



调查山东

□本报记者 吴宝书

近来，御青茶业董事长王玉峰忙得不可开交：刚刚接受LIONFUND(亚洲)私募股权投资基金(以下简称狮子基金)及青联投资660万美元风险投资，又迎来山东省高新投的考察人员，并且年底前有望上市。

一个茶业企业，缘何得到资本市场的青睐？还有哪些农业企业被私募或风投等资本看好？

### “新农业”渐成资本新宠

近几年，随着人们对农业企业价值的重新认识，特别是新农业概念的提出，使得一些投资公司把目光投向了这一以前比较冷门的领域。

记者了解到，御青茶业以定向增发的形式，向狮子基金、青联投资有限公司出售部分股权，御青茶业因此成为狮子基金在大中华地区投资的第一家公司。根据协议，狮子基金和青联投资分别以每股6美元的价格认购其100万股和10万股普通股，总认购价为660万美元。

御青茶业表示，融得的资金将主要用于扩大在日照的茶业种植基地、引进高端人才，加强“御青茗茶”及“华夏茶联”品牌连锁店运营、商务扩展和并购等。

新农业的代表是新农企，它们不同于传统的农业企业，而是拥有新型商业模式、核心竞争力、资源整合能力强、成长性强的新型企业。以御青茶业为例，这家集产供销培研于一体的茶业经营企业，成立虽仅10年时间，却在行业佼佼者。

数据显示，自2006年以来，创投和私募股权投资机构在现代农业领域中的投资案例和投资金额快速增长。2006年至2008年，年投资案例增加1.75倍，年投资金额增长4.15倍。2006-2009年上半年间，有69起创投或私募股权投资机构投资农业企业案例，涉及金额约

# 资本看好新农企



“日照绿茶香飘八方，采茶表演也成了当地一道独特的风景”，这里或将诞生我省首个农产品上市企业。摄影/卢鹏

7.08亿美元，约合50亿元人民币。

其实，我国还有不少新农企走出国门，成为国际资本市场上的新宠。永业国际集团是一家主要生产植物喷施剂生命素为主要产品的新农企，在国际金融危机影响最深的时间段登陆纳斯达克主板市场，成功募集资金6000万美元，加上以前三轮私募，永业共在华尔街赢得1亿美元的投资。

### 资本看中创新模式

在资本界看来，要成为新农业投资项目，至少需要具备三个条件：一是成规模的种植和养殖基地；二是工业化的标准控制和生产流程；三是最终能够建立全国性乃至全球性的市场。

青联投资山东分公司总经理徐磊说：之所以投资御青茶业，就是看重其打造的从种植到加工，再到渠道和品牌的完整产业链。在他看来，企业是否拥有自己的独立源头，是否能够实

现对产品的完全控制，是他们衡量一个农业企业是否具有投资价值的首要标准。

中国的茶产业已经有几千年的发展历史，但一直是“有名茶无名牌无名企”。其中一个重要原因是，商业模式不适合现代市场要求。御青茶业的发展模式却明显与众不同：先有渠道后找源头，俗话说就是“城里人下乡”。先在主要销售市场建立营销渠道，打造商业品牌，采用“倒推法”进入产业链上游。

王玉峰说，御青茶业也走过很长一段时间的“公司+农户”之路，但他很快发现此路不通。王玉峰开始琢磨其他的方式。他想到：英国出产的立顿红茶无论是出现在美国或是中国，都会给消费者一种安全的感觉，这是为什么？其实就是立顿解决了产品源头的问题。

为了把控源头质量，御青探索出一个“股份制合作社”的方式，即先注册一个股份制公司，然后给茶农一定比例的股份，与其形成利益共同体。在利益分配上，除了支付给农户茶叶的各种款项外，每年还会留出一比例

销售利润进行再分配。比如一个“合作社”股份公司，一年实现800万元的销售目标，那么就会拿出5%来给持股的种植农户。

永业国际也是一家新农业企业，独特的商业模式赢得了国际资本的青睐，2009年登陆美国纳斯达克全球精选板块。公司总裁程坦认为，厂家与经销商、用户不要成为博弈关系，而要成为一个利益共同体。于是，永业在每个村庄建立了“农业科技服务站”，农民不在这儿能买到公司产品，还能享受到技术服务、奖励、教育基金等。

### 黏住客户才能可持续发展

完整的新农业产业链条，在于成功控制上游原料品质和工业化生产之后，能否打造一个长期吸引更多消费者的商业模式。

农产品不同于一般的工业制成品，从种植到销售产业链都很短，如何在这么短的产业链条中，释放各个环节的压力，就需要在下游建立自己的核心竞争力。比如御青茶业目前已经建立的旅游生态园、养生研究院和培训学校等，基本上就是御青茶业对资源进行整合的一种尝试。

