

6 公司调查 Investigations

抢占销售端市场 中海油加速收购加油站

■ 尹一杰 报道

在成品油销售环节,央企似乎又拉开了新一轮的竞争序幕。

2014年12月25日,一位民营石油人士向记者透露,目前,中海油正加速在湖南、江西等中省份收购民营加油站。与此同时,中海油还将在湖南新建一个大型油库,但对于油库规模,该民营石油人士未透露更多细节。

值得注意的是,去年6月,中海油在湖北的首个加油站已落地武汉,而随着中海油对湖南市场的发力,中海油在国内中部地区的销售端布局似乎也初显端倪。

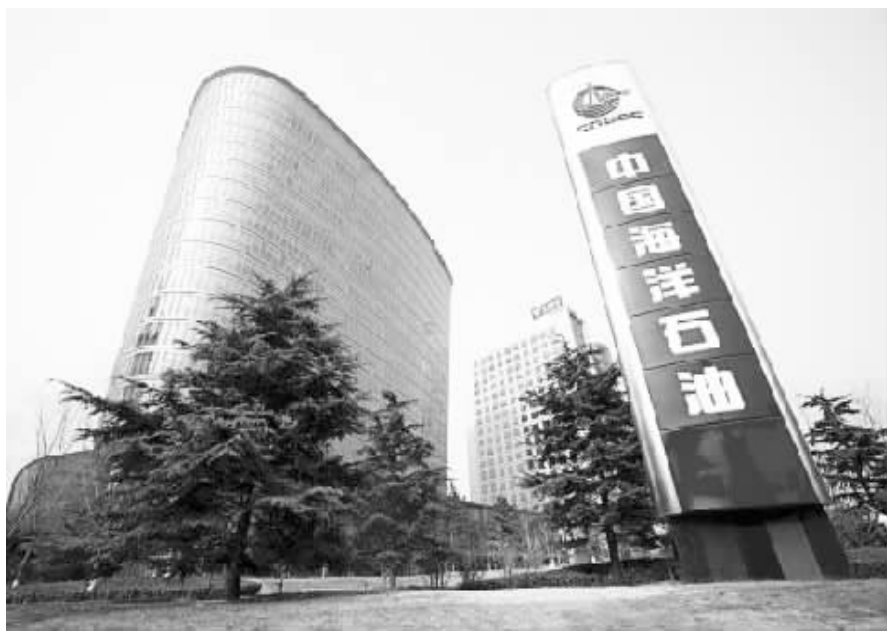
记者了解到,多年来专注于海上油田开采业务的中海油对加油站业务的搭建始于2006年,彼时,中海油曾画出了“两洲一湾”,即长三角、珠三角、环渤海湾的市场版图,而如今,中海油在此基础上也已重新升级,将加油站业务的规划扩充至“一江两线”,即长江沿线、京九线、京广线。

来自中海油管网的资料显示,截至2013年末,中海油旗下已拥有了445座加油站,而根据其规划,未来其加油站业务将在近两年内增长约一倍。今年,其计划增加155家,达到600家加油站,2015年,中海油则计划将这一数据刷新至800家。

“不仅中海油,甚至‘两桶油’都还在积极扩容加油站业务,国内的成品油消费需求每年都在提高,抢占更多的网点就像圈资源一样。”曾将加油站租赁给中石油的另一名民营石油企业负责人对记者说。

中海油再发力

去年6月18日,中海油销售江苏有限公司与江苏省中油泰富石油集团有限公司(以下简称“中油泰富”)在北京签署了一份《加油站合作经营管理合同》,这意味着中海油销售公司面向社会展开中海油加油站特许经营权的门槛就此放开。



记者了解到,早在去年5月份,中海油销售公司就正式出台了《加油站特许经营指导意见》,根据指导意见,中海油的加油站业务也将在风险可控、质量效益兼顾的基础上,择优发展加油站特许经营,逐步稳妥推行。

对于再度在销售端环节发力,中海油官方表示,发展加油站特许经营,通过有效的品牌使用授予、管理输出、资源输出等管控措施,有利于快捷、低成本拓宽成品油零售渠道,弥补公司零售端不足的短板,提升公司在终端品牌影响力和市场竞争力。

