

20 余家炼企备战用油配额申请

■ 本报记者 江丞华

日前,国家发改委下发《关于进口原油使用管理有关问题的通知》,经确认在符合条件并履行相应义务的前提下,企业可使用进口原油。

记者通过多方采访了解到,目前已有 20 家左右的地炼企业正在积极准备原油配额的申请材料。

“至于最终批下来的用油数量、企业名单什么时候能够确定,山东经信委尚未给出明确的时间表。”山东利津石油化工有限公司总经理陈金忠说。

申请配额

“目前山东地炼企业有近 50 家,其中产能在 1000 万吨以上的只有 1 家,500 万-1000 万吨的有 7 家,200 万-500 万吨的有 15 家,其余的都是 200 万吨以下的。由于《通知》中并未对炼厂的出身有过多要求,因此产能在 200 吨以上的这 23 家炼厂均可以申请进口原油使用权。”中字资讯分析师徐丽娟告诉记者。

“目前公司正在准备申请(原油)配额的申请材料,其中有一项第三方评估和相关数据统计部分需要花费一定的时间。”陈金忠接受记者采访时如是说,“山东的炼厂只要符合入门规定的现在都在准备材料,已经把材料递交到(山东)省经信委的没几家。”

据陈金钟介绍,原油进口使用权下放最大的利好就是“除原料难的瓶颈问题得到解决之外,还能帮助炼厂的产品质量得到提升。”

原来,2014 年,因无原油可炼的限制,利津化工的开工率只有 40% 左右。虽然通过与中石油、中石化和中海油的合作,企业取得了部分原油资源,但杯水车薪。“如果配额下来,开工率肯定会上涨,满负荷(运行)也有可能。”

记者了解到,目前积极准备材料准备申请原油配额的炼厂数量在 20 家左右,但是据金银岛分析师石琳琳分析认为,能(全国范围内)申请下来的不会超过两千万吨。《通知》的出台将在很大程度上改善地方炼厂的油源问题,但并不能从根本上解决,因为符合条件的地炼厂毕竟是少数。”



对于原油进口使用权下放事件不能做单一解读,因为在发改委下放进口原油使用权之前,中国原油期货、国内商业原油储备的动作频频见于报端。

格局重整

根据《通知》的内容显示,确定用油数量取决于 2 项指标:1. 淘汰落后炼油装置的,按比例确定用油数量;2. 建设调峰储气设施的,按比例确定用油数量。

“多数炼厂的做法可能会选用第一种方式申请用油数量,毕竟淘汰落后产能在原基础上做减法,而第二种则需要炼厂投入一定的资金,以地

炼(企业)现有的情况看,第一种在操作上更简单。”安旭思能源研究中心总监李莉告诉记者。

按照发改委的初衷,《通知》的主要目标是解决地方炼油企业的原油供应问题,和淘汰落后炼油能力,运用市场手段优化产业结构。

在《通知》用油要求里面,除了把淘汰落后装置和用油量直接挂钩之外,“淘汰落后炼油装置的,须同时淘汰与常减压配套的相关生产装置并完全拆除销毁,不得转售或异地重建;获准进口的原油仅限本企业符合条件的炼油装置自用,不得转售;”等相关规定内容,则更能表明去落后产能的趋向。

事实上,近年来关于淘汰落后产能的措施一直陆续推出,《通知》并非第一块“重石”。

2014 年 11 月—2015 年 1 月短短 50 天左右的时间里,财政部三次上调成品油消费税。同年,各大银行业金融机构为了认真贯彻落实化解产能严重过剩矛盾的政策措施,不对产能严重过剩行业新增产能项目和违规在建项目提供任何形式的新增授信支持,对已经发放的贷款要采取妥善措施保障合法债权安全。

