

战略转型再投一子 吉艾科技拟参股哈炼化企业

□本报记者 任明杰

在停牌近两个月之后,吉艾科技在10月11日晚间宣布了在中亚的扩张计划,公司公告称拟出资1000万~5000万美元获得哈萨克斯坦一炼化企业不超过50%股权。这也是继不久前公司通过定增投资塔吉克斯坦丹格拉炼油厂项目后,在炼化领域投下的第二枚棋子。公司加快从设备研发制造到油田开采和油田服务一体化战略的实施。

投资中亚再落一子

公告称,标的位于哈萨克斯坦,主要从事原油初加工、物流以及仓储业务。拥有50万吨/年的常压装置,将原油分离成不同的石油馏分,从而得到相应的初级石油产品或二次加工原料;拥有专业的油品仓储及装卸设施。公司拟参股的企业不超过50%股份,收购

比例尚未确定,预计交易金额在1000万~5000万美元。

吉艾科技表示,与标的企业已签订合作意向书及保密协议,将在股权收购完成后对标的进行升级改造,提高产品附加值,包括投资建设重油加工沥青装置、针对蜡油抽提加工装置、液化气深加工气分装置。

这已是公司进军炼化领域后投下的第二枚棋子。今年6月1日晚间,吉艾科技发布定增预案,拟以21.35元/股非公开发行合计不超过4683.84万股,募集资金总额不超过10亿元,其中9亿元用于新建塔吉克斯坦丹格拉炼油厂项目,正式进军炼化领域。

公司表示,在原油价格低位运行的情况下,以原油作为原材料的炼化企业的盈利能力将在较高水平。对标的企业的部分股权的收购,是公司在塔吉克斯坦新建炼油厂之后,在油价低位时期通过

改善业务结构对冲油价风险、保障公司业绩平稳快速发展的重要举措,是在“一带一路”政策背景下把握市场机遇的实际行动。

加快战略转型

2015年以来,通过连续并购和投资,吉艾科技加快扩张和转型步伐。

招商证券指出,吉艾科技估值一直居高不下,但业绩始终差强人意,主要问题在于公司高度依赖测井仪器开发及其服务领域。这个领域的竞争对手包括斯伦贝谢和贝克休斯等巨头,公司市场拓展较慢。

为此,公司调整了生产经营战略,确立了通过项目投资以及收购兼并,逐步形成先进的石油装备研发制造能力、油服高价值环节的服务能力、油气田整体开发能力,最终实现从设备研发制造到油田开采和油田服务一体化

的战略。

2015年,公司上述战略进入实施阶段。今年5月,吉艾科技发布重大资产收购报告书,公司拟以IPO募集资金、自有资金及并购贷款方式收购天津安埔胜利石油工程技术有限公司100%股权,交易价格为8000万元。安埔胜利主要市场集中于哈萨克斯坦,该地区油气资源丰富,探明储量占全球储量的3%,总储量排名进入全球前十,其油气服务市场相当广阔。这也为吉艾科技在中亚地区的布局打下了基础。

通过在哈萨克斯坦和塔吉克斯坦的布局,吉艾科技将在中亚地区形成战略互动,填补需求缺口。目前,哈萨克斯坦炼油产能增长缓慢,油品自给略有缺口。由于历史渊源,中亚国家的油品供应长期依赖俄罗斯,但俄罗斯的炼油工业发展缓慢,成品油,尤其是汽油有一定的结构性短缺。

葛文耀牵头设时尚精品定制平台 拟投资孵化本土奢侈品牌

□本报记者 黄淑慧

上海家化前董事长葛文耀以上海国际时尚联合会会长的身份,投身于消费品投资行业。继其掌管的股权投资基金希美资本投资韩束化妆品之后,另一笔投资也已敲定。在10月10日举行的2015秋季上海高级定制周开幕式上,上海国际时尚联合会宣布,联手精品中国投资基金,发起成立中国领先的时尚精品定制交易平台——高定上海。