但由于中海油进入终端市场时间较晚,国内的加油站中,除民营加油站外,中石油、中石化早已占据了半壁江山。而为后发制人,中海油将三、四线城市当成了重点布局的区域。

记者从中国石油流通委员会获得的一组数据显示,目前,全国加油站总数约为92000家,其中,民营石油加油站约40000家,而中石油、中石化直营以及特许经营的加油站则占据了近一半的市场份额。

“中石油、中石化在一、二线城市布局

已经比较完善,而三四线城市还有一定发展空间,所以中海油在较大的城市只能通过收购民营加油站来发展售油业务,而在一些新兴的三四线城市则有机会新建加油站。”厦门大学能源经济研究中心主任林伯强对记者说。

公开资料显示,2008年,中海油总公司成立了中海油总公司销售分公司,主要负责中海油成品油及化工产品的销售贸易、仓储物流及营销网络建设。截至2014年3月末,中海油销售公司下属企业共49家,其中,合资公司20家,合资加油站占全部资产型加油站的比例高达76%。

“现在在湖南、湖北、江西等中省份,中海油正通过各个渠道来收购加油站,或者租赁私人的加油站,动作很大。”上述民营石油人士对记者说。

中化抢食

中国四大国有石油公司中,“两桶油”先

发制人抢占了多数市场时,第四大石油公司中化集团也正步中海油后尘,加速开拓终端销售版图。

知情人士向记者透露,目前,中化集团也正在湖南、湖北、福建等省份圈定加油站资源,“中化进入湖南要比中海油早,但两家公司的推进力度都很大。”

记者了解到,早在2012年10月,中化集团旗下的中化石油湖南分公司就已成立,中化石油湖南分公司总经理李建军表示,未来5年,中化石油将砸下12亿至15亿元人民币,在湖南新建120座加油站,布局区域则以长株潭为中心,以京广、京珠沿线及辐射的岳阳、益阳、常德、衡阳、郴州等地区为重点。值得注意的是,中化石油布局路线中,也明显与中海油存在重叠竞争。

即便不得不面对中海油的竞争,但中化集团在解决炼油项目瓶颈后,其发力销售端的“野心”已凸显无遗。

公开资料显示,去年7月9日,中化集团独资建设的中化泉州1200万吨/年炼油项目正式投产,这也是中化集团首个独资建设的炼油项目。

“之前中化集团虽然拥有原油进口以及成品油批发资质,但在中游炼化环节没太多的话语权,所以不得不把资源都卖给‘两桶油’,现在随着中化集团自己炼厂投产,‘一体化’的经营思路也开始成型了。”国有石油公司湖南分公司一名中层人士对记者说。

据记者了解,中化泉州1200万吨/年炼油项目将是中化集团发力下游销售端的关键筹码,该项目是国家“十二五”规划以及福建省重点建设项目。

该项目包括常减压蒸馏、催化裂化、渣油加氢、蜡油加氢裂化、连续重整、延迟焦化、聚丙烯等19套生产装置以及配套的公用工程、码头、储运等设施。

预计投产后,该项目每年可实现销售收入近700亿元,项目生产的汽油、柴油产品将全部达到欧V标准。

行业的股权投资等业务。但受限于自身因素,在其他领域的投资比例相对都不高,主要集中在银行、电力等,尚未形成新的主营业务,而此番在核电领域布局,属于首次自身业务的拓展。

通过收购桃花江项目股权和此番的基石投资者,长江电力已与目前国内最重要的两大核电集团合作。

“与两巨头合作,是长江电力进入核电市场的第一步,也是最稳妥的投资方式。”上述分析人士坦言,核电开发的专业性非常强,从设计建造、科技研发、装备制造,特别是核安全方面的专业性极强,准入门槛极高,因此,国家在核电投资方面仍实施相对严格的管控措施,也就是说,即便具有足够的资金实力,也不一定具有核电开发的能力,而主营水电开发的长江电力只能选择与大佬合作,以参股的方式进入市场,能降低其开发成本的同时,降低开发风险,而距离公司完全自主投资开发核电项目,还需要更长时间的准备。

而中金公司调研长江电力后发布的报告中也透露,与中核集团签订框架协议后,目前长江电力是计划参与中核集团的增量核电项目,后续的项目落实则还需要与中核集团老股东商量。上述分析人士也指出,与中广核的合作,长江电力的基石投资者身份,目前也主要是参与分红收益,距离具体的运营管理还远。

