

中石化销售公司与台企润泰业务合作

后者称对入股“高度关注”

□本报记者 汪珺

中国证券报记者7月29日从中国石化集团获悉,欲进行混合所有制改革的中国石化销售有限公司29日与润泰集团签订业务合作框架协议,双方将进行联合采购、探索电子商务与O2O(线上与线下联动)等业务合作。值得注意的是,润泰集团还表示,对中石化销售公司改革重组和增资扩股项目高度关注,将积极参与。

据中石化相关人士透露,目前已有众多投资者对中石化销售公司资产表现出极大的参与热情,并进行了实质性接触。

这份“接触名单”引发市场各种猜测。有观点认为,考虑到销售公司庞大的资产体量和中石化欲提升盈利能力的意图,战略投资者和财务投资者或组成联盟,进行联合投资,从而实现财务投资和战略投资的平衡。

润泰将积极参与“增资扩股”

据中石化透露,此次与润泰集团携手,双方将在三方面开展业务合作:对中国石化易捷便利店商品实施联合采购以降低成本;

选取上海易捷便利店为试点,合作经营并扩大合作范围;探索电子商务与O2O(线上与线下联动)业务合作事宜等,以期实现优势互补、协同发展。

公开资料显示,润泰集团1943年在上海成立,1945年开始从大陆迁移至台湾,由纺织事业开始经营,拓展到建筑开发、金融保险、流通事业、医疗服务及教育等多元化发展。目前,润泰投资经营着大润发、喜士多以及飞牛网等大型连锁零售企业,具备强大的商品采购、物流配送能力和丰富的便利店运用管理经验。

据中国证券报记者了解,润泰集团此次牵手中石化销售有限公司,目前还只是业务上的合作,不涉及出资入股。但值得注意的是,润泰方面表示,“对销售公司改革重组和增资扩股项目高度关注,将积极参与”。

今年3月31日,中石化将所属油品销售业务板块资产整体移交给公司全资子公司中国石化销售有限公司拥有、管理和控制。6月30日,销售公司“混改”方案公布,拟通过增资扩股的方式引入社会和民营资本,持股比例不超过30%。其目的是通过引入外部资本,完

善市场化的运行体制和管理机制,推动销售公司从油品供应商向综合服务商转型,即在发展优势油品业务的同时,拓展便利店、汽车服务、O2O、车联网、金融服务、广告等非油业务,逐步提供全方位的综合性服务。

中石化提供的数据显示,销售公司油品业务盈利能力较强、资产回报率较高,2013年成品油总经营量为1.8亿吨,其中境内1.65亿吨,市场份额超过60%。非油品业务亦增长迅速、发展空间广阔,截至2013年底,拥有“易捷”品牌便利店23431家。

入股方众说纷纭

自“混改”方案公布后,谁将入股中石化销售公司,便成为市场高度关注的话题。据中石化相关人士透露,目前已有众多投资者表现出极大的参与热情,并进行了实质性接触。

但这份“接触名单”里究竟有谁,目前众说纷纭。有消息称,阿里巴巴、腾讯、复星、壳牌、道达尔及数家保险机构已经与中石化展开了接触。另有外媒报道,淡马锡、私募基金KKR、鼎晖投资等也表达了投资中石化销

售资产的兴趣,愿意以财务投资者角色入股。目前,尚未有中国石化人士对上述传闻进行置评。

根据“混改”方案,中石化此次挑选投资者,将遵循“三优先”原则,即产业投资者优先、国内投资者优先、惠及广大人民的投资者优先。中石化董事长傅成玉在今年3月份召开的公司年度业绩发布会上亦表示,将优先引入战略投资者,即“能为公司带来技术、管理、市场、新业务等的增值效益”,至于是外资还是社会资本还是民营资本,他称“改革红利要优先国内资本,但也不拒绝国际资本”。

业内预期,单纯的财务投资者将无法满足中石化想真正盘活销售资产的意图。但战略投资者中,谁又有能力单独接下石化的庞大资产盘子呢?“如果是诸如电商等战略投资者,恐怕未必有那么大的财力;如果是外资战略投资者,可以提高石化的国际化水平,但又怕会引起国有资产流失的非议。”一位市场人士对中国证券报记者表示,目前不少业内人士预计,战略投资者和财务投资者或组成联盟,对中石化销售资产进行联合投资,从而实现财务投资和战略投资的平衡。

