

煤气化易主 山西国资整合再下一城

证券时报记者 李小平

伴随着晋煤集团整合方案的出炉，山西国资整合再下一城。煤气化（000968）今日公告，公司大股东太原煤气化集团51%股权将由山西省国资委委托晋煤集团管理，公司实际控制人由中煤能源集团变更为晋煤集团。公司股票于今日复牌。

4月13日，煤气化大股东太原煤气化集团公司接到山西省国资委通知，山西省国资委将所持太原煤气化集团公司34.82%股权，以及中国中煤能源集团委托其管理的太原煤气化集团公司16.18%股权，合计共51%股权委托晋煤集团管理；晋煤集团托管太原煤气化集团公司51%股权后，对太原煤气化集团公司进行托管管理。目前，中国中煤能源集团持有太原煤气化集团47.67%的股权，太原煤气化集团公司持有煤气化49.45%股份。

据悉，山西省政府确定了煤炭改革“5+2”的主要兼并架构，即晋煤集团、同煤集团、焦煤集团、阳煤集团、潞安集团5大煤炭集团，加上山西煤运集团、山西煤炭进出口集团2大集团，共7大集团中的3家产能将升至亿吨级的特大型煤炭集团，4家将变身5000万吨级以上的大型煤企。此外，根据“气化山西”规划，到2015年年底，山西省119个县（市、区）将全部实现气化，普通老百姓均有条件使用天然气或煤层气。全省加气站数量将达到393座，建设规划投资达到141亿元。

因此，自阳煤集团托管太化集团、潞安集团重组天脊煤化工集团以来，市场就一直期待山西省国资委尽早解决晋煤集团与煤气化的关系。

资料显示，晋煤集团作为山西省传统的五大煤炭生产集团之一，是晋城沁水煤田地区优质的无烟煤生产集团，年产能超5000万吨。除此之外，晋城煤业所在沁水煤田是我国最具商业价值的煤层气开发煤田，晋城煤业及其周边地区已经实现煤层气置换天然气比率80%以上，且开采技术成熟。2010年，晋煤集团煤层气抽采量达到15.73亿立方米，煤层气利用率达64.4%，高出全国利用率的24个百分点，特别是地面煤层气抽采量达9.08亿立方米，占到全国地面煤层气产量的57.9%。

煤气化在今日公告中强调，晋煤集团托管太原煤气化集团公司后，近三个月内不会对煤气化进行重大资产重组、定向增发、股权转让。

中集集团总裁麦伯良 接任中集来福士CEO

证券时报记者 黄丽

中集集团（000039）海洋工程业务日前发生高层人事变动。公司旗下的中集来福士董事会决定对公司进行人事调整，中集集团总裁麦伯良继续担任执行董事长，并接替章立仁兼任首席执行官（CEO），章立仁继续担任执行副董事长。作为中集来福士的创立者，董事会推荐章立仁为荣誉董事长。董事会同时任命中集集团副总裁于亚担任公司总裁，协助CEO负责公司的日常运营工作。

麦伯良表示，海洋工程属于国家战略性新兴产业，也是中集集团未来需要重点培育的业务。中集来福士具有条件优越的生产基地和创新的建造模式，拥有专业化的技术和管理团队。通过在建设项目特别是首制项目的批量交付，公司与团队都得到了改善和提升，相信通过改善机制和提升管理，公司将会会有一个比较大的发展。

中国化学 签署24.2亿工程合同

证券时报记者 文泰

中国化学（601117）公告，公司所属全资控股公司中国天辰工程有限公司、中国化学工程第六建设有限公司、中国化学工程第十一建设有限公司分别与乌海华油天然气有限责任公司、蓝星安迪苏南京有限公司、新疆大全新能源有限公司、新疆圣雄能源开发有限公司签订了乌海市海勃湾区千里山LNG项目工程、蓝星安迪苏南京有限公司AT88项目基础设施和公用工程、新疆大全新能源有限公司年产250MW多晶硅片及配套项目工程、新疆圣雄50万吨年PVC项目（一）建筑安装工程等承包合同。公司披露，上述四个合同总额为24.2亿元，约占公司2009年营业收入的8.6%。

银泰系再增持 武商联拟策划重大事项应对

武商联控的三家公司今日同时停牌,银泰系年初至昨日共减持百大集团5%股份

证券时报记者 李坤 靳书阳

银泰系与武商联对鄂武商A（000501）的大股东地位之争有愈演愈烈之势。正当市场对银泰系增持鄂武商的动机做各种揣测之际，银泰系再次出手了。

鄂武商A今日公告，公司收到浙江银泰投资通知，称其在二级市场继续增持股份，浙银投与关联方合计共持有鄂武商A股权24.48%。这样目前银泰系持有股份数暂时领先于4月11日武商联及其一致行动人合计23.99%的持股比例。鄂武商A表示，此次是否引起公司第一大股东变更，公司尚待核实。