“从去年开始,有许多地方炼厂因为资金周转不过来要么破产要么重组。用油配额下来后,能够申请到的炼厂自然是利好,但申请不到的炼厂处境会更加困难。”陈金钟说。

据石琳琳分析,不符合用油配额申请要求的炼厂只能通过合作并购其他炼厂才有可能达到要求。

三驾马车

业内普遍认为,对于原油进口使用权下放事件不能做单一解读,因为在发改委下放进口原油使用权之前,中国原油期货、国内商业原油储备的动作频频见于报端。

2014 年 12 月 12 日,中国证监会正式批准上海期货交易所在其国际能源交易中心开展原油期货交易。并将根据准备情况,中国证监会将择机批准挂牌上市原油期货合约的日期。

2015 年 1 月,发改委出台了《关于加强原油加工企业原油库存运行管理的指导意见》,鼓励企业储油。

有业内分析人士认为,商业库存和进口原油工作的进展可以解读成为原油期货的推出提供物质基础,“这三者之间,好比三驾马车的关系,虽然没有直接因果关系,但彼此的影响还是存在。原油储备和使用权下放如果能够被市场很好的接受、消化,那会提高企业将来在原油期货上市后的参与积极性。”李莉告诉记者。

“对于国内企业而言,长期以来,我国投资者在国际原油期货市场参与套保受到制约,不利于企业有效规避风险。因此,对于原油期货上市的期待从未停止过。”李莉如是说。

在线旅游创业被指泡沫浮现

■ 本报记者 彭涌

3 月 12 日,杭州西溪。在某旅游行业峰会现场,万达文化产业集团副总裁莫跃明被问了这么一个问题:你认为 2014 年旅游投资有泡沫么,特别是地产大佬开始介入这个领域之后?

这一提问可谓有备而来:2014 年,万达在全国范围内收购了 11 家旅行社。“泡沫是有一些,但不严重”。莫跃明表示,“我们收购旅行社那是产业链发展的需要,目标明确。真要说泡沫的话,线上公司比线下严重”。

一轮创新的本质:改良而非颠覆

相关数据显示,2011 年到 2014 年 1—9 月,融资事件分别为 16、23、68、85 起;融资金额而言,2014 年是 190 亿元,2013 年这个数字刚刚达到 50 亿。如果说 2014 年是旅游创投圈的狂欢之年,应该没人反对,然而莫跃明从另一个角度审视了这段时期:这可能不是个美好的故事。

整体而言,2014 年中国早期的 TMT 投融资市场中,火爆现象异常明显。用经纬创投合伙人张颖的说法,是“所有主流基金都在疯狂地投资项目,之前不太常见的几千上亿美金融资开始变得极其平常。”旅游也是备受追捧的细分市场之一。

“但是这个阶段与 2008 年、2009 年是完全不一样的”。投资人王伟(化名)告诉《中国企业家》,“那个时候巨头们在移动大潮面前确实出现了破绽,比如携程还在‘打瞌睡’,但是现在的竞争格局要残酷许多。”

在王伟的印象中,曾经发生的剧变是“技术发生系统性的变革,移动端对用户的黏性与贴进度不可同日而语——用户的使用习惯开始迁移”。这就打破了以往 PC 端携程、艺龙这些 OTA 的绝对优势。大家突然站在了同一起跑线上。

但是如今已然不同,投资人高山(化名)也有类似的感觉。“现在是一抢镐,砸下去挖到宝的可能性已经不大。这些创业者只能做一些巨头暂时看不上的东西,慢慢图谋一些创新”。

在他看来,2014 全年旅游创业公司做的事情,几乎都和“颠覆”二字无缘,大量的创业者在做的一些补充和边缘细分。“从创意的角度讲,创业者还有很多机会发挥;但从一个期待回报的 PE 投资人角度来讲,以后肯定要观望一阵子”。

当然,王伟与高山的判断是建立在复盘 2014 的基础之上。当身处棋局之中时,投资人的理性也是需要打个折扣的。无论如何,2014 年资本疯狂涌入在线旅游已成事实,投资人现在能做的只有展望未来。

“出境游成一片红海了,资本布局已经达到一个量级。”王伟说道,“周边游可能还有一些机会。现在看起来最好的应该就是在某个细分市场做垂直的创业公司。”

