

2 热点透析 Hot Dialysis

柳传志二次敲钟 联想控股融资 151 亿港元

■ 吴琳琳

“今天是我第二次站在这里参加港交所的上市敲锣仪式。”71岁的柳传志又一次登上人生巅峰,联想控股6月29日正式登陆港交所。

联想控股上市首日开盘走高,开盘报43.15港元,较上市价涨0.4%,收盘报42.95港元,在恒指大跌2.61%的情况下,联想控股仅微跌0.07%。柳传志在敲钟现场接受北京青年报记者采访时说:“心情很激动,但也很淡定。激动的是,此次上市对我和同事都是新的里程碑,淡定的是,对股市的起伏伏本身确实没有特别在乎。我更在意的是公司未来的业绩表现能够対得起投资者。”

柳传志敲钟现场 承诺4个“对得起”

联想控股创始人兼董事长柳传志出席挂牌仪式,他在致辞中说:“今天是我第二次站在这里参加香港联交所的上市敲锣仪式。第一次是1994年,为联想集团上市敲钟,当时联想集团的市值是9亿港元。经过了20年的努力,现在联想集团的市值是1200亿港元,增加了130倍。”

柳传志坦承,由于经济环境的不同,企业体量的不同,我不敢保证联想控股一定能有那样的发展速度。“但是,我敢保证的是,我们联想控股的全体同仁,定将加倍努力地工作,不但用心,而且用脑,不辜负长线投资人对我们的期望。我们会对得起我们的客户,对得起我们的员工,对得起社会,对得起所有支持和信任我们的人。”

联想控股总裁朱立南在接受记者采访时表示,此次联想控股上市让大部分员工都拿到了股票。从上市前持股比例来看,中科院国科控股持股36%;联想志远持股24%;中国泛海持股20%;联想永信持股8.9%;柳传志持股3.4%;朱立南持股2.4%;宁旻持股1.8%;黄少康持股1.5%;陈绍鹏持股1%;唐旭东持股1%。此次发行完成后,国科控股持股比例下降为29.1%,联想控股创业员工持股20.4%,泛海控股持股17%,核心管理团队持股8.17%,骨干员工及其他人员持股8.83%,社保基金将持股1.5%,剩下15%股份向其他H股股东出售。

获44倍超额认购 发行价接近招股价上限

联想控股此次全球发售受到热烈追捧,尽管发售期间正值港股反复调整时期,公开发售和国际配售仍获得大幅超额认购,公司股票最终以接近招股价区间上限的42.98港



元定价,未计行使超额配股权情况下,预计集资净额146.27亿港元。

香港公开发售部分,共接获32243份有效申请,合共认购797185100股股份,相当于超额认购44.17倍。公开发售部分的超额认购触发回拨机制,回拨后,公开发售部分占总发售股份比例增至7.5%,国际配售则占92.5%。根据配售结果公告,公开发售部分一手中签率为100%,即每位认购申请者均可稳获一手分配。

基石投资者阵容为近年来最多

值得关注的是,联想控股此次全球发售获24名基石投资者合共认购1.71亿股股份,占全球发售后已发行股本7.28%。基石投资者阵容为近年来最多,包括首都旅游集团(香港)控股有限公司、建发集团(香港)有限公司、中国人寿富兰克林资产管理(香港)有限公司、中再资产管理(香港)有限公司、中国建材、中兵投资、易方达资产管理(香港)有限公司、中国航天投资旗下易颖有限公司、Fidelidade-Companhia de Seguros,S.A.、中信股份附属瑞群投资有限公司、富邦人寿保险股份有限公司、国开金泰资本投资有限责任公司、Greenland Financial Overseas Investment Group Co., Ltd.、广州新华城市发展产业投资企业(有限合伙)、TCL集团全资附属公司禧永投资有限公司、工商银行-理财计划代理人、郭炳湘家族信托全资拥有的Invest Highway Corporation、Suzhou Kunyu Jinming Investment LLP、郑裕彤旗下Lead Connection Investments Limited、中国平安资产管理(香港)有限公司、方圆投资管理(香港)有限公司、上海国和现代服务业股权投资管理有限公司、

苏宁国际有限公司、惠理基金管理香港有限公司等。

此外,还吸引香港富豪李嘉诚、李兆基,以及阿里巴巴董事局主席马云、腾讯董事局主席马化腾等认购。

富豪们为什么 抢购联想控股股票?