A股大象蚂蚁齐喊互联网转型

模式从“画皮”深入到“画心”

□本报记者 傅嘉

“互联网思维”,俨然成为当下使用频率颇高的术语。今年以来,上市公司探索互联网转型的案例屡见不鲜,传统制造业甚至是新兴产业,均有不少企业打出“转型互联网”的旗号,誓要“二次创业”。这其中的模式多种多样——业务合作式、战略重塑式、内部调整式、外延扩张式,你方唱罢我登场。分析人士指出,尽管其中不乏哗众取宠的噱头成分,但企业谋求转型的勇气值得称道,而且总体来说模式也在不断创新和深入。当然,互联网思维、互联网模式并非是“万金油”,传统企业在借鉴和学习的过程中必须结合自身实际情况来量体裁衣。

大象到蚂蚁

2013年,以BAT(百度、阿里、腾讯)为首的互联网巨头,利用前期在PC互联网时代积累的优势,开始强势整合移动互联网资源,令互联网领域再次成为资本市场关注焦点。令人欣喜的是,在此波潮流中,互联网不再是IT企业独舞的舞台,频频遭遇业务天花板的传统企业越来越在其中扮演着极为重要的角色。

2014年7月23日,上汽集团与阿里巴巴集团在上海签署“互联网汽车”战略合作协议。上汽将充分集成阿里巴巴集团的“Yun OS”操作系统、大数据、阿里通信、高德导航、阿里云计算、虾米音乐等资源,结合上汽集团的整车与零部件开发、汽车服务贸易等资源,进一步打通汽车全生命周期用车需求和互联网生活圈。这是传统制造业巨头与阿里巴巴牵手的又一案例。

正在冲刺上市的阿里巴巴,去年已经入股家电巨头海尔的物流业务,就在本月还和航运企业中海集运达成业务合作协议。这些公司与阿里的结盟,是传统领域“大象转身”的一个缩影。而前期腾讯对四维图新入股,更是央企混合所有制改革落地的第一单。不难发现,互联网企业不再仅仅满足在IT业的影响力,而是正在向各个领域强势渗透。

不仅是体量较大的企业,今年以来,像欧菲光、华平股份、恒生电子、金证股份等体积较小的企业,也在谋求向互联网转型。

“成为互联网企业”,已经成为一个标签,一个市场最潮的口号。

殊途却同归

梳理上市公司向互联网转型的案例不难发现,尽管由线下向线上转型的方向大同小异,但实现方式却多种多样,甚至是几



CFP图片

种模式在同一公司交叉运作。

与BAT牵手达成业务合作,曾经是业内公司积极效仿的模式。家电企业如海尔、美的、TCL,IT企业如恒生电子、金证股份、东华软件、四维图新等,都在业务上与BAT有过合作。BAT之中,又以阿里最为激进,基于上市前通过并购将估值预期进一步上调的强烈需求,阿里在业内投资了诸多的上市公司,算上刚刚达成合作的中海集运与上汽,其合作对象已经超过两位数。

作为中国制造业最为成熟、在国际竞争中最具有市场优势的家电产业,从2013年起可谓全方位向互联网转型,业内的主流企业几乎全线触网。

TCL今年2月初喊出了“双+战略”,提出从产品导向向用户导向转变,明确了“未来产品和服务各占利润的一半”、“五年内市值达到千亿元”等目标。美的集团则利用刚刚实现整体上市的契机,辅以互联网的思维进行产业流程再造。美的一负责人向中国证券报记者介绍,未来三年,美的将加快电商发展与整体布局,由“工厂—消费者”传统模式向“消费者—工厂”的C2B互联网模式转型,实现线上线下融合的消费体验。

