

李嘉诚的铁算盘

虽然高调宣布“分身家”，在郑宏泰看来，李嘉诚到死也不会退休的。“他现时最重要的是确保长子顺利完成接班，而次子的‘创业’亦能逐步前进。”

7月29日，李嘉诚迎来了人生第7个本命年生日，他已给自己送上了一份大礼——13天前，他将本来由其次子李泽楷持有的1/3家族信托权益(Li Ka-Shing Unity Holdings Limited,以下简称LKS Unity)全部转让给长子李泽钜。此举让现年48岁的李泽钜正式掌控市值逾8500亿港元，涉及22间上市公司的李氏商业王国，其名下资产达2900亿港元，超越父亲李嘉诚成为华人新首富。这是李嘉诚在今年5月25日股东大会上主动披露的“分身家”方案的第一步。

接班方案

根据港交所披露的信息，7月16日李嘉诚“分家产”第一步涉及的LKS Unity,持有共22间上市公司，除“四大”旗舰——市值2140亿港元的长江实业、市值2810亿港元的和记黄埔以及市值均超过1000亿港元的长江基建和电能实业以外——还包括深圳中航、至祥置业、科联系统、长江生命、环能国际、志鸿科技、星谦化工、泓富产业、生力啤、首长四方、首长国际、首长科技、中聚电池以及市值超过1000亿港元的多伦多上市的赫斯基能源等18家上市公司。

按照李嘉诚5月25日公开的分配方案，李泽钜将得到超过40%的长江实业及和记黄埔的股权，以及加拿大最大的能源公司赫斯基35%股权——这三块业务也是李嘉诚旗下最值钱、权重最大的资产。而对于小儿子，李嘉诚也丝毫没有吝啬，他说会全力协助李泽楷的事业。据李嘉诚透露，李泽楷看中的新资产，并非和黄系六大业务(港口、地产、零售、基建、能源、电讯)，也不是传媒和娱乐业务，属于长线可发展的传统行业，与之洽谈业务的，都是香港和海外的公司。

根据《福布斯》今年最新统计的数据，李嘉诚的身家多达255亿美元，全球排名第九。外界粗略估算，李嘉诚两个儿子分到的财产无论是实物还是股票、现金，从数量上来说应该是旗鼓相当。

传承之感

在郑宏泰看来，李嘉诚式的分家模式颇具智慧：“其中两点值得指出：其一是‘分身家’必须及早进行，尤其应在大家长仍在世、身体健康之时。这样可以确保分家过程没有致命争拗，即便发生，大家长出面解决最为有效，二是可以减少承继过程的风险，例如企业或家族内有‘大臣’或‘亲人’(有时会有一些未现身的亲人)作出干扰。其二，‘分身家’必须公开透明。李嘉诚的聪明之处，是将家族私人问题公开化，在公众面前说明两个儿子及信托基金如何安排，若过了一段时间没人反对则大局已成。”

今年出版《关键世代：走出华人家族企业传承之困》的香港中文大学教授范博宏表示，李嘉诚的分家方案把企业的潜在纷争降到最低。“新鸿基地产内讧的问题是三兄弟都是家族信托基金的受益人，三人都是决策制定者。这就很容易造成矛盾。”2010年，新地主席冯肖卿就私下表示，真希望亡夫郭得胜当初把信托基金一分为三，三个儿子也就可能不会闹得不可开交了。

范博宏相信最好的接班计划其实很简单：“如果你相信今后50年家族企业不会出现纷争，就统一起来让子女们打理。如果不行，就分家。”在西方，一些家族企业可以超过百年而没有纷争，家族管理对此至关重要。“但中国人并不习惯投票。这个家族听父亲的，如果父亲过世，就听长子的。”范博宏说现在的华人家族企业主要创立于二战后，创一代还在想方设法如何把家产传给下一代。即便一些华人富豪有很好的接班计划，一些资产也是无法传承的。正如美国再无第二个巴菲特，香港又有谁能替代李嘉诚呢？