联想控股的股票为何受到国内外机构投资者和富豪的抢购?对此,联想控股总裁朱立南表示,路演期间,他们对我们双轮驱动的商业模式十分看好。对公司管理层、柳志的个人品牌,以及联想品牌都很认同。

联想控股成立于1984年,由中国科学院计算所投资20万元人民币、柳传志等11名科研人员创立。2001年,联想完成分拆,杨元庆与郭为分别负责联想集团和神州数码,柳传志则专注联想控股的运营,业务包括核心资产运营、资产管理、联想之星孵化器投资等板块。目前联想控股主打“投资+实业”双轮驱动的商业模式,战略投资和财务投资两大平台互动,在管理参与深度、资本来源、投资回报及持有期限方面各有侧重且具协同效应,并覆盖企业发展的各个阶段。

数据显示,联想控股的收益从2012年的人民币226315.9百万元增至2014年289475.8百万元,年复合增长率为13.1%;公司总资产截至2012年12月31日的人民币197911.0百万元增至截至2014年12月31日的人民币289001.5百万元,年复合增长率为20.8%。

根据承销商之一的瑞银研究报告指出,联想控股估值介于732亿至1015亿元,旗下还有多家未上市公司,均处在迅速发展期,预

网龙刘路远:“老男孩”的大游戏和新使命

■ 董建国 黄鹏飞

说起网龙网络公司,可能知者寥寥。但谈及《征服》《魔域》和“91助手”等游戏和应用,许多人并不陌生。玩了一盘16年的“大游戏”,网龙公司CEO刘路远觉得,一个企业发展的未来,其实就在于创业者自身的志趣和使命。

玩出一个新世界

“路远同学”——公司里每个人都习惯直呼他“路远”,如果正式点就加上“同学”二字,这是公司所有人彼此的称呼。管理一家互联网公司,而且是一家主业为网络游戏的公司,刘路远不希望有太多条条框框把员工束缚住。

“我们很多产品都是这样‘玩’出来的。”刘路远说。

2001年,创业不久的网龙团队正考虑如何转型。“当时一个员工喜欢玩游戏,建议大家体验当时流行的网游‘石器时代’。我们一

下就上瘾了。”刘路远说,第一次触电网游,网龙立刻发现了巨大的商机,于是开始转身“玩”起游戏。

刘路远清晰地记得,2002年第一次做《幻灵游侠》的首笔销售款达到300多万元,一举将公司创业两年多来的亏损全部补上。从此网龙开始走上持续的“升级之路”,建立网游门户“17173.com”,面向全球推出传奇游戏《征服》,用《魔域》在国内开创永久免费的游戏模式……

多面“IT男”

和许多互联网公司标志性的“IT男”CEO类似,刘路远在公司时习惯穿着POLO衫,戴着斯文的细框眼镜,一部苹果手机从不离手。但一旦开口来,展现的却是一个更为多面的自己。

电子游戏、数码玩物、乐高模型、武术、攀岩、书法、哲学、各种各样的书和电影……网龙公司所有人都数不清“路远同学”有多少爱好。

“平行宇宙、混沌理论、玄理论,各种理论最后都在告诉你宇宙发展具有无限可能性,那为什么要介意过去的选择呢?”谈起曾经备受关注的“17173.COM”和“91无线”两个交易,刘路远更多的是坦然和自信,在他眼里,每个公司有自己的价值理念和选择,更重要的是把握自己和市场的平衡。

“我一直在琢磨‘互联网+’和大众创业、万众创新,企业的创新,还是要靠每个人的学习和创新。所以我们要做在线教育。”谈起这些,刘路远认真严肃。

“不论是社会公益还是公司里员工的生活,他都非常关心。”网龙内审部经理林仲东说,以“80后”“90后”为主,网龙公司崇尚快乐、公平的价值。因刘路远正直公平和诙谐开朗的个性,不少年轻人给他起了外号叫“八贤王”。

“老男孩”的新使命

“我们正在经历一场新的创业。”刘路远介绍,目前网龙公司正全力布局在线教育市



场,试图在未来将网龙转型成为一家百亿级的在线教育公司。

“传统教学方式的改变是迟早的事情。现在年青一代是真正的互联网‘原住民’,怎样让老师改变习以为常的教学习惯和方式?怎样让学生得到更多个性化辅导?怎样从小培养孩子的良好习惯?”在网络游戏日渐成熟之后,刘路远和他的管理团队开始将注意力转移到新科技与在线教育的融合。

创业16年,刘路远开始感觉到自己和公司应该有更多的使命感,而这些使命感最初便来自这群“老男孩”的成长。刘路远说:“我们的创业伙伴到现在自己也有小孩,回想自己的经历,他们也想让孩子们可以有更高效更科学的学习方式。”

计2014年至2017年盈利的年复合增长率达到23%,集团合理估值为14.3至19.9倍市盈率。据其招股文件,联想控股市盈率约13至14倍,相比其他综合企业已十分吸引。

对话

绝大部分员工 都持有联想控股股权

记者:柳总,在跨越第二个巅峰之后,有什么个人计划或者打算?