微软关闭在华两家工厂 生产转移至越南河内

■ 辰展 报道

2014年12月29日,微软中国向记者证实,其位于北京、东莞工厂将在2015年第一季度内正式关闭,生产制造将由越南河内工厂接棒。紧接着,12月17日,微软向北京、东莞两地工厂的员工通知了关闭工厂的决定,并要求员工在2015年1月6日前签字确认《协商解除劳动合同》。微软给予被裁员工补偿方案是“N(工作年限)+2+年终奖”。如果员工未能接受该协议,微软将单方面解除劳务合同,仅按照法律标准进行赔付。根据公开数据测算,此次裁员总数将超过1000名。

有消息人士还透露,仍有部分员工不认可该补偿方案,并已开始与公司谈判。其希望获得更多的补偿,但目前为止尚未得到回应。腾讯科技观察发现,工厂里已打出了“要求同工同酬抵制微软暴力关厂”的抗议横幅,并且有员工在社交网络上表达愤怒,并称“微软关闭工厂,只给员工短短14天的时间”,“必须与工人代表走协商”等。

有东莞厂区工人表示,目前员工已开始打包行李准备离开。事实上,不只是员工,工厂设备和办公用品也在陆续搬出,厂区已没了往日的热闹。事实上,在8月更换微软标志时,已有数百名员工离职。

对于上述裁员细节,微软中国方面回应,不予置评。但微软总部在最近一个季度的财报中表示,整个全球裁员计划预计在2015年6月30前全部完成。

微软位于北京和东莞的工厂原属于诺基亚,随微软对诺基亚移动业务收购,成为微软旗下资产。2014年7月,微软宣布了一项全球裁员计划,规模达1.8万人。原诺基亚业务部门成为裁员重灾区,约有1.25万人被裁员,来自这一部门。

2014年8月,腾讯科技曾报道原属诺基亚北京研发部门抗议微软“恶意收购暴力裁员”,而当时微软也曾向工厂员工提出相应激励计划,补偿相同,但并非强制执行。

黑客曝光亚马逊等网站 1.3万个信用卡号码



据美国《福布斯》杂志网站2014年12月29日报道,一个自称属于“Anonymous”的黑客组织近日发布了一份文件,其中包含约1.3万个用户名和密码,以及信用卡号码和过期日期。这些信息据称来自于亚马逊、沃尔玛等网站。

黑客窃取的个人信被放置在一个文本文件中,这一文件被上传至文件共享网站Ghostbin。遭到攻击的网站包括色情网站、游戏网站,以及电商网站。最主要的受害者包括游戏网络微软Xbox Live、索尼PSN和Twitch.tv。

Anonymous没有官方的领袖以及中心化的组织架构。该组织实际上是许多计算机黑客松散联合,这些黑客为了某种特定目的聚集在一起。根据曝光的文件,数十家网站遭到了攻击,或者至少有部分用户数据被盗,而具体方式可能是通过在用户个人设备中植入的恶意软件。(环球网)

力破业务单一弊端 长江电力再度涉核

■ 陈红霞 报道

被确立为中国长江三峡集团有限公司(以下简称“三峡集团”)唯一的核电业务开发运营平台后,长江电力再度与中广核“联手”。

日前,长江电力对外公告,公司旗下子公司中国长江国际(香港)有限公司(以下简称“长电国际”)与中广核电力正式签署《基石投资协议》,其内容显示,长电国际将出资1亿美元,参与中广核电力H股IPO股份认购,当日,长电国际以每股2.78元港币的价格,认购中广核电力H股2.79亿股,约占已发行股份的0.63%。在众多基石投资者中,其持股比例相对靠前。

这是长江电力第一次以自己为主体在核电领域布局,一位不便透露姓名的行业分析师指出,核电属于资本密集型行业,从目前三峡集团的资产配置来看,长江电力是目前盈利状况最好的资产,其还是三峡集团唯一的上市平台,但长江电力长期面临主营业务单一的风险,将其作为集团的核电开发平台,能满足三峡集团核电开发的资金要求,还能长江电力找到一个新的赢利点。