(摘自《新民周刊》)

草根与精英 VC 更喜欢谁

我有两个朋友。L的公司在上海，大半时间跑广东。他是华南某所不太知名的大学毕业的，小眼睛质朴男，多年以前还是个文学青年。哥们做手机网游的，我见他使用过好几款手机，但最贵的一个也不过1000多块钱。比起什么Web2.0、移动互联网的概念，他更关心珠三角的几千万农民工和城市边缘的大学生“蚁族”，怎么关心？东莞的夜宵摊上跟他们拼啤酒，在富士康厂区外网吧里刷夜，跟靠做他们生意开上宝马的便利店老板扯淡……

W猫在北京中关村。他从小就是个脑袋很大眼睛发亮的天才少年，数理化成绩很好，逻辑思维超强，英文和中文一般流利。在首都某著名大学毕业后，W直接去美国名校拿了硕士，接着回国创业。我一直觉得，他是硅谷Geek们的中国版。诸如iPad之类的新玩意，我总能第一时间从他那儿找到。他也是国内把玩Facebook、Twitter、Groupon、Foursquare的人。啥叫互联网的未来，W做的网站就代表互联网的未来。

W比L拥有更多的掌声和名声。但遗憾的是，他做了好几个连投资人都觉得很酷的网站，却始终没有挣到大钱。原因不外如下：要么是起个大早，却被一大堆抄近道的同行给围追堵截；要么因为资金接济不上，只能让一个更有资源实力的大公司直接吃掉，还有的不知道触了哪根高压线被主管部门直接暂停。

L的生意是实实在在每天都在数着钱的，他都已经可以打高尔夫了，但他并不想告诉无关人他挣到钱了。

我所认识的投資人都对W评价很高，但却更爽快给L投钱。因为他们的心里也明镜似的：在中国，做精英的只能赚吆喝，做草根的才能赚着钱。腾讯、百度不就是最好的例子嘛。

我曾经突发奇想，如果把W和L对调位置，情况会不一样吗？但当下中国的社会结构，原本我们以为它会是一座“金字塔”，但越来越变成一颗“图钉”。W和L一个站在削尖的头上，一个站在遥远的钉帽上。

事实上，中国的“数字化一代”只存在于北上广等一些大城市，20—40岁之间的几千万中产阶级，剩下的几亿中国互联网用户归根结底都只是QQ用户。

(摘自《草根网》)



应该是旗鼓相当。

谁在引爆微信

日发布iPhone版；27日，发布Android版；29日，发布Symbian版。去年一年，微信共发布4个平台版本共44次更新。

TALKBOX创始人郭秉鑫总结过去不无遗憾：“我们犯了虎口夺食的错误。”“如果Talkbox的创新并不是一个沟通工具领域的创新，或者说没有触碰到大公司的核心业务，可能结果会不同。”他说：“如果当初我们同意了腾讯，事情肯定不是这样。”

关于未来，郭秉鑫说：“如果再有有什么创新的产品，我们一定不会在国内发布，在国外把用户体验做到最好的时候，再打回国内市场。”

痛定思痛的郭秉鑫是不是已经一针见血地给众多年轻的移动互联网创业者指出了一条明途？一条以弱胜强的明途？我想他没有。

微信很好用

文应用的下载表现，绝对不可思议！郭秉鑫曾经说过“我到现在也不知道为什么最大的下载量在中国。”其实，这是App Store给郭秉鑫的提醒，当然也是给雷军、张小龙、马化腾的提醒：语音IM中国市场，无限广阔。

腾讯副总裁张小龙有一句名言：“每个时代都有每个时代的产品。在移动互联网时代会有一个新东西，它不是传统的IM。”