银泰系此番继续增持的行动显示出其对鄂武商A大股东地位志在必得的姿态。面对银泰系咄咄逼人的攻势，武商联方面继续采取缓兵之计，一方面鄂武商A称第一大股东是否变更尚待核实；另一方面包括鄂武商A在内，武汉中百（000759）、武汉中商（000785）等三家武商联控的商业公司今日同时发布公告称，公司第一大股东武商联拟策划关于自身的重大事项，为避免公司股

价波动，公司股票自今日起停牌。业内猜测，此次三家公司同时发布内容相同的公告，可能意味着此前一直停滞不前的武汉国有控股商业上市公司整合在银泰系的搅动下将被迫拉开序幕。

巧合的是，银泰系曾经举牌的百大集团（600865）今日公告称，公司接到信息披露义务人浙江银泰百货有限公司及杭州银泰奥特莱斯商业发展有限公司的通知，上述两家公司已将其持有的百大集团1881万股流通股股份在上海证券交易所出售。公告披露，上述两家公司法定代表人均为

中国银泰投资有限公司董事长兼总裁沈国军。

截至4月13日收盘，上述两家公司已经通过上海证券交易所出售百大集团5.00%的股份，尚持有1881万股，占百大集团总股本的5.00%。两家公司减持百大集团的时间段为2011年1月至4月，股票卖出的价格区间在8.33元至8.84元之间。通过减持，两家公司至少套现了1.57

亿元。联系到近期银泰系三次对鄂武商的增持所花费的资金超过1亿元，银泰系此次减持百大集团股份或许就是为了增持鄂武商A而准备的“弹药”。不过，随着增持的不断持续，银泰系此次减持套现的资金可能也接近消耗殆尽。银泰系下一步如何走，继续减持百大集团股权仍是一个可行的选择。

鄂武商控股权之争

价格战渐成浮云 电子商务B2C酣战物流江湖

证券时报记者 张加

互联网B2C（商家对客户）是个疯狂烧钱的行业，去年下半年以来，业内公司启动融资或上市的消息频繁见诸报端。与此同时，也有一家企业先驱成先烈，大笔财富灰飞烟灭。如此反差不禁令人深思，B2C公司大笔融资的钱都砸到哪里去了？

毋庸质疑的是，B2C的火热行情催红了线上线下的广告市场，无论是打开电子邮箱或点击门户网站，还是拿起遥控器摁开电视机，抑或是遭遇移动视频里的狂轰滥炸……狂砸广告俨然成为电子商务网站发展的灵丹妙药。然而，在这些广为人知的投入和交锋之外，一场供应链领域的暗战正酣。

显然，B2C竞争的重心已从单一价格战过渡到了以优质服务为卖点的服务战阶段。光是为消费者提供质优价廉的产品远远不够，如何让用户更快速、更方便地买到性价比高的商品，越来越成为B2C网站的核心命题。

突破物流瓶颈

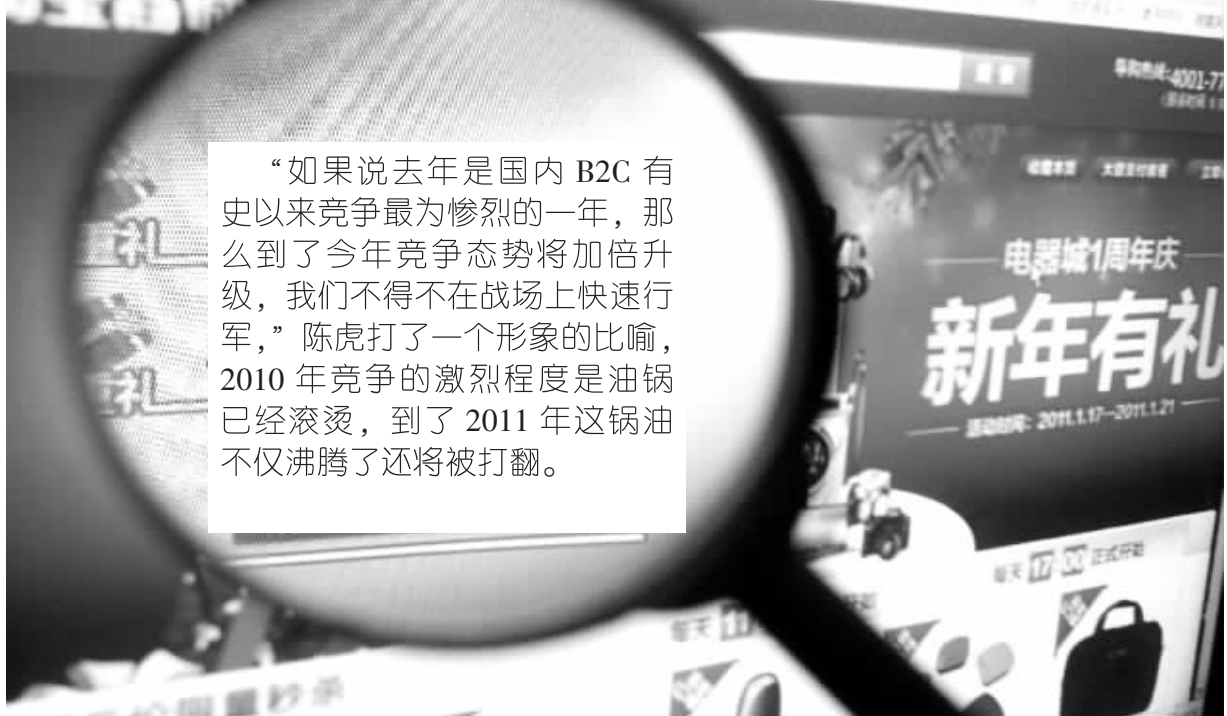
商务部日前发布《第三方电子商务交易平台服务规范》，提出交易纠纷解决机制，允许消费者一段时间内无理由取消订单、要求第三方交易平台先行赔付，这为B2C行业提升服务品质提出了硬性要求。事实上，不少业内公司已经率先强化服务品质和诚信指标，通过改善仓储、自建物流等举措攻城略地。

