



中石化破冰 “油水”分给民营资本

■ 本报记者 徐 森

去年十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中明确提出,要积极发展混合所有制经济。

如今,作为中国传统垄断企业的代表之一,中国石油化工股份有限公司(以下简称中石化)成为“第一个吃螃蟹”的人,率先在石油行业启动混合所有制改革。

近日,中国石化发布公告称,公司全体董事审议并一致通过了《启动中国石化销售业务重组、引入社会和民营资本实现混合所有制经营的议案》(以下简称《议案》)。据此《议案》,中石化董事会同意对中石化油品销售业务板块现有资产、负债进行审计、评估的基础上进行重组,同时引入社会和民营资本参股,实现混合所有制经营,社会 and 民营资本持股比例将根据市场情况厘定。

一石激起千层浪,股市最先做出了反应。2月20日,中石化时隔4年半涨停,引发了大盘的剧烈震荡。随后,中石化本身和大盘很快出现调整。2月25日,中石化再次搅局,股价猛烈上涨,大盘瞬间破位。

同时,社会各界也极大地关注此事,中石化在选择两会开幕之前发布公告的做法也颇为耐人寻味,有媒体甚至称中石化此举“打响了央企混合所有制改革第一枪”。厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强对《中国贸易报》记者表示,虽然中石化此举有点儿“摸着石头过河”的意味,但其他行业企业很快也会加入这一队伍,因为混合所有制经济是政府倡导的大方向。

但值得注意的是,中石化此举虽然意义重大,但有着“趋利”天性的民营资本对于参股“为公”的央企还有顾虑。“关键是监管机制要建立起来。”林伯强说。

中石化大出血?

值得注意的是,中石化在公告中明确提到本次改革是针对“油品销售业务版块”,在“石油勘探一开采一销售”的行业链中,销售可以算是受约束少但利润回报率高的一环。

数据显示,截至2012年年底,中石化已拥有自营加油站3万多座,成品油销售收入为1.47万亿元,营业利润420亿元。如果按照上述《议案》30%的比例计算,意味着中石化将拿出4415亿元的营业收入和126亿元的利润与社会和民营资本分享。

面对这个“大礼包”,市场颇为激动,股市中相关企业反应更为积极。

但林伯强仍有担忧,相比宣布推动混合所有制,人们更期待看到中石化是怎样推动混合所有制的。“中石化推行混合所有制是响应号召,但这并不等于民营资本就愿意进来,关键要看这个机会是否符合民企的收益预期。”他说。

民营企业买账么?

其实,面对中石化的“盛情邀请”,券商们虽然积极认可,动心的民营资本却不在多数。

博众投资顾问黄建认为,中石化此举可能是“雷声大雨点儿小”。“本次改革,中石化对社会和民营资本持股比例上限达30%,而按照现行法律,这个比例的股权是没有议事能力和表决能力的。一家公司股东大会对重大事项进行决策时,市场的赞成票要超过66%,否决票要超过33%才有效。按照这个逻辑,即便民营资本进入中石化,也会沦为绝对配角”,他说。

而中字资讯分析师王金涛分析得更为尖锐:“除了几大传统油企外,延长石油以及国内诸多地方炼厂都直接涉足成品油零售、批发领域,混战之下,中石化的混合所有制改革更像是对民营资本的‘招安’。”

其实,从成品油销售行业来看,在下游零售加油站市场,目前已有一定程度的放开:“三桶油”(中石化、中石油和中海油)之外,还有国外能源企业和国有企业合资的加油站及民营加油站,中石化此举只是从侧面为这些企业“正了名”。

黄建指出,在能源领域,民营企业真正期待的是将成品油的油源彻底市场化,让民资参与其中。



益预期。”他说。

国企改革“破冰”

2014年,是中国国有企业改革的重要一年。2013年年底,上海市国资委已经发布了“国企改革20条”,广东省国资委的国企改革也进入了实操阶段。

据媒体报道,中国国务院国资委副主任黄淑和此前表示,2014年将大力支持民营资本参与到国有企业的股权多元化改革,对企业实行“一企一策”的改革方案。而中石化的破冰行为,正是在这样的号召下,迈出了第一步。