故事仍在继续，微信活跃用户在这个春天已经超过1亿，预计2012年底稳超2亿，并计划2015年用户超过QQ。我们当然期待更好大戏，但也没忘了来时路上那些配角，那么多不甘心，不情愿，也许他们的名字就永远地留在历史的某个角落里了，也许这才是真实的，你爱或不爱的残酷创业过程，请记住，他们是：“米聊”——小米科技、“有你”——盛大、“口信”——奇虎360、“沃友”、“飞聊”、“翼聊”……

(摘自《中国企业家》)

执行力

作为一个大公司，腾讯在新产品上的执行力似乎并不逊色于初创公司。2010年12月10日，米聊发布Android版，12月23日，发布iPhone版；2011年1月12日，发布Symbian版。微信2011年1月24

中小网商生存状况：看起来很美

元。

虽然经常熬夜、早起，但张女士的收入却并不高。张女士说，因为对网店经营很感兴趣，虽然辛苦但仍会继续坚持。而与她境况类似的很多人，都已经选择了放弃。

曾在淘宝网经营一家日用百货及护肤品店的廖女士告诉记者，她独立经营小店，每天起早贪黑，每月盈利却只有2500元左右。“因为渠道优势并不大，利润也低，挣到的钱不值得这么多付出。”廖女士说，她的店即将变成“自动发货”的充值店，出售一些虚拟货币和充值卡。不需要太多精力，每月收入也就一二百元。“店已经上钻了，不希望它荒废掉，可能以后有货源优势之后还会继续做吧。”廖女士坦言。

在夹缝中生存的小网商，一直与平台进行着永无止境的博弈，而平台也在随时进行调整。日前，淘宝网修改了评价产品的相关规则，淘宝宝贝搜索以及店铺搜索中，“好评率”这一指标将不再影响搜索结果。淘宝网方面认为，好评率在各种渠道中应用的逐步弱化，能帮助大家在店铺经营过程中更理性地看待好、中、差评，逐渐减少因部分买家恶意行为带来的困扰。这也被媒体看作是淘宝网针对“职业差评师”等现象，对评价体系进行的改进。

此外，淘宝免费营销平台“天

特价”对信用等级的放宽，也被看作是淘宝对“小微型”卖家的关照。

淘宝兼职：看起来很美

大学课不多，做个兼职卖家；在国外留学，做个兼职代购；上班挺清闲，做个兼职掌柜……自由度高、操作灵活方便、可以结合自身兴趣，诸多原因让人们选择开一家网店作为兼职。但开店后，不少人的美梦却被现实击碎。在揭掉神秘面纱后，淘宝兼职只是“看起来很美”。

贾先生一边上班，一边开了一家淘宝小店。说起淘宝兼职，贾先生直言：“C2C好像越来越不吃香了。”因为无论从流量还是销售额方面，他都感受到了明显的下滑趋势。

贾先生告诉记者，自己的网店开了快5年了，一直是兼职运营。但现在受到B2C的影响，C2C的市场逐渐被B2C平台、团购和品牌自有电商蚕食，生意越来越难做。在3月停掉了淘宝推广后，贾先生的月销售额维持在3000元左右，利润不足1000元。按他的话说，本来想专职做的，但顾虑太多，现在几乎荒废了。

其实，在更多兼职店家眼中，网店只是为了一个小梦想，一种创业的经历。“它让很多人认清了一件事，就是梦想碰撞到现实之后肯

定是有差距的，原来所谓的‘投机倒把、一买一卖赚差价’也不是那么简单。”贾先生说。

小型B2C：什么都要自己摸索

某家去年上线的服装B2C企业负责人回顾创业路时，用了4个字来描述他遇到的问题——各种各样。虽然企业已小有规模，但在他看来，从招聘员工到准备货品，任何事都不容易。

即使为了化繁为简，“能外包的都外包出去”，但作为一家自有品牌电商，要做的还有很多。“网站上线之前就遇到了一个大问题——招聘。”该负责人说，无论是技术、销售还是编辑，“没有一个好招的”。究其原因，应聘者的能力与企业需求不对称是最重要的原因。