而在高山看来,针对消费端的旅游创业公司都很“拥挤”了,他看到的机会是在线 B2B。“他们其实都在解决一个问题,就是整个信息不对称”。在面向 C 端的公司拼成你死我活的时候,这些做产品分销的 B2B 公司反而体现出了价值。“打仗的时候,他们能解决你的库存问题啊”。

窗口期即将过去

2014 年底,经纬创投合伙人张颖的一篇文章在微信朋友圈传播甚广,该文的中心思想很清晰:创投圈存在严重泡沫。

“国内的 VC 行业在 2011 年有过一个短暂的高峰,然后由于窗口期的问题在 2012 年迅速回冷。由热转冷的变化仅仅发生在几个月之内,当调整来临,原来可以融资千万美金的公司在那时候砍一半,砍三分之二融资额都融不到,也会有很多融不到钱的创业公司将在短暂的黑暗中倒下。”张颖在文中写道。

这无疑是一幅黑暗的图景,但首先需要被证实的,是泡沫真正存在。

“有泡沫是一定的,而且很严重”。王伟的观点比莫跃明的更为激进。“这就好像股市一样,当你的股票已经在高位的时候,还是会有很多很多人进来。大家都只看见了已经上市的旅游公司赚钱”。

在王伟看来,旅游产业链的特性决定了这一轮窗口期必然很短,而 2014 年与 2015 年之交的当下,就是窗口期过去的时刻。

高山并没有明确表示自己赞同这个观点,但他提到了很多旅游创业公司面临的一个瓶颈。“旅游非常复杂,很多的产品并不是标准化的形态,同时旅游始终是一个低频次的消费行为。所以很多公司为了获得用户、留住用户花费大量成本,包括复购率这几个指标算下来的话,会呈现一个比较悲惨的数字”。

一言而蔽之,移动互联网技术,似乎并不能完全解决旅游者的诸多“痛点”——当创业者走到一定的距离,就会发现这个讲求线下资源的行业像是一个大坑。但同时,资本在背后的推动要求他们只能咬牙硬上,去解决这些并不擅长的问题。

在高山看来,融资泡沫决定了创业公司群体发展轨迹的具体形态:也就是“香槟型的杯子,还是鸡尾酒的杯子”。“喝鸡尾酒的杯子上面面积很大,但是很浅,中间很细;香槟型的杯子是一个锐角三角形”。

“鸡尾酒杯子”,就意味着创业公司们异常惨烈的存活率。“当大量的资金涌入,很多的创业者,甚至为了创业而创业的人杀进来以后,原来可能是一万个项目一下子就变成五万个项目——“香槟杯子”的状态就被打破了。于是最终可能只有 500 个项目到 A 轮,那么过去 5% 的存活率就降到了 1%”。

这个过程会在前路等待诸多旅游创业公司吗?

工程机械行业断崖式下滑 电商模式试水

■ 实习记者 石岩

工程承包商张文胜终于把心落下来了。

对于这个从网上“淘”来的大家伙,在一个月连续使用中并没有出现像他朋友说的这样那样的质量问题,才让他觉得没有白下这个决定。

花几十万网购机械设备,不仅是他周边朋友还未接触的事,就连这次让他比较满意的网购装载机,也有几分偶然在里面。

“咱‘玩’电商挺偶然”

2014 年 10 月份,张文胜的工程甲方要求他加快工期,这是他有再添购一批新机械设备想法的根本原因。当联系到他比较信任的某家机械品牌代理商时,对方告诉他可能还要等一个月才能到货,因为某种原因张文胜所需型号的装载机没有了库存。

工期不等人,他被动地打开了电脑。输入关键字眼,点击所需型号,另一家品牌的装载机就呈现在了他的面前。

这下让他有点为难了,自己的设备大部分都是使用同一个厂家,这样做的原因不仅是便于日常维护和修理,还有一个像他说的原因,“就是用熟了”。可“用熟了”的没有库存,而呈现在面前的这款挖掘机不但有现货,而且可在 10 日内到货。