按照高定上海的运作设想,这家平台先期将以O2O的形式为各大高级定制品牌提供多元化的展示和推广平台。除了线

上电商平台的展示交易之外,还计划在上海、北京等一线城市开设线下体验店,举办会员俱乐部高端活动,并逐步辐射到二线城市。

据介绍,高定上海平台将集结中国本土具有国际一流品牌DNA的精品定制品牌,目前合作供应商已经达到40多家,包括美籍华人设计师同名服装品牌Grace Chen,中国掐丝珐琅腕表代表品牌“孔氏珐琅”、漆器创意设计品牌“梵谷漆器”、藏传佛教文化品牌“藏福瑰宝”等,未来供应商数目预计将达到200家左右。

葛文耀表示,这只是第一步,未来随

着高定上海的运作并引入更多投资资金,这一平台将扮演VC基金的角色,投资、孵化、并购一些有潜力的品牌,逐步形成定位互补的品牌阵营;接下来进行横向行业拓展,通过资本运作完成对终端零售、消费者服务及供应链等相关产业链环节的布局,打造属于中国、引领世界的精品集团。

根据贝恩咨询发布的《2014年中国奢侈品市场研究》,2014年中国内地消费者在全球的奢侈品消费上涨9%,达到3800亿元,约占全球奢侈品市场30%的份额。同时,消费者偏好的品牌更多元化,注重品牌标识的原始消费理念,专

属、优质、高性价比等个性化要素变得日益重要。这为新兴品牌提供了更多与传统大牌公平竞争的机会。

对于未来行业趋势,葛文耀表示,当下正是中国手工品全面复兴的时代,未来5年中国一定能诞生奢侈品牌,而20年后中国奢侈品会走在世界前列。不过,中国高端精品手工业的发展需要资本界更多的关注。相对于热门的IT和医药生物行业,目前天使基金、风险投资基金等投资于较早期项目的基金较少关注消费品领域,希望能在这一领域打通实业与资本的有机互动,未来可能会筹备相关的风险投资基金。

通源石油逆势扩张加快转型

□本报记者 欧阳春香

在10月9日举行的公司重大资产重组项目路演中,通源石油人士表示,在油价低迷的情况下,通源石油未来将抓住行业底部契机,加快垂直整合,构筑“成本+技术”优势,适应新形势要求。

构建全油服产业链

在油价大幅下跌,油气行业进入寒冬的时候,通源石油近期“逆势而动”。9月18日,公司公告拟7.36亿元收购波特光盛70%股权和永晨石油55%股权,同时配套融资4.1亿元。

据介绍,波特光盛的核心业务为定向井技术服务及定向产品销售,目前我国仅少数几家企业具备这项技术和服务能力。该公司盈利状况良好,在2014年油价下跌的情况下,仍实现净利润4743万元,并与“三桶油”及海外客户建立了良好的合作关系。收购完成后将显著提升通源石油的定向钻井技术。

而永晨石油的业务优势及特色为油田钻井地质导向及压裂技术与服务,并获得了较快发展,在低油价下,仍然保持强劲的增长,2014年实现利润3650万元。

元,保持25%以上的增长率。此前,通源石油已持有永晨石油45%股权,完成对剩余55%股权的收购,将增强公司的控制力并进一步发挥协同效应。

通源石油董事、总裁任延忠表示,此次收购将极大增强通源石油钻井、压裂、完井、射孔一体化服务能力,公司将跃居国内油服企业射孔类、定向类技术服务前列。此外,收购完成后预计合计为上市公司贡献净利润1亿元,未来建设的募投项目平均每年合计为上市公司增加3678万元净利润。

通源石油董事张志坚称,在石油行业相对低迷的时期,公司将加速行业内的垂直整合,收购优势企业,实现技术、市场、产业链的升级和规模提升,公司业务由单一射孔业务,转向全产业链,综合服务一体化,增强公司的业务竞争力。