京东商城高呼一声“得物流者得天下”，触动了电子商务行业的敏感神经。兰缪中国市场总监郝建堃对此也颇有体会：“我们对物流简直又爱又恨，所有投诉里面，七成以上是因为物流，这个比例非常高。如果我们自己有能力，还是会考虑通过自建来提高服务质量。”

互联网创业者黄诗樵告诉记者，物流是B2C的终极PK，配送及售后服务一直是电子商务发展的瓶颈，京东商城的持续发展正是得益于其砸下大笔资金，主动提升配送效率及售后服务。目前电子商务物流主要有自建物流体系、自建物流结合第三方物流、借助第三方物流这三种模式，其中自建的物流体系不仅为用户提供了更好的服务，也缩短供应链流程。

受网购需求增长拉动，快递业务量今年前两月增幅同比分别高达48%和54%。但是很多买家都有不愉快的快递体验，比如付款一周有余还没见货品踪影，又比如快递员将货品扔到公司前台转身就走，拿到后缺少少两。由于B2C行业同质化竞争激烈，自建物流能够保障朝发夕至的便捷快速、完善的退换货流程，着实为品牌形象增色不少。

问题是自建物流需要大笔真金白银，这令很多商家望而却步。苏宁电子商务部总监林砺认为：物



“如果说去年是国内B2C有史以来竞争最为惨烈的一年，那么到了今年竞争态势将加倍升级，我们不得不在战场上快速行军，”陈虎打了一个形象的比喻，2010年竞争的激烈程度是油锅已经滚烫，到了2011年这锅油不仅沸腾了还将被打翻。

2010年中国网上零售企业市场交易规模占有率



图表来源：中国电子商务研究中心

流体系包括仓储、配送、包装到最后的快递环节。公司的快递环节肯定是外包，绝对不会自建，仓储方面也租而不买，因为苏宁本身是一个轻资产公司。”

对自建快递说不断的显然不止一家。完成三轮融资之后，乐淘鞋城今年一季度的成绩单更有底气，该公司副总裁陈虎在接受记者采访时介绍：“自建快递相当难，投入大、见效慢，我们绝对不会做，毕竟术业有分工，乐淘更愿意选择优质的快递合作伙伴共同成长。”陈虎也透露公司将在仓储等环节改善供应链流程。乐淘鞋城第三轮融资今年到账，总金额2亿元，主要用于推广和仓储建设，进行仓库扩容和建设新仓库，并继续改善用户体验。目前公司已经拥有北上广等六大仓储中心。

本月初停止百度搜索广告投放后，当当网CEO李国庆放言将把从百度搜索节省的钱用于物流提速，该公司还计划今年在华北、华东、华南新增三个仓储物流中心。记者了解到，在电子商务浪潮推动下，市场对专业化的仓储设施与配送中心的需求日益提高，除了互联网公司以外，武汉中百（000759）等也宣布全面开展仓储建设。