试水核电

试水核电业务,对三峡集团来说并不陌生。

2010年3月,中国核工业集团公司(以

下简称“中核集团”)旗下全资子公司中核核电有限公司进行第二轮增资扩股,三峡集团出资1600万元参股,持有该公司1%的股份。

此后,三峡集团还曾与中核集团、华润电力等公司合资开发湖南桃花江核电站,其中,三峡集团持股比例为20%。但此后,因“日本福岛核事故”,国内核电站开发全面被叫停,而作为内陆核电开发,桃花江核电站项目何日能重启,至今未定。

“如此一来,此前三峡集团的核电开发业务更多的只是停留在小打小闹的阶段,并未实际进入。”上述分析师坦言。但2014年来,随着国家重启核电项目的预期临近,国内核电开发的投资热潮再度被掀起,而三峡集团也加快调整核电开发业务的思路,并加快这项业务的开发速度,在调整过程中,核心和关键就是正式确立长江电力作为集团在中国境内投资核电业务的唯一平台。

2014年8月26日,长江电力公布,三峡集团与中核集团签订《战略合作协议》,约定以股权为纽带,推进传统核电项目、核电产业上下游合作以及核电新技术开发研究工作。在多项框架性的合作中,双方对外公布最具体的项目仍是共同推进湖南桃花江核电项目。

时隔3天后,长江电力再度对外公布,以1.62亿元的价格,收购三峡集团所持有的桃花江核电站20%股权,也即三峡集团将核

电资产注入长江电力。由此,长江电力搭建了一个基本的核电开发业务框架。

在诸多子公司中,为何选择长江电力作为三峡集团的核电资产平台?上述分析人士坦言,长江电力是三峡集团水电资产平台,也是目前最优质的资产,但是其业务单纯依靠水电,“靠天吃饭”,目前,葛洲坝和三峡电站已注入上市公司,但其他四大水电站虽然投资核电虽然资本要求高、回报周期长,但其建成后的毛利率高,其上网电价为0.45元/千瓦时,具有运行稳定、满足全额上网的特点,盈利能力稳定,属于优质资产,将这块业务交给长江电力操盘,恰能解决上述所涉及各种问题。

实际上,长江电力的长远规划中,也涵盖多元化业务扩张。早在2010年10月,长江电力成立长电国际,属于长江电力的全资子公司,长江电力给长电国际的定位是,负责境外电力项目的开发、投资、运营及相关

仅为股权投资

宝用户推广,暂时没有明确时间表。

值得一提的是,继2014年2月15日“京东白条”正式对外公测之后,阿里蚂蚁金服创新金融事业群总裁胡晓明曾公开表示,支付宝首款产品“信用支付”将于4月份面世。但这一产品至今仍杳无音讯。

“这款产品(‘花呗’)跟京东‘白条’类似,都是基于平台自有客户的历史数据,给予消费者的一定授信额度的信用支付金融产品。从产品设计上看,它具有部分信用卡功能,比如最长41天的免息期,固定还款日,逾期还款还有复利0.05%的违约金,这些特点都是信用卡所特有的。但‘花呗’本身没有分期业务,目前也只是‘卖方贷款’,只限于天猫和淘宝的大部分商户或商品。与阿里和腾讯为代表的互联网巨头们,一直在虚拟信用卡上寻求突破,但受政策上的限制,迟迟无法推出相关(产品),而现在阿里推出‘花呗’,可以作为虚拟信用卡的替代品,来弥补阿里在个人消费类金融产品上的空缺。”银率网贷款分析师闫博楷分析指出。

中国电子商务研究中心互联网金融部分分析师海利也向记者分析指出,早前阿里被京东占了先机,京东推出白条业务后,阿里也早已想涉足消费信贷领域,但都没有真正落实。如今蚂蚁金服基于支付宝积累的大数据

推出“花呗”这一类似信用卡的赊账消费服务,入局电商“赊购”市场的意图很明显。

闫博楷亦进一步分析指出,“花呗”的推出,对于消费者来说,是多了一笔授信额度;对于阿里来说,则增加了平台与消费者的粘度。“花呗”目前的使用范围仅限于阿里旗下的购物平台,可以刺激潜在消费,提升平台销量。未来,“花呗”这种信贷产品或将不再局限于线上消费,会实现线下支付,将渐渐取代传统金融机构发行的信用卡产品,变成真正以数字为载体的虚拟信用卡,这将撼动银行的信用卡分期付款、消费贷款等业务,还会对支付体系带来冲击。

二维码支付政策将放开?