柳传志:我是一个不认可船到桥头自然直的人,从来都是为自己设计,尽管可能走的路上跟预先设计会有不同。联想控股上市以后,朱立南他们的担子肯定很重,但是我会和他们一起,上市以后我们在走上坡。到了投资人认为我们很成熟的时候,我会退下来和家人过超安逸的生活。

记者:如何看待A股市场?

柳传志:股市的本质是希望好的公司拿到钱做得更好,然后被投资人认可后能拿到更多的钱,本来这是一个正常的逻辑。但是这个逻辑在A股市场还没有实现,还有很长的路要走。

股市泡沫该破的要破,好的企业该起来就起来。我们在香港股市这些年有很深的印象,九七、九八年,联想集团一路往上走的时候,香港大市并不好,可跟我们真的没有什么关系,只要业绩坚挺,股价就往上走。我就怕业绩跟股价完全脱钩,这比较可怕。所以我跟朱总当时商量把这个定为选择在哪儿上市的重要条件之一。

记者:能否介绍下联想控股员工持股的情况?

朱立南:我们确实在上市之前做了员工激励计划,股东给了很大支持,大部分联想控股本部员工,都或多或少持有公司股权。持股计划是要长期持续的。我们现在正在研究作为一个H股上市公司,上市后如何通过期权、限制性股票或者什么方式做新的激励计划,鼓励新来的人继续创造新的价值,这个一定会系统考虑。

柳传志:第一次联想集团上市的时候,股票应该怎么分配,我们进行了考虑。股票应该给谁呢?谁在公司起的作用最大,就应该持有。谁起的作用更大?越是领头人,越是主要骨干,他们起作用最大。这么说的话,像我这样就应该有百分之十几甚至更多,对公司才有好处。这个做完后对我会有好处,但是公司里面的空气就会干燥,你想想我会很高兴,我会请人到我家,豪宅和游艇上,员工去玩、去看。但是他会有什么心情呢?像我们这样公司,我觉得某些普惠,让公司的气氛湿润其实是好好处。这和严格管理,这和奖金多少毫无影响。

吃群众 不愿吃的苦 干群众 干不了的事

——记奋战在孔庄煤矿 各条战线的共产党员们

■ 李阳

随着“七一”的来临,一个响亮的名字——“共产党员”,再次成了人们关注的焦点。在江苏省孔庄煤矿,七百余名共产党员立足岗位,吃群众不愿吃的苦、干群众干不了的事,把压力化为动力,把困难踩在脚下,把创新付诸实践,把降本落到实处,事事做表率、时时当先锋,他们用铁的脊梁在煤炭市场的猎猎寒风中擎起了一面不倒的大旗。

李德庆——为了安全出煤瘦上十斤也心甘

作为综采一队跟班副队长,参加工作26年来,他一直奋战在采煤一线,矿井从炮采到高档普采再到现在的综采,困难面前他总是冲在前面做表率;尤其是当前,该队工作的7435工作面采深达到1000米以下,地温高,工作面酷热潮湿,现场职工畏难情绪高,他给大家加油鼓劲,做职工们的主心骨。

在该队施工的7432综采工作面与一条罕见的全岩大断层不期而遇时,身为跟班副队长的李德庆连续20多天不休班,一心只为过断层,带领大家围绕困难出主意、想办法,科技攻关、岗位创新、倾情奉献,平安、高效地顺利渡过了断层。而本来身体就瘦削的李德庆,体重又下降了近十斤。他说,咱是一名党员也是一名跟班副队长,只要带着弟兄们能安全出煤,瘦上十斤也心甘。

屈保印——打造一支“三能”队伍是追求

在该矿,由于受煤炭赋存状况影响,采煤工作面一般设计都不大,工作面设备装拆频繁,生产接续紧张。为此,该矿矿长李吉田要求该科努力打造一支能安、能拆、能试采的“三能”队伍。

屈保印就是这个单位主管技术员,是一个从采煤一线到安拆一线反复锻炼的技术骨干。每次接到安装、拆除或试采任务后,屈保印就第一时间对设备及现场状况进行全面了解,制定切实可行措施,组织现场职工进行培训;跑现场、查隐患,紧盯每一个细小环节,哪里有问题他都第一时间赶到。屈保印说,当今技术日新月异,作为新时代的党员和一名年轻的技术干部,不仅自己要有过硬的工作本领,还要把打造一支“三能”队伍作为工作追求,带着大家一起向前走。

