入资格放宽。根据《办法》,基金销售机构的组织形式放宽为有限责任公司或合伙企业等形式;出资人放宽至具有基金、证券或其他金融相关从业经历的专业个人出资人;具有基金从业资格人员最低数量从30人放宽至10人。

此前有消息称,在《证券投资基金销售管理办法》颁布后,基金销售的第三方牌照有望发放。而在此之前,包括支付宝、财付通等在内的27家金融机构已获得央行颁发的《支付业务许可证》。这也表明,支付宝或可销售基金。

海尔品牌 美誉度靠心铸造

一位福州仓山海尔用户购买海尔热水器,收货是19时给海尔售后去电,表示希望当天装好,21时30分,师傅如约来到用户,非常顺利地安装完毕。

海尔做回报老用户的空调清洗活动,我也报名参加,因我家是老房子,自来水管走向非常别扭,清洗空调后我抱着试问一下安装师傅,能不能帮打个孔,师傅二话没说就帮打了,也没收钱,这让我对海尔这个品牌更加敬佩,买家电就买海尔没错。

出色的服务让消费者感叹:真正的大品牌大服务是由海尔人创造的。

海尔让夏天透心凉 乔迁之喜遭遇福州酷热的夏天,买空调又是头痛的问题,经过比较我购买海尔空调,当天下午,安装师傅上门安装空调。因家在15楼且放外机的框也较小,师傅用近两个小时的时间才把空调安装好。吹着冷风感叹,买海尔选对了。

海尔帮我:旧貌换新颜 周末我碰见海尔社区店正在小区做“以旧换新,海尔超值送惊喜”活动,现场登记还享免费送货上门,免费安装调试,满意后付款。我立即登记订购一款冰箱。在去爸妈家路上,老爸打来的电话称冰箱已经送到家,还真是训练有“速”哩。

海尔让我清洁过“生活” 我是一名老海尔用户,家用电器都是海尔的。因为有小宝宝,新买一台海尔小小神童洗衣机。师傅很快上门安装好,还热情推荐专用的桶清洗剂,清洁内筒,杀死细菌。海尔桶清洗剂,让我们的老洗衣机也洁净卫生,让我们清洁过“生活”。

海尔贴心服务进万家 我买了一台海尔空调,约好19时安装,18时师傅就上门。师傅先出示工作证,穿着蓝色脚套进门,对安装位置认真设计,安装完毕后耐心地给我讲解使用常识,师傅这样细心服务,让我们感受到一个大品牌公司带来的无微不至的关怀。

海尔社区店好邻居 我家想以旧换新换台新冰箱。在附近的海尔社区店咨询如何办理。两个小时,冰箱就送到家,很快旧冰箱就被搬到他们的服务车上,师傅还帮忙检查家里的用电情况,还对新冰箱安装调试。

海尔售后铸造口碑 我买了一台海尔空调,约好19时安装,18时师傅就上门。师傅先出示工作证,穿着蓝色脚套进门,对安装位置认真设计,安装完毕后耐心地给我讲解使用常识,师傅这样细心服务,让我们感受到一个大品牌公司带来的无微不至的关怀。

海尔“售后服务就是好” 我买了海尔冰箱,上门安装的师傅从工具包里取出一个小插头,说是海尔公司专门研制的“海尔专用测电仪”,免费为用户提供安全测电服务,

海尔服务就是好 张大爷非常感谢他家附近的海尔社区店。今年搬新房,因为用的都是海尔,有感情了,于是张大爷在社区店又购买海尔冰箱,师傅不到1个小时就把送货、安装完成,还一直对照着说明书耐心地讲解。

海尔就是真诚 我家要换新空调。最终选以服务和质量著称的海尔空调。师傅上门安装,先把旧空调拆下来,怕灰掉在地

板,还用随身的盖布帮忙接灰,随后熟练的安装好空调,我看到海尔的真诚和服务的细腻,使用海尔产品就是享受真诚。

海尔一步到位服务赢市场美誉 我买了一台海尔冰箱及冰吧,买时担心货会被碰着,特意叮嘱销售人员送货时多加注意,同时希望送货后即安装试机,免得再上门麻烦。师傅很快将冰箱安全送到并安装调试到位。海尔满足用户需求,打动用户的心,赢得市场美誉。

海尔到海尔专卖店 何小姐一走进海尔专卖店就迎来专业人员的热情接待,由于要把冰箱放在出租的房子,于是销售人员根据何小姐摆放位置的大小、家装的颜色建议她选择喜欢的款式,最终何小姐选择一款红色水晶面板的冰箱,看起来非常漂亮。

用海尔冰箱,住多偏也不怕 我是福州郊区的用户,2007年买的海尔冰箱。前段时间冰箱响声大、不制冷,就联系海尔,因为家偏远,打电话的时快18点了,公交车也没了,可咱们的师傅很守时,骑着摩托车准时上门,很快就查明原因修好冰箱。

感谢海尔社区店 到海尔赛通社区店选购空调,社区店的经理让师傅免费上门设计。我看整个安装过程,难度挺大的,但还是完美地安装好。感谢他们解决安装难的问题。因为海尔过硬的服务让我放心,接着又去买了彩电和冰箱,还成了海尔会员。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

海尔售后铸造口碑 我买了一台海尔空调,约好19时安装,18时师傅就上门。师傅先出示工作证,穿着蓝色脚套进门,对安装位置认真设计,安装完毕后耐心地给我讲解使用常识,师傅这样细心服务,让我们感受到一个大品牌公司带来的无微不至的关怀。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

来非常漂亮。

用海尔冰箱,住多偏也不怕 我是福州郊区的用户,2007年买的海尔冰箱。前段时间冰箱响声大、不制冷,就联系海尔,因为家偏远,打电话的时快18点了,公交车也没了,可咱们的师傅很守时,骑着摩托车准时上门,很快就查明原因修好冰箱。

感谢海尔社区店 到海尔赛通社区店选购空调,社区店的经理让师傅免费上门设计。我看整个安装过程,难度挺大的,但还是完美地安装好。感谢他们解决安装难的问题。因为海尔过硬的服务让我放心,接着又去买了彩电和冰箱,还成了海尔会员。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。

感受海尔的星级服务 家里要换空调,听邻居说海尔质量好,服务更好,就在海尔赛通社区店买海尔空调,师傅很快送货上门并安装好,整个过程服务非常好,亲身感受决定以后海尔服务,还要推荐给亲朋好友,让他们也来感受一下海尔的星级服务。