海尔集团董事局主席张瑞敏前期的裁员言论,曾经将海尔再次推到舆论的风口浪尖,但通过海尔的战略举措不难发现,海尔的裁员涉及到将公司不少员工向旗下的

“小微企业”分流。恒生电子、华平股份等企业也曾有类似的举动,如恒生电子发布的《核心员工入股“创新业务子公司”投资与管理办法》提出,公司设定的“创新业务子公司”架构,允许公司划定的“骨干”、“核心”员工与公司分享子公司股权;华平股份披露的《有关精英人才参股新公司创业的计划》则提出,创业者对创业企业的持股可达到20%。分析这些案例不难看出,这种类似孵化的方式,恰是互联网企业在内部普遍使用的创业模式。

还有就是外延式扩张模式,即通过收购的方式,主导企业向互联网转型。国内触摸屏龙头企业欧菲光近期就宣布,拟以不超过8亿元的对价,收购移动互联网应用平台产品、技术服务与解决方案提供商融创天下全部股权。

投中研究院高级分析师宋绍奎指出,所谓互联网思维,最强调的是用户思维,即一切以用户体验为中心,这也是互联网时代传统产业转型的方向之一。传统企业借助互联网的“二次创业”,更多还是希望通过这一机遇去获得更多的新兴市场的用户,而这单靠自身原有模式已经无法实现,所以必须转型。

道路仍漫长

关于向互联网转型企业的未来,一位

互联网业内人士对中国证券报记者表示,尽管案例层出不穷,但从产业的周期来看,转型仍处于初级阶段。“很多企业目前仅仅是达成意向,要想看到整合的效果,1-2年时间都太短。从产业规律来看,一定是失败的多,而成功的少。正所谓画皮容易画心难。企业向互联网的转型,并不是一次合作、一次调整、一次收购,这么简单。”

从企业端来看,转型互联网口号的背后,操作层面并不简单。以美的集团为例,公司负责人向中国证券报记者介绍,在业务运营模式上,一方面,公司将加强与现有三大平台电商(天猫、京东、苏宁易购)合作,力争各品类在三大电商平台的销售额达到业内数一数二;另一方面,成立集团层面的电商公司,建立天猫美的官方旗舰店和美的官方商城,培养美的电商核心运营能力。线下实体资源方面,美的集团旗下的安得物流加快部署电商B2C物流布局,全力提升美的在电商物流领域的多批次小批量服务能力。

该负责人坦言,互联网化是非常复杂的重构过程,公司层面需要完成三个层面的转化:第一个层面是企业互联网思维战略的切换;第二个层面是业务层面,从以往的单向的价值传递到双向价值协同;第三个层面是组织层面,用互联网思维去影响组织。这些都是未来需要面临的最关键的几个问题。

“未来不仅是家电、汽车,像建材、家居这类消费品行业,都有向互联网转型的条件和动力。”宋绍奎表示,和小米这样的纯互联网公司做硬件不同,传统企业有更多的历史包袱,其现有的重资产结构有可能对企业转型构成阻碍,比如家电和服装企业未来的线下渠道更多将演变成展示体验和并非交易的平台,所有的交易功能都将集中到线上,如何分配线上和线下资源的利润,就是一个很令人头疼的问题。

宋绍奎同时指出,从根本上来看,互联网再造,是经济转型背景下企业结构调整和适应环境的一个正常过程。但也出现了一些不好的现象,如将互联网化作为撬动估值的一个手段,这在一些上市公司中尤为明显。“企业可以通过拥抱互联网去开辟新的战场,但这个战场一定要和企业自身达成协同,或者说符合未来的布局。近年来一些和影视、游戏完全不相关的企业去收购类似的标的去转型互联网业务,更多是为了为吸引市场眼球并在短时期内提升自身的估值,这种方式不会在未来成为主流,也不可能长久持续。”

影公司与传统电影公司最大的区别是受众不同,更加年轻。华策影视一系列的投资动作都体现出相似的逻辑。其投资郭敬明的最世文化,是看重最世文化旗下的众多青春作家以及版权;100%收购克顿文化是瞄准了克顿文化多年积累下来的大数据以及演员、导演资源;入股《爱情公寓》制片公司,是基于《爱情公寓》在网上超过百亿次的点播量及背后的粉丝量。