目前,通源石油已经掌握了射孔、完井压裂、钻井等全油服产业链多项核心技术。未来,公司将围绕钻井、完井、措施三个环节上的钻井泥浆、钻井技术、压裂液、井筒修复等多项细分技术领域,通过对具有核心技术和优秀团队的企业投资,不断构筑细分领域的技术和服务优势。

低价是一个不断挤出行业泡沫的过程,将带来行业优胜劣汰重新洗牌。“此时,通过掌握核心技术优势帮助提高油田产量和降低开发成本,就成为油服企业生存的关键,而掌握核心技术成本优势的是那些在细分领域具有研发、制造和服务一体的企业。”任延忠说。

通源石油本身就是一家在细分的射孔领域,依托研发制造和服务发展起来的企业,通过投资在各个细分领域建立具有核心技术和成本优势,是通源一贯的发展思路,也是在低油价形势下,回归“成本加技术”发展的根本。公司将抓住契机垂直整合强化“成本+技术”,同时通过建立技术和成本优势,为参与下一步石油改革获得先机。

加快海外并购步伐

在加快国内垂直整合的同时,通源石油海外并购步伐也在加快。

9月14日,通源石油公告拟收购一家美国石油公司Cutters96%股权,这家公司在美国五大主要油田生产区域都拥有分支机构,在射孔、测井以及相关电缆服务领域处于行业领先地位。此外,今年

3月份,通源石油通过增资的方式曲线收购了专注于射孔领域的美国安德森射孔服务有限公司。

任延忠说,收购Cutters是通源石油北美战略布局的重要步骤,公司将向具备国际技术水平的跨国综合油气服务商目标进一步迈进。

对两家美国公司进行收购,对通源石油在北美业务的开展将起到重要的推动作用,两家公司技术优势互补,重组后将降低生产成本、财务成本等费用。通源石油也由单一的中国市场转向国际市场,尤其是北美市场,是“通源北美”战略实施的关键。作为全球油服行业实力最强的国家,美国的油服市场规模占到全球油服市场规模的一半左右。

通源中国、通源北美也将形成协同效应,通源中国具有成本优势的产品复制到通源北美,通源北美的先进技术也可以推广至通源中国。公司2014年已完成出口美国射孔枪超5万支。同时,公司获得美国先进的射孔与桥塞联作工艺技术,在国内处于优势地位。

通源石油对波特光盛、大庆永晨和美国Cutters收购完成后,将为上市公司业绩提升起到重要的推动作用。

上海家化被判恢复与前总经理王苗劳动关系

王苗表示公司安排的岗位与自己能力不匹配

□本报记者 黄淑慧

在上海市第二中级人民法院终审判决上海家化恢复与公司前总经理王苗的劳动关系之后,上海家化给王苗安排的新岗位是月薪6000元的中国文化应用研究员一职。王苗本人表示不接受这一与自己水平和能力极不匹配的安排,将继续采取各种方式争取合适的岗位。

二审判决恢复劳动关系

上海家化与前总经理王苗的劳动合同纠纷一案日前有了最新进展。9月25日,上海市第二中级人民法院对此案作出终审判决,要求上海家化恢复与王苗的劳动关系,并以公司员工平均工资水平支付后者2014年6月1日~24日的薪水。

至此,双方的这起司法拉锯战已经持续一年之久。2014年5月,王苗被上海家化解除总经理及董事职务,理由是王苗的工作责任心不强导致普华永道对该公司内部控制出具否定意见的审计报告,并被媒体负面报

道,对公司造成恶劣影响,为严重失职。王苗于2014年6月4日向上海市虹口区劳动人事争议仲裁委员会申请仲裁,要求恢复劳动关系。该委员会于8月4日作出裁决支持了王苗的要求。随后,上海家化表示不服起诉至法院。原审法院认为上海家化并无证据可证明,《内部控制审计报告》中指出的重大缺陷是由于王苗个人严重失职、严重违纪造成,其诉求未得到原审法院的支持。原审判决后,上海家化不服提起上诉。