但任何改革都不能操之过急。

林伯强表示,引人民营资本进入这种改革方向是对的,参股也是民营企业比较安全的参与方式,但市场的局限性要求中石化如果将这种想法贯彻执行还需几点考虑:一是要保证民营资本的收益和合法权益,二是要有透明的机制监管这种所有制形式,以保证国家资产不被流失。“当然,30%的持股比例不会改变中石化当前的战略格局,想发展混合所有制应该给予民营企业更多的话语权。”他说。

商业观察

华联与阿里合作力谋传统百货 O2O 出路

■ 王荆阳

2014年以来,互联网巨头阿里巴巴、腾讯、百度就展开了一系列的并购与合作。阿里巴巴更是并购中的明星。

近日,北京华联商厦股份有限公司(下称华联股份)发布公告称,已与阿里巴巴签署合作框架协议,双方拟尝试建立O2O合作关系。

华联股份表示,公司与阿里巴巴此次合作的首个启动项目将在公司下属的北京万柳购物中心试运行,并将视合作情况逐步推广到其它项目。阿里巴巴将为公司及下属公司提供企业O2O业务,逐步与公司在流量、营销、会员、数据、支付等层面展开合作。本次合作力图充分发挥双方在各自领域的优势,公司将尝试通过电商平台提高整体运营效率、降低运营成本,进一步增强综合竞争力。

而对于双方的具体合作模式,华联股份表示称,与阿里巴巴在O2O领域相关的发展策略目前仍在积极探索中,具体的合作模式尚未确定。

在业内人士看来,此次华联股份与阿里巴巴的合作可谓“各取所需”,百货公司如今面临销售下滑的困境,而

华联股份与阿里巴巴的合作正是体现百货公司想摆脱困境的一种尝试。如今,大家都更倾向于网购,百货公司甚至已沦为网上购物的“试衣间”,但如今线下实体店销售因包含了无法节省的成本因素,比如房租、装潢、工资等,因此也成为线下与线上竞争的最大劣势。

而华联股份与阿里巴巴的合作能给线下高档产品增加一个销售渠道。

一位业内人士在接受采访时表示:“过去百货公司走的是高档奢侈品路线,但是后来也发现奢侈并不好卖,想再回头却因成本较高而为难,因此,百货公司只有转型,打通线下和线上销售渠道才是当务之急”。

当然阿里巴巴也不是单纯的“无私奉献,乐于助人”,阿里巴巴在与华联股份建立合作关系将使电商在高档产品销售上更加“顺风顺水”。“因为电商在卖一些较高档的产品时,老百姓担心的不是价钱高低,而是东西的真假,如果百货公司原意与电商合作,就让电商的产品有了品质保证,不仅帮助百货公司打通了销售渠道,也给自己做了广告,可谓双赢。”有分析人士向记者表示。

值得一提的是,如今线下与线上合作并不罕见。日前,王府井发布公



告称,王府井百货集团已与腾讯公司签署战略合作框架协议,双方将基于微信公众平台商户功能、微信支付服务等开展合作。在战略合作框架下,腾讯公司向王府井百货开放其优势业务及成熟市场,并在市场资源、商务拓展、数据共享与分析、技术运营等方面助力王府井百货全渠道服务体系的建设。

事实上,已经宣布借力BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)发力O2O的已有万达、银泰等商业巨头。即便是国内零售规模最大的苏宁也开始进行架构调整,让PPTV、满座网的高管进入了核心管理层,酝酿转型。

在上述业内人士看来,“移动零售已是大势所趋,不可阻挡。”而传统零售企业在面对电商和用户购物习惯改变等挑战时,正在通过新的技术改变传统经营方式。线下商场借力BAT实现线上线下销售的时代已经来临。