经过一年左右的积累，该企业已经有了30多名稳定的员工。而在人事问题基本解决之后，货品成了第二个门槛。从设计、生产、供应链到销售，都存在着不确定性。

以销售一件T恤为例，从设计到上线需要大约4个月的时间，因此需要企业提前对热点或流行趋势进行准确判断。该负责人表示，在经验不足的创业初期，做什么、不做什么、做多少都无法准确判断，每一件事都需要自己摸索。

(摘自《北京商报》)



马云资本大戏：钱能解决就不是问题

“但凡钱能解决的问题就不是问题了”

大股东雅虎“迫于资本市场的压力”而变得没有Vision，没有战略的问题，同样也会困扰着阿里集团。阿里大生态战略的实施，是否也会被资本市场所左右？马云必须解决控制权问题。从2005年开始，马云已经为其奋斗了7年。

“等着看马云的大戏吧”。2009年UT斯达康创始人吴鹰对人群的神秘一笑，至今令人记忆犹新。吴鹰与孙正义、马云、杨致远相识多年，那时候谁都不知道吴的寓意。2011年支付宝风波之后，大家终于明白，什么叫做大戏。

今年，与雅虎设下对赌协议，回购雅虎股权，旋即，又完成了阿里巴巴上市公司的私有化。接下来，在这场资本大戏中，留给业界的只有两个可以看的桥段：第一，找钱；第二，整体上市，完成与雅虎的对赌协议。

私有化与找钱

阿里巴巴B2B的转型已经提了不只一年，即从“Meet at Alibaba”(信息分享)到“Work at Alibaba”(交易)的转型。但迫于上市公司压力，很多动作都无法做出。今年，回购雅虎股权一事正好给了阿里巴巴私有化一个契机。并于今年6月20日成功实现私有化退市。

找钱的任务，马云交给了Joe，即被称为“财神”的阿里集团CFO蔡崇信。马云在内部有句话，“所有融资的事情，只要Joe签字就行，关于这些，他比我懂得更多”。曾鸣这样感慨：“我们的CFO可能是全球最牛的CFO，从最早阿里巴巴创业的融资到2005年跟雅虎的资本合作，他都是一个人去谈判，再到今天把股票买回来，所以关于融资的事情，我们想当然地认为Joe处理了，结果就一定好的。”不过，蔡崇信并未出面解释找钱的过程。

那么，阿里究竟缺不缺钱？找钱容易吗？根据公开资料显示，2011年12月31日，阿里集团拥有40.85亿美元的流动资产。这一年银湖、DST、云峰基金以16亿美元价格收购阿里集团员工5%的持股，但这笔费用早已经兑现至出售股份的员工的个人账户上。40.85亿美元的现金储备也意味着，即便动用这笔资金，阿里巴巴也至少需要再筹集50亿美元左右。

与去年马云频繁飞往美国不同，今年开始，他与蔡崇信则经常在北京与香港。6月初，马云出现在北京东方君悦酒店，与中投洽谈融资事宜。又有来自一位香港投行人士的消息称：“6月15日，Joe和彭蕾在北京参加了国开行一个会议。双方就一系列资本安排达成协议。”据该人士透露，国开行将分批向阿里集团提供总共20亿美元的贷款，一笔10亿美元三年期，另外一笔期限为四年，这笔资金主要用于回购雅虎股权，也将部分用于私有化。

此外，资本市场上传言，中投有可能用20亿美元入股阿里。不过，并不拥有投票权，是单纯的“财务投资”——马云并不希望，雅虎的故事重演一次。

关于资本方面的问题，阿里集团管理层并未透露太多消息。不过，一位阿里集团高层十分肯定地说，“但凡钱能解决的问题就不是问题了”。对于阿里最重要的还是，要将集团整体打造成一个高溢价的上市公司，至少较回购雅虎股价溢价110%。这样才能赢得雅虎的欢心退让。