中国证券报记者从知情人士处独家获悉,华策影视作为主要投资方投资的《小时代3》、《小时代4》的比例分别约为20%。《小时代3》相关收益将在第三季度确认。

华策影视高管表示,公司明年电影票房收入目标为10-20亿元。

“新三板”动态

三益能环拟融资1050万

7月29日晚,三益能环(430135)发布公告称,公司拟发行不超过210万股股票,发行价格为5.00元/股,预计募集资金不超过1050万元,募集资金主要用于“潍坊英轩沼气提纯项目”的一期建设及补充公司流动资金。

在发行对象方面,三益能环董事会通过议案,公司在册股东无本次股票发行股份的优先认购权。同时,公司原股东承诺本次股票发行通过董事会决议日至股份认购完成期间不进行股权转让。

潍坊英轩沼气提纯项目是购买潍坊英轩实业处理生产柠檬酸产生的高浓度废水产生的沼气,采用全球领先的沼气膜分离技术,经过脱硫、脱碳处理加工环节,达到国家车用燃气的标准,并通过加压由CNG槽车送至加气站销售。

三益能环介绍,该项目的商业模式是通过购买沼气加工并出售天然气获得收益。并通过该项目建立标准化模式,迅速在发酵行业、造纸行业推广复制。该项目利润率高,回报期短,现金流稳定,可复制性强,能够有力支持公司持续盈利的需要。(刘兴龙)

新黄浦再遭举牌

新华网持股达25%

新黄浦7月30日公告,公司于29日接到第一大股东上海新闻投资有限公司通知:截至7月28日,新华网投资持有新黄浦14029.80万股,占公司总股本的25.001%。新华网投资通过西藏信托有限公司安坤5号、安坤8号、丹泽1号集合资金信托计划,分别于2014年6月30日、7月1日、7月2日、7月3日、7月16日、7月28日,通过二级市场累计增持了公司股票2806.06万股,占公司总股本的5%。

新黄浦公告称,新华网投资此次收购的目的是为了巩固自己对上市公司的控股地位,更好地促进上市公司发展,看好上市公司未来的增长潜力,并且不排除在未来12个月内增持新黄浦股份的可能性。

围绕新黄浦控制权之争,中科创与新华网投资的争夺可谓分外激烈。中科创自今年3月5日第一次发动举牌,4月底即完成三度举牌,并于4月底第一次拿到新黄浦的控股权。5月6日,新黄浦再度公告,新华网投资增持新黄浦,持股达到17.92%,重新夺回控股权。紧接着是第二轮对攻战。5月底,新黄浦发布公告,中科创第四次举牌,再夺上市公司控股股东之位。此后,6月26日,新黄浦公告称,新华网投资通过二级市场连续增持公司股票,合计持有20.0008%的股权,重新成为公司第一大股东。(刘兴龙)

宏磊股份财务负责人被警示

宏磊股份7月30日公告,公司财务负责人俞英28日收到浙江证监局警示函。经查,2013年浙江宏磊控股集团有限公司通过占用应收票据和铜材贸易款等方式,累计违规占用公司资金83300.65万元。宏磊股份未在2013年半年度报告、第三季度报告中对上述资金占用事实进行披露。作为宏磊股份财务负责人,俞英未能勤勉履行职责,在发现公司财务出现异常情况后,未及时向公司董事会报告,对定期报告中的不实表述签署书面确认意见,造成公司信息披露失实。因此,浙江证监局决定对俞英予以警示。(姚轩杰)

顺鑫农业中期业绩增七成

7月29日晚,顺鑫农业披露2014年半年度报告。报告期内,公司实现营业收入58亿元,同比增长21.17%;归属于上市公司股东的净利润2.46亿元,同比增长69.63%;每股收益0.56元。

因为定位大众消费,顺鑫农业旗下“牛栏山”二锅头是白酒整体调整过程中为数不多的“受益者”。根据公告,尽管上半年公司所处行业形势低迷,但公司的白酒和猪肉业务仍以26.3亿元和13.23亿元的营业收入,成为顺鑫农业利润的两大支撑点。(姚轩杰)