李明征——矿山安全是工作的第一使命

身为孔庄煤矿安全监察科副科长的李明征,对安全管理工作有着深刻理解,他牢牢记住该矿党委书记魏伟反复强调的一句话,“在安全上没有如果,只有结果和后果!心存侥幸,必有不幸!”李明征一直把这句话作为工作的座右铭,坚持“宁听骂声,不听哭声”的原则,抓安全工作绝不手软。坚决不开安全口子,不写安全条子,不讲安全面子,不收安全票子,管控好现场,保证好安全。李明征说,矿山安全是我工作的第一使命,安全生产只有起点没有终点,安全第一的思想永远不能丢!

孙兵——让战斗的堡垒更坚固是我的义务

掘进一队党支部书记孙兵深知思想工作是一切工作的生命线,人心齐、泰山移。特别是在当前形势下,只有全队上下与矿党政决策保持高度一致,才能形成强大的战斗力。他从形势任务教育入手,坚持劣势唱兴不唱衰,多讲优势、多讲举措,让大家认清产生当前这种困难局面的原因,主动配合矿积极应对,安心工作;及时关注职工情绪变化,做好教育疏导,不让职工带着思想包袱下井。同时,他着重发挥好党员的带头作用,认真组织好党员示范岗、党员安全联防、党员身边无三违、无事故活动。充分发挥了党支部的战斗堡垒作用,区队成了矿井安全高效生产的标兵单位。孙兵说,党支部就是组织建在基层的堡垒,支部书记就是坚守堡垒的班长,让“党支部”这个战斗的堡垒更坚固是我的责任更是义务。

对话刘路远

兴趣创造价值,科技改变生活

■ 黄鹏飞 董建国

作为国内第一批网络游戏开发商,网龙凭借旗下的《征服》《魔域》成功打入10个语言区域180多个国家的游戏市场,并因“17173.com”“91无线”等系列转让备受市场关注。作为网龙网络公司创始人之一兼CEO,刘路远如何看待当下互联网产业的风云变化?又如何判断下一场技术革命的浪潮所在?

记者:作为中国最早的网络公司之一,网龙是怎样开始涉足网络游戏产业的?

刘路远:涉足游戏产业很偶然。2001年春节,我们几名创业员工一起聚在公司商讨发展规划,在一个同事带动下,我们却玩起了当时流行的游戏“石器时代”,结果所有人都痴迷起来。当时网游还是国外垄断的,我们觉得技术不难,就干脆自己做。一年后,我们拿出了第一款游戏《幻灵游侠》。

《幻灵游侠》让我们赚了第一桶金,300万元,一次性把公司创业两年多来的亏损都赚回来了;2004年我们推出《征服》并直接打入国际市场;2006年推出《魔域》,在国内开启永久免费的游戏模式。

从第一款游戏开始,我们就开始思考互联网和游戏产业的前景,想让更多的人享受更好的娱乐体验。

记者:16年来,网龙靠什么保持行业竞争优势?

刘路远:为客户解决问题,是最重要的价值。

我们的管理层就是用户,基本上是国内第一批网民。开始做网游,也是自己感兴趣,觉得有市场才做。包括我们现在做在线教育,直接原因就是第一批同事现在基本都有了孩子,这让我们开始关注教育问题。

网龙这么多年开拓了不少新业务,很多

钱,只是想做点服务社会的事情,有影响力,有使命感。公司和个人发展到这个阶段,很多时候首先考虑的不是钱,而是真正想创造更多有价值的东西。

记者:如何看待未来互联网产业发展方向?

刘路远:互联网企业是要解决用户的问题,只要让用户的生活、工作更方便,那么盈利就不会是问题。“互联网+”“互联网思维”不是把产品信息简单放到网上就可以,而是要用新技术来满足用户的需求。

互联网发展这么快,很多时候需要有超前意识。现在很多地方在做软件园,到处盖新楼、免租金、提供服务器,有的还可以做一站式注册、配套上下游产业,还有的做大数据支撑、资源服务,我觉得未来会有更高的层次,就像现在很热门的“智慧”这个词,我觉得真正的“智慧”不仅是城市智能化、物联网构架等,而是人的智慧。让人有更好的学习方法,用更先进的模式去利用数据和资源,才是未来互联网创造价值的方向。

各类大小项目投资借款, 两百万起 贷地域不限, 个人、企业均可

金融世家 豪丰投资

手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话: 028-68807888