在甲方“最后通牒”的期限内,如

果不增加机械数量加快工程进度,工期肯定不能如期完成。抱着试试的态度,他被迫选择了这种形式。

朋友听到张文胜要在网上买装载机,大都是对其不解和疑惑。不解的是几十万的资金怎么能够在网上花了,真金白银就不怕打了水漂?疑惑的是,纵使没有被骗,设备质量怎么能得到保证?售后服务又该如何保证?“网上东西没好货”的思想还根植在他们的心里。让张文胜庆幸的是,“买回来的设备质量没啥两样,售后服务还是交给了当地的经销商”。

这不是张文胜一个人的“偶然”,更像是整机设备下游用户的整体焦虑。

“慧聪网 2014 年完成的电商交易额超过 3 亿元人民币,而整机设备的交易额只有 1500 万元。”慧聪网品牌代理商时,对方告诉他可能还要等一个月才能到货,因为某种原因张文胜所需型号的装载机没有了库存。

“整机进行线上交易有一定的难度和不成熟的地方,通过配件涉足电商不失为一种良策,从配件开始逐步覆盖到整机也是当下最可行的道路之一。”赵利祥说,作为电商行业的一个分支,虽然不像零售行业那么“树大根深”,但并不意味着工程机械不能在电商领域“淘金”。

慧聪网或许代表了行业网站的整体情况,与电商配套服务措施的创新,在不断的普及过程中日渐完善。而对于像张文胜这样的下游用户,还得再创造些“偶然”和尝试。

整机企业做电商“太任性”

在我国经济增速放缓的背景下,工程机械行业也告别了高速增长时代,进入调整和转型期。据中国工程机械工业协会统计的数据看,与“十五”、“十一五”期间年均 25% 的增速相比,行业增速大幅下降。

“企业由此感受到了市场、资金、效益等方面的巨大压力,迫切需要探索一条转型升级、创新发展的有效途径。”厦工品牌主管高先生在接受记者采访时说道。

在这样的大背景下,具有节省交易成本、缩短供货时间和生产周期等优点的电子商务,受到了越来越高的重视。

据记者了解,目前市场上虽有整机厂商搭建的电子商务网站以及第三方电子商务平台,但都还在摸索阶段,渠道、服务和物流等必要条件都非常不成熟,还待完善。

“目前整机行业电商水平都非常初级,交易模式大部分为线上信息收集,线下完成交易。在我看来,目前所谓的电商无非是销售渠道的一个补充和扩充。”高先生表示,通过网络手段收集用户信息,按着“就近就地”原则把信息反馈给代理商。在整机电商还未成熟之前,该公司用一年的时间通过网络手段完成了一百多个有效订单,实属不易。

“我们应该看到,机械设备有着

特殊的领域属性,这就限制了其不可能像零售业那样,短期内销售数量和额度实现大幅度上升。”高先生表示,整体环境、企业内部意识以及下游用户的认识,决定了当前的经营模式。“目前整机企业对电商还没有完全的重视起来,资金投入以及相关服务支持都不是很大。因此,线上线下协同提升到同等水平上还要一个过程。”

今年 2 月份随着率先推出中国首家工程机械品牌商城,厦工也在电商之路上往前迈了一小步,也是企业对电商之路探索的一次有益尝试。

“虽然都知道这是个电商时代,可对于机械企业来讲还没有做好准备。企业大部分是被动接受做电商,怕一不小心就被这个时代抛弃。所以整机企业电商之路到底怎么走、往哪里走,都是个空白,没有经验可以借鉴。”赵利祥表示,“目前,行业整体现状大都是线上支持和补充线下的模式,部分企业并没有建立独立的电商系统,大部分官网也不以销售为导向,部分品牌官网甚至不承担销售职能。企业都没有设立以销售为导向的独立电商团队,更不用说品牌营销、财务以及物流等主要职能部门的配备和分工侧重了。”

中国工程机械工业协会副秘书长尹晓荔曾指出,“大力发展电子商务,建立基于企业信息化和电子商务技术的全新模式和营销体系,或将成为我国工程机械行业提升自身市场竞争力、抵御进口工程机械产品强力冲击的有力手段”。