(摘自《环球企业家》谢璞/文)

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题



马云资本大戏：钱能解决就不是问题

“但凡钱能解决的问题就不是问题了”

大股东雅虎“迫于资本市场的压力”而变得没有Vision，没有战略的问题，同样也会困扰着阿里集团。阿里大生态战略的实施，是否也会被资本市场所左右？马云必须解决控制权问题。从2005年开始，马云已经为其奋斗了7年。

“等着看马云的大戏吧”。2009年UT斯达康创始人吴鹰对人群的神秘一笑，至今令人记忆犹新。吴鹰与孙正义、马云、杨致远相识多年，那时候谁都不知道吴的寓意。2011年支付宝风波之后，大家终于明白，什么叫做大戏。

今年，与雅虎设下对赌协议，回购雅虎股权，旋即，又完成了阿里巴巴上市公司的私有化。接下来，在这场资本大戏中，留给业界的只有两个可以看的桥段：第一，找钱；第二，整体上市，完成与雅虎的对赌协议。

私有化与找钱

阿里巴巴B2B的转型已经提了不只一年，即从“Meet at Alibaba”(信息分享)到“Work at Alibaba”(交易)的转型。但迫于上市公司压力，很多动作都无法做出。今年，回购雅虎股权一事正好给了阿里巴巴私有化一个契机。并于今年6月20日成功实现私有化退市。

找钱的任务，马云交给了Joe，即被称为“财神”的阿里集团CFO蔡崇信。马云在内部有句话，“所有融资的事情，只要Joe签字就行，关于这些，他比我懂得更多”。曾鸣这样感慨：“我们的CFO可能是全球最牛的CFO，从最早阿里巴巴创业的融资到2005年跟雅虎的资本合作，他都是一个人去谈判，再到今天把股票买回来，所以关于融资的事情，我们想当然地认为Joe处理了，结果就一定好的。”不过，蔡崇信并未出面解释找钱的过程。

那么，阿里究竟缺不缺钱？找钱容易吗？根据公开资料显示，2011年12月31日，阿里集团拥有40.85亿美元的流动资产。这一年银湖、DST、云峰基金以16亿美元价格收购阿里集团员工5%的持股，但这笔费用早已经兑现至出售股份的员工的个人账户上。40.85亿美元的现金储备也意味着，即便动用这笔资金，阿里巴巴也至少需要再筹集50亿美元左右。

与去年马云频繁飞往美国不同，今年开始，他与蔡崇信则经常在北京与香港。6月初，马云出现在北京东方君悦酒店，与中投洽谈融资事宜。又有来自一位香港投行人士的消息称：“6月15日，Joe和彭蕾在北京参加了国开行一个会议。双方就一系列资本安排达成协议。”据该人士透露，国开行将分批向阿里集团提供总共20亿美元的贷款，一笔10亿美元三年期，另外一笔期限为四年，这笔资金主要用于回购雅虎股权，也将部分用于私有化。

此外，资本市场上传言，中投有可能用20亿美元入股阿里。不过，并不拥有投票权，是单纯的“财务投资”——马云并不希望，雅虎的故事重演一次。

关于资本方面的问题，阿里集团管理层并未透露太多消息。不过，一位阿里集团高层十分肯定地说，“但凡钱能解决的问题就不是问题了”。对于阿里最重要的还是，要将集团整体打造成一个高溢价的上市公司，至少较回购雅虎股价溢价110%。这样才能赢得雅虎的欢心退让。

(摘自《环球企业家》谢璞/文)

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

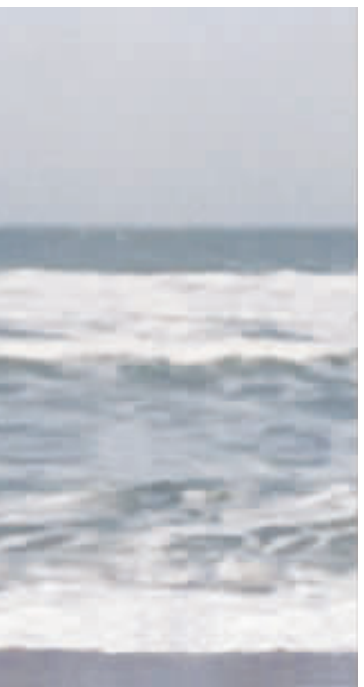
马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题