中创信测拟发股收购北京信威

对价约224.8亿元

中创信测7月30日公告,公司拟8.60元/股的价格,向北京信威通信技术股份有限公司57名股东发行约26.14亿股股份,购买其持有的北京信威95.61%股权,交易总价约224.8亿元。同时,公司拟以不低于7.74元/股的价格非公开向不超过10名符合条件的特定投资者发行募集配套资金不超过40亿元。

本次收购完成后,北京信威董事长王靖将持有上市公司1,010,923,819股股份,占公司本次发行后总股本的36.72%,为上市公司控股股东,将导致上市公司控制权发生变化。本次收购完成后,王靖及其一致行动人将合计持有上市公司1,208,836,361股,占本次发行后总股本的43.90%。

业绩补偿方面,王靖及其一致行动人承诺,2013年6月至12月、2014年度、2015年度、2016年度北京信威的净利润将分别不低于729万元、20亿元、22.4亿元和27.3亿元。

公司表示,本次收购后,北京信威成为上市公司控股子公司。上市公司的主营业务将在原有通信网监测维护系统及通信网测试仪器仪表的研制开发、生产销售和服务基础上,转变为基于McWiLL技术的无线通信及宽带无线多媒体集群系统设备(包括终端、无线网络、核心网、集群系统、多媒体调度系统)、运营支撑管理系统和移动互联网业务系统等产品的设计、研发、生产、销售,以及相应的安装、调测、维护以及其他相关技术服务。(张玉洁)

宏达矿业称

控股股东将信守注矿承诺

宏达矿业7月30日公告,公司经询问控股股东淄博宏达矿业有限公司获悉,目前秘鲁邦沟铁矿及港口已完成前期相关可研报告,铁矿建设已进入政府审批程序,预计2014年12月底前完成矿山动工许可审批及项目专用港口审批,2015年全面启动项目建设工程,建设期两年,最晚2017年项目投入生产运营。淄博宏达明确将严格履行2012年重大资产重组承诺,将秘鲁邦沟铁矿项目按承诺时间注入宏达矿业。

据介绍,淄博宏达于2009年购入秘鲁邦沟铁矿矿权后,一直在开展进一步的探矿工作。经探矿,该矿资源储量从购入时的9.53亿吨已增加至目前探明的37.5亿吨。2012年3月底,一期勘探工作结束,开始进行开发建设工作,目前正处于前期建设的关键时期。(康书伟)

华策影视中期业绩增五成

《小时代3》收益三季度确认

要系合并范围变化及相应影视剧销售收入增加所致。报告期内,收入主要由《卫子夫》、《真爱遇到他》、《大当家》、《杉杉来了》、《幸福三十六计》、《火线英雄》的首轮发行收入,以及部分二轮剧及引进剧的发行收入构成。

今年以来,公司的电影业务有了新突破。参与投资的电影《归来》于5月份上映,取得了2.9亿元的票房成绩及良好的口碑。《小时代3》于7月17日上映,取得了较好的票房成绩,截至7月29日,其累计票房已达4.76亿元,超过去年上映的《小时代》系列的前两部。

报告期内,公司海外渠道进一步完善和立体化,筹备已久的全球华语联播体项

目正式在海外落地,“华策频道”在美国SimulTV和YOUTUBE两大播放平台成功上线。该项目还将通过自主创办与联合运营的方式,与10余家海外媒体共同建设覆盖30个以上国家和地区的华语节目播出平台。

发力电影业务

在成为电视剧领域的行业老天后,华策影视开始发力电影领域。6月中旬,华策影视在上海电影节期间举行发布会,宣布成立华策影业公司,并推出5亿资金扶持青年导演计划,并定位自己为互联网时代的电影公司。

华策影视总经理赵依芳表示,互联网电

□本报记者 姚轩杰

7月29日晚间,华策影视披露2014年半年度报告。报告期内,公司实现营业收入7.69亿元,同比增长72.24%;归属于上市公司股东的净利润2.03亿元,同比增长55.6%;每股收益0.31元。

截至目前,华策影视主投的《小时代3》票房已达近5亿元。业内预计,随着一批青年导演的签约和多部影片的推出,公司下半年及明年还会在电影上有更多业绩贡献。

中期业绩增五成

华策影视今年上半年营业收入较上年同期增长72.24%(绝对额增加3.2亿元);主