竞争全面升级

物流之所以在业内引发持续热议，主要是在竞争升级的背景下，优化物流意味着更好的消费者体验。如果说去年是国内B2C有史以来竞争最为惨烈的一年，那么到了今年竞争态势将加倍升级，我们不得不在战场上快速行军，”陈虎打了一个形象的比喻，2010年竞争的激烈程度是油锅已经滚烫，到了2011年这锅油不仅沸腾了还将被打翻。

据陈虎介绍，乐淘网今年在加码广告投放的同时将持续改善服务质量，同时进一步丰富产品种类，萝卜好卖了，也不能不洗泥。服务是B2C的立足之本，发展新客户的成本很高，而优质的服务则意味着老客户的回头率。”

中国电子商务研究中心分析师方盈芝认为，价格战作为产业初级阶段的核心竞争模式，在2010年依旧是B2C市场的常态，随着更多的B2C企业跨过IPO（首次公开募股）门槛，差异化的服务、产品将成为竞争新模式，专业化的服务能力是综合B2C公司的短板，也是创新厂商唯一的生存密码。

易观国际高级分析师李智表达了类似观点：以前消费者在网上买东

西主要看价钱，但现在更在乎产品质量和服务体验，未来则会更加注重品牌，在消费者需求不断变化过程当中，电子商务的行业门槛也水涨船高。”

伴随B2C公司的规模崛起，消费者体验已经成为竞争升级过程中不可回避的问题。京东商城副总裁乙壤月强调：“电子商务已经进入第二个十年，一定要做好吃苦准备。”乙壤月认为，目前业内蔓延着浮躁情绪，融资以往往往只关注广告投放，事实上资金投入到了改善消费者体验上更有利于企业发展，京东一直把主要精力和资金力量投入仓储物流体系建设和退换货流程体系建设之中。

到底有哪些因素影响了用户体验？黄诗樵告诉记者，网站导航功能、合理布局、页面是否漂亮都不是最关键的要素，因为资金流、信息流可以在网上操作，唯有物流是与客户的实体交流。据他分析：国内B2C行业竞争格局已初步形成，以京东、淘宝商城、当当为首的综合型B2C企业占领了大部分市场，其它企业很难超越，但注重细分市场的垂直型B2C公司仍然有很多机会。垂直型B2C可以更专注于产品和服务，设置更精准的客户群，有利于网站品牌建设和营销。”

B2C的融资盛宴

证券时报记者 张加

翻开2010年的成绩单，电子商务行业表现不俗。易观智库监测数据显示，去年中国网上零售市场规模达5199.8亿元，其中B2C市场规模1040亿元，占比约20%，服装B2C增长速度明显快于3C（计算机、通讯、消费电子）等其他品类。

迅速膨胀的B2C市场离不开资本助推。2006年~2009年B2C及相关领域共发生投资事件95笔，涉及企业44个，投资金额达6.04亿美元。而仅2010年一年，中国电子商务行业就累计融资55笔，涉及40多家企业，合计金额超过10.6亿美元。

“B2C企业为占据市场领先地位，通过不断融资或上市来推动自身的发展，”中国电子商务研究中心分析师方盈芝表示，当当网和麦考林在2010年终结多年艰辛长跑，在美国资本市场实现IPO，引发了第一波B2C上市浪潮，其他大型网站也纷纷宣布完成巨额融资。而未获得融资的大部分中小B2C网站处于垂死挣扎的状况，行业呈现两极分化趋势。”京东商城近期更是宣布获得15亿美元融资，其中11亿美元资金已经到账，电子商务行业截至目前的最大单笔投资尘埃落定。

B2C行业近年来倍受资本青睐，主要由于增长空间广阔。2010年，中国网购网民增长到4.5亿，其中网购用户规模达1.86亿，网购用户增长超过50%。网购用户渗透率从2004年的7%增加到35%，而对比同期美国市场87%的网购用户渗透率，国内增长空间不可小觑。伴随网购监管环境逐渐规范，物流配送体系的逐步完善，以及购物网站服务质量的提高，国内网购环境日趋成熟。

互联网创业者黄诗樵告诉记者：“互联网行业资本运作效率较高，网站的核心价值在于规模 and 用户数量，这两者都需要重金投入。也正因此网站运营资金量大，前期投入资本的套现冲动很强烈，因此大部分企业都以上市为主要目标。随着网购用户迅速增加，电子商务市场将空前膨胀，将催生一大批优秀的上市公司。

也有分析人士认为，中国B2C在资本的运作下纷纷走向IPO，从侧面也体现出投资B2C的热潮已经开始下滑，诸侯纷争战局初定，投资方往往在行业最景气阶段运作上市以获回报。

据记者了解，2011年和2012年对B2C行业意义重大，不少风投人士都计划在此期间集中筛选项目启动上市。在他们看来，一步慢则步步慢，等到洗牌期都结束了，巧妇也难为无米之炊。