企业聚焦



财经动态

吉视传媒与永新视博合作 拓展数字家庭娱乐市场

吉视传媒股份有限公司日前发布公告称,与北京永新视博数字电视技术有限公司签署了《战略合作协议》。双方拟在云服务平台、OTT多屏互动等基于“三网融合”下的数字家庭娱乐新技术领域开展合作。

双方将合作开展云游戏、云体感应用以及OTT多屏互动等业务,为吉林省的双向数字电视用户提供高品质的数字娱乐增值服务,并以电视端为核心,向移动端辐射发展。同时,可基于各自平台,进行联合运营。

在合作过程中,双方共同制定平台对接协议并进行平台对接,公司提供广电网络方面的技术支持,北京永新视博数字电视技术有限公司提供云游戏平台技术方案及游戏内容,最终形成可部署、可运营的综合方案。同时,双方也可展开技术合作研发。

据介绍,北京永新视博数字电视技术有限公司是第一家在美国纽约证券交易所上市的中国数字电视产业公司。

青山纸业拟募资13亿元 投建大型浆粕项目

福建省青山纸业股份有限公司近日披露非公开发行股票预案,拟募资约13亿元,在福建莆田湄洲湾北岸经济开发区投资建设年产30万吨木浆粕项目,使公司主导产品向纤维浆方向战略性拓展。

预案显示,该公司拟向包括控股股东福建轻纺控股(或其全资子公司福建盐业)在内的不超过10名特定投资者,以不低于2.08元/股的价格,非公开发行不超过6.5亿股(含6.5亿股),募资不超13.2亿元,扣除发行费用后将用于莆田化纤木浆粕项目。该项目总投资26.956685亿元,拟投入募资13亿元。

该项目建设期为24个月,项目建成并达产后,公司将拥有设备先进、生产效率突出的木浆粕生产基地,形成年产30万吨木浆粕的生产能力。

其中,福建轻纺控股(或其全资子公司福建盐业)承诺以现金方式按照与其他发行对象相同的认购价格,出资不低于2亿元(含2亿元)认购此次发行的股票。

众合机电1亿元 收购两亏损公司

众合机电股份有限公司近日公告称,公司拟收购浙江网新中控信息技术有限公司的75%股权,收购价格为7095.53万元;另拟收购浙江网新智能技术有限公司91%股权,收购价格为3114.42万元。

收购行为完成后,网新中控将成为公司控股子公司,纳入公司合并报表范围。值得一提的是,2013年网新中控净利润-1418.175276万元,而网新智能去年营业收入460万元,净利润-1857万元。

对于公司为何出资收购两家亏损公司,众合机电股份有限公司表示,网新中控目前主要从事基于引进德国技术的安全计算机平台的轻轨、有轨等轨道交通信号系统技术开发,已取得阶段性成果。而网新智能是一家专业从事物联网及其他关联产品的自主研发和产业化创新型高科技公司。收购上述两家公司股权,有利于公司整合各方资源,全面提升公司的整体经营能力,形成上市公司新增利润点。

都市丽人开启另类O2O模式 线上反哺线下

如何平衡线上与线下的价格矛盾,使线上线下的营销得到统一从而消除内耗,是许多“触网”的传统企业所面临的共同问题。“我们对线上、线下的关系重新进行了定位,配合全渠道会员营销战略,将电商平台定位为对零售渠道的补充”。近日,都市丽人电商平台正式对外发布上线的消息,副总裁、首席信息官沙爽介绍,“公司的电商平台是通过线上反哺线下,所有来自网络订单,产生的利润扣除掉运营费用后都会返还给线下的门店。”

沙爽表示,都市丽人的电商运营将围绕会员卡进行,即所有的线上购买订单,都会对应一张会员卡,“在网络中新注册的会员,会得到一张会员卡,对应客户所在的就近门店,这样这张会员卡消费产生的利润,我们会扣除一定的运营费用,然后返给这家门店;而原有的会员卡,在网络中购物产生的利润,同样扣除一定的运营费后,返还利润给办理会员卡的门店”。

(本报综合报道)