二审法院在判决书中表示,上海家化基于董事会撤销王苗总经理职务的决议即可与其解除劳动合同依据不足。其以王苗严重失职、严重违反规章制度为由作出解除劳动关系决定缺乏依据。王苗原虽为公司高管,但连续工龄已满十年,不予恢复劳动关系实质上亦剥夺了王苗作为老职工可以要求履行无固定期限劳动合同的权利,有失公平。上海家化可根据王苗的工作能力、知识水平及公司的经营需要,另行安排合适岗位以确保劳动合同得以履行完毕。

值得注意的是,2015年2月,上海家化向上海市虹口区社会保障部门申报

王苗称“只论是非不论成败”

对于审判结果,上海家化表示,公司将会履行二审判决,但对于判决结果持保留意见,并将依法提起申诉。关于王苗工作安排,上海家化人力资源相关负责人表示,根据公司需要以及王苗的从业经验,经公司研究决定,安排王苗担任中国文化应用研究员一职,希望他在此职位上为公司的发展做出贡献。

上海家化方面已经于10月10日向王苗发出了“岗位通知函”,表示“根据公司发展需要,安排担任中国文化应用研究员一职”,对中国文化进行广泛性研究,提出在原料提取、产品概念等方面的应用建议。

而该岗位的其他信息包括:“工作地点在青浦区崧泽大道,每年固定薪酬为72000元,分12个月支付。”该通知函还要求王苗“在三日内寄回签字确认的通知函,10月19日8:30分至工作地点报到。未能在上述规定时间报到的,则视为不接受此项工作安排”。

值得注意的是,2015年2月,上海家化向上海市虹口区社会保障部门申报

社保费缴纳基数时提交的2014年度该企业职工平均工资为每月13460.40元。

对于这一岗位安排,王苗10月11日对中国证券报记者表示,“法院的判决是另行安排合适的岗位而非随意的岗位”,上海家化的这一安排与自己的工作能力、知识水平是完全不匹配。自己会采取各种方式争取公司安排合适的岗位,也不排除继续采取司法手段。

对于为何一直坚持这场旷日持久的诉讼战,而不是另辟舞台开启事业新篇章,王苗表示“只论是非不论成败”,一定会坚持下去。值得一提的是,法院判决书显示,与此案并行的另一案件是,王苗称其在任职期间根据公司股权激励机制规定获得了公司部分股权,其中部分已经解锁,另31.5万股股权公司已同意解锁,后又以其已被开除为由不予以解锁。根据规定,如不予以解锁,公司有权以原价回购。证监会上海监管局行政处罚决定涉及的责任人所持有的股权激励股份均被给予解锁,唯独王苗例外。对此,王苗已就此诉至上海市虹口区人民法院。

特力A称尚未开展电子商务业务

□本报记者 张玉洁

10月11日晚,特力A披露核查结果显示,公司、公司控股股东及实际控制人目前均不存在应披露而未披露的重大事项,并承诺未来3个月内不会筹划重大事项。公司股票10月12日复牌。

公告显示,经核查,公司尚未开

展有关电子商务业务,也未对其进行人员、设备等方面的投入。2015年以来,公司在全国范围内对多家从事电子商务的企业进行了调研和考察,但目前未有实质性的商谈、意向、协议等。此外,公司尚未开展有关珠宝零售市场业务,也尚未对其进行人员、设备等方面的投入。公司基本面及内外部经营环境未发生重大变化。

保利地产前三季签约金额增两成

□本报记者 张玉洁

保利地产10月11日晚间发布公告,2015年9月,公司实现签约面积90.82万平方米,同比增长

12.66%;实现签约金额116.77亿元,同比增长0.61%。公告显示,1~9月公司实现签约面积857.63万平方米,同比增长19.91%;实现签约金额1097.88亿元,同比增长19.60%。