值得注意的是,2014年3月,央行下发紧急文件暂停支付宝、腾讯的虚拟信用卡产品。7月,支付宝悄然内测“信任宝”,免息期长达38天。不过,上线数小时就被撤下。而“花呗”的推出,被不少业内人士解读为监管机构已经默许了“虚拟信用卡”这种产品。

不过,上述支付宝人士向记者强调指出,这个有误解,“花呗”只是一个消费信贷产品,跟虚拟信用卡之类的透支性业务有本质的区别。

阿里“花呗”上线测试 支付宝称非虚拟信用卡

好几轮的意见征求,上次反馈到各家机构的意见稿应该是正式发布前的最后一轮。”

目前最高额度为3万元

记者了解到,“花呗”是由蚂蚁微贷提供给消费者的一项“这月买、下月还”的网购服务。用户可以用花呗在淘宝、天猫上购物,在确认收货后的下个月10日前还款即可,消费额度则根据用户的网购综合情况而定。“花呗”、天猫分期、天猫先试后买、淘宝先用后付服务共用一个消费额度。用户使用其中任何一个服务,都会占用消费额度。还款之后,消费额度会恢复。此外,“花呗”最长的免息期可以有41天,可关联账户余额、借记卡、余额宝自动还款,如果逾期不还每天将收取万分之五的逾期费。

“‘花呗’跟虚拟信用卡之类的透支性业务有本质的区别,只是一个消费信贷(产品),即用户消费后,蚂蚁微贷向用户个人放出一笔无息贷款,这笔贷款先行给商户,到期后,消费者个人向蚂蚁微贷偿还贷款。”上述支付宝人士介绍道。

上述支付宝人士还进一步指出,目前“花呗”的额度范围是1000元~30000元,在小范围内进行用户测试,至于何时会向全部支付

■ 朱丹丹 报道

继京东“白条”之后,阿里旗下的蚂蚁微贷近日推出了一款名为“花呗”的信用支付产品。电商“赊账消费”的市场之争似乎已悄然展开。

记者注意到,“花呗”具有和信用卡产品类似的支付功能,用户可以先消费,再还款。不过,目前该功能还处在测试阶段,只有一小部分活跃用户可以通过登录支付宝网页版看到“花呗”界面并申请试用。

对于“花呗”是否属于虚拟信用卡的疑问,支付宝相关人士告诉记者,“首先,这项服务是蚂蚁微贷推出的,不是支付宝,支付宝提供了底层的资金借还通道;其次,这个不是虚拟信用卡,它只是一个消费信贷(产品)。”

多位业内人士分析指出,“花呗”的推出,对于消费者来说,是多了一笔授信额度;对于阿里来说,则增加了平台与消费者的粘度。同时,基于支付宝积累的大数据,推出这款类似信用卡的赊账消费服务,阿里入局电商“赊购”市场的意图很明显。

另外,有消息人士向记者透露,“之前与虚拟信用卡一起被暂停的二维码支付,多家机构其实已经在做,央行并没有再次叫停。央行对于二维码支付的征求意见稿已经进行了

值得注意的是,此前与虚拟信用卡同时被暂停的还有条码(二维码)支付等面对面支付服务。记者注意到,目前虚拟信用卡重启尚无明显动静,但已有不少机构在悄然布局二维码支付。

比如2014年8月初,邮储银行面向内部用户在全国范围内正式推出二维码支付;同月,支付宝钱包和上海地区的全家便利店联手推出“便捷支付9折优惠”活动;微信支付方面,也在2014年9月份启动了微信“刷卡”功能,首批9家商户接入该功能,微信用户在这九家商户消费可以直接出示条码进行支付;易宝支付目前也在试点带有客座小票扫码支付功能的“哆啦开店宝”。

“二维码支付的政策(可能)马上就(要)放开了,所有的标准已经清晰了,央行已经在非常紧张地做这个事情。”上述消息人士向记者透露,“相关的技术标准都已经处在最后阶段,监管层内部最早的时间是打算12月底完成(二维码支付)这件事,但是目前还没有消息。”

上述消息人士还进一步指出,对于二维码支付的征求意见稿已经进行了好几轮的意见征求,上次反馈到各家机构的意见稿应该是正式发布前的最后一轮。