马云资本大戏：钱能解决就不是问题

“但凡钱能解决的问题就不是问题了”

大股东雅虎“迫于资本市场的压力”而变得没有Vision，没有战略的问题，同样也会困扰着阿里集团。阿里大生态战略的实施，是否也会被资本市场所左右？马云必须解决控制权问题。从2005年开始，马云已经为其奋斗了7年。

“等着看马云的大戏吧”。2009年UT斯达康创始人吴鹰对人群的神秘一笑，至今令人记忆犹新。吴鹰与孙正义、马云、杨致远相识多年，那时候谁都不知道吴的寓意。2011年支付宝风波之后，大家终于明白，什么叫做大戏。

今年，与雅虎设下对赌协议，回购雅虎股权，旋即，又完成了阿里巴巴上市公司的私有化。接下来，在这场资本大戏中，留给业界的只有两个可以看的桥段：第一，找钱；第二，整体上市，完成与雅虎的对赌协议。

私有化与找钱

阿里巴巴B2B的转型已经提了不只一年，即从“Meet at Alibaba”(信息分享)到“Work at Alibaba”(交易)的转型。但迫于上市公司压力，很多动作都无法做出。今年，回购雅虎股权一事正好给了阿里巴巴私有化一个契机。并于今年6月20日成功实现私有化退市。

找钱的任务，马云交给了Joe，即被称为“财神”的阿里集团CFO蔡崇信。马云在内部有句话，“所有融资的事情，只要Joe签字就行，关于这些，他比我懂得更多”。曾鸣这样感慨：“我们的CFO可能是全球最牛的CFO，从最早阿里巴巴创业的融资到2005年跟雅虎的资本合作，他都是一个人去谈判，再到今天把股票买回来，所以关于融资的事情，我们想当然地认为Joe处理了，结果就一定好的。”不过，蔡崇信并未出面解释找钱的过程。

那么，阿里究竟缺不缺钱？找钱容易吗？根据公开资料显示，2011年12月31日，阿里集团拥有40.85亿美元的流动资产。这一年银湖、DST、云峰基金以16亿美元价格收购阿里集团员工5%的持股，但这笔费用早已经兑现至出售股份的员工的个人账户上。40.85亿美元的现金储备也意味着，即便动用这笔资金，阿里巴巴也至少需要再筹集50亿美元左右。

与去年马云频繁飞往美国不同，今年开始，他与蔡崇信则经常在北京与香港。6月初，马云出现在北京东方君悦酒店，与中投洽谈融资事宜。又有来自一位香港投行人士的消息称：“6月15日，Joe和彭蕾在北京参加了国开行一个会议。双方就一系列资本安排达成协议。”据该人士透露，国开行将分批向阿里集团提供总共20亿美元的贷款，一笔10亿美元三年期，另外一笔期限为四年，这笔资金主要用于回购雅虎股权，也将部分用于私有化。

此外，资本市场上传言，中投有可能用20亿美元入股阿里。不过，并不拥有投票权，是单纯的“财务投资”——马云并不希望，雅虎的故事重演一次。

关于资本方面的问题，阿里集团管理层并未透露太多消息。不过，一位阿里集团高层十分肯定地说，“但凡钱能解决的问题就不是问题了”。对于阿里最重要的还是，要将集团整体打造成一个高溢价的上市公司，至少较回购雅虎股价溢价110%。这样才能赢得雅虎的欢心退让。

(摘自《环球企业家》谢璞/文)

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题

马云资本大戏：钱能解决就不是问题