外运发展前三季净利预增70%~90%

□本报记者 张玉洁

外运发展10月11日晚间发布业绩预告,经公司财务部门初步测算,预计公司2015年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比增长70%~90%。上年同期为3.95亿元;其中,7~9月实现归属于上市公司股东的净利润与上

同期相比增长10%~30%。公司表示,业绩增长主要原因是:上年同期归属于上市公司股东的净利润中包含了公司对所持中国东方航空股份有限公司股票计提的约2.03亿元的减值损失,而本期无该项减值损失。其中7~9月业绩同比增长主要原因是投资收益增加所致。

国信证券9月净利环比降六成

□本报记者 张玉洁

国信证券10月11日晚间发布9月主要财务信息公告,公司母公司9月实现营业收入7.33亿元,净利润2.33亿元;1~9月累计实现营业收入

206.53亿元,净利润104.53亿元;截至9月30日净资产为449.30亿元。根据此前公告,国信证券8月实现营业收入14.86亿元,净利润6.07亿元,据此计算,9月营收和净利润环比分别下降50.7%和61.6%。

国旅联合拟参与设立体育产业基金

□本报记者 张玉洁

国旅联合10月11日晚间公告,全资子公司国旅联合体育发展有限公司拟出资1000万元作为普通合伙人,与上海华设金融信息服务有限公司、华设资产管理(上海)有限公司共同设立苏州工业园区华旅新领体育投资中心(有限合伙)。新成立的体育产业并购基金将聚焦于体育营销传媒类公司、赛事运营等以及其他体育相关资产的投资。

公司表示,设立体育产业并购基金,有利于提升公司资金使用效率及资金收益水平,增强公司盈利能力。本次投资旨在不断完善国旅联合产业布局,推动国旅联合战略发展,打造国旅联合在体育行业的地位与竞争力。

网络预约出租车管理新规征求意见

拟对经营者、车辆和驾驶员实行许可管理

□本报记者 任明杰

10月10日,《关于深化改革进一步推进出租汽车行业健康发展的指导意见(征求意见稿)》和《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法(征求意见稿)》公布,并进行为期一个月的公开征求意见。根据上述新规,“专车”等新业态纳入出租汽车管理范畴,同时对网约车经营者、车辆和驾驶员实行许可管理。

纳入监管体系

《意见》将“专车”等新业态纳入出租汽车管理范畴,将出租汽车分为旅游出租汽车和网络预约出租汽车新业态共存的多样服务体系,实行分类管理、错位发展和差异化经营。其中,旅游出租汽车可在道路上巡游揽客、站点候客,也可提供预约运营服务;预约出租汽车不得巡游揽客,只能通过预约方式提供运营服务。

同时,《办法》明确,对网约车经营者、车辆和驾驶员实行许可管理。需要专车公司取得企业法人资格、税务登记证、出租汽车经营许可和向通信主管部门申请互联网信息服务备案。网络预约出租汽车车辆应为7座及以下乘用车,使用性质登记为出租客运,取得预约出租汽车类别的《道路运输证》。

另外,《意见》规定,专车公司应向通信主管部门申请互联网信息服务备案,相关服务器设在中国大陆,并在服务所在地具有相应机构和服务能力。网络预约出租汽车经营者应当提供24小时不间断运营服务。运价实行政府指导价或市场调节价,不享受出租汽车燃油补贴。专家指出,《意见》和《办法》的发布,意味着“专车”身份的合法化,同时也将其纳入了行政管理体系。此前,上海市交通委10月8日宣布,向滴滴快的专车平台颁发网约车经营许可证。

其中,强生控股是一家以出租车运营为主业务的上海本地公用事业龙头,主要经营出租车运营、汽车租赁、汽车服务、旅游、房地产开发等业务。公司拥有出租车近13000辆,约占上海市出租车总量的25%,是