御青在全省建有130多家专营店连锁店，形成了一个覆盖效率很高的销售网络。王玉峰建立了中医药研究所，请有效会员做客，以便从养生、茶文化的角度了解科学饮茶的方法。同时，御青茶业还邀请会员到位于日照的御青茶博园风景区体验采茶、炒茶等过程。通过这些实地的体验活动，使消费者和公司之间形成了良性互动，最终实现了“黏”住顾客的目的。

这一模式收到了意想不到的效益。一些旅行社看到其中的商机，纷纷找来，要求把茶博园纳入旅游线路。在夏季的旅游旺季，茶博园一天能接待几百人的游客，不但茶叶销售量大增，并且带动了茶艺、特色茶叶饮食等消费。

据王玉峰介绍，“御青茗茶”专卖连锁店和日照御青茶博园风景区已成为御青茶业主要的收入来源。

及时的现象，使得国内成品油的价格更好地和国际市场的变化接轨。

### 定价机制如何市场化？

新的定价机制颁布以来，一直存在许多模糊条款，定价机制明确了当国际油价处于每桶80-130美元和130美元以上的两种管制情况。但是，在上述两个区间内价格政策表述过于笼统，缺乏具体细节。而今年以来，不到条件调价和到条件不调价就使得定价机制更加趋于模糊化。

我们可以理解所谓的最终解释权归于发改委，是要避免市场大量的投机行为，维持市场秩序。不过如上两种情况下的价格管制可谓都是以牺牲国内成品油生产企业的利润来实现的，但这也造成出现“油荒”的可能性加大。

不过，国内成品油的平均加工成本和适当利润这两项指标却不明确。在平均加工成本的保护下，炼油企业丧失了主动降低生产成本的积极性。同时从几大油企的业绩报告中也可以看出，无论国际油价涨跌，炼厂生产成本如何，成品油销售企业都可以获利，不会亏损。

种种矛盾下，市场消费者难以真正相信所谓的成品油定价机制趋于“市场化”，因为大家看到的成品油市场仍旧是被几大油企所持续垄断的。只有政府管理部门继续严格规范、完善市场经济秩序，坚决打击市场上的投机倒把等不正当竞争行为，切实履行好监管职能；同时，还要尽快建成原油、成品油储备体系，以实现国家对成品油市场的有效调控，市场化的道路似乎才能真正行得通。

# 油价市场化仍旧可望不可及

□王亚楠 刘伟 陈晴

国内成品油市场到期到下调条件迟迟未调，新成品油定价机制的突然“模糊化”，引起一番关于“发改委评估修订成品油定价机制”的讨论热潮。“追涨不追跌”的市场趋势不得不让人对成品油定价机制再次质疑。

### 定价机制趋于“模糊”

自6月1日发改委下调成品油最高零售限价后已经是近3个月维持成品油最高零售价格稳定。国内成品油最高零售价格迟迟不调并不是没有达到发改委调价的条件，7月末下调价格的两个条件一度双双达到，而发改委并没有及时下调价格，而是在外界的质疑和舆论的压力下，对外发表尚未达到调价条件的言论云云，使得业内人士不得不对新成品油定价机制充满怀疑和不满。

为此，卓创资讯将去年和今年的几次下调价格情况列表作了对比：(如下)

对比可以看出，2009年可以说是严格按照调节机制进行的。但是进入2010年以来，却是该调未调。市场上业内人士对于“成品油定价机制”模糊化深感不惑，而发改委的屡次解释则是要对成品油定价机制进行微调，防止市场

2009年			2010年		
满足22个工作日	满足“-4%”	调价时间以及调整幅度	满足22个工作日	满足“-4%”	调价时间以及调整幅度
7月29日	7月16日	7月29日 下调140、160	5月14日	持续未满足	6月1日汽油柴油 下调230、220
7月29日	7月16日	7月29日 汽柴各下调220	6月30日	7月22日	未调价
9月30日	9月23日	9月30日 汽柴各下调190		-4.10%	

投机等等，定价机制从明晰化逐步趋于“模糊”。

### 缩短“调价周期”成最大盼头

而在每次提起成品油定价机制微调的时候，议论的焦点总是离不开“调价周期”的问题，尤其是在去年的调价中显现出来的“追涨不追跌”现象，使得许多业内人士不止一次的纷纷质疑“22个工作日”的调价周期偏长，需要相应的缩短调价周期。

现行成品油定价机制不完善这一点也是发改委所承认的，在机制的缺陷中，成品油价格上涨时各地经常出现囤油现象，调价时间也有一定的滞后，并且考虑到经济以及民生的现状，上调幅度经常不到位，有时候也没能完全

反映生产成本。这就导致了成品油调价在油企和消费者中两头不讨好。

由于调价时间滞后，市场上往往会出现原油价格变化和成品油调价方向相反的现象。自去年10月以来，国际原油价格基本维持于70-80美元的大区间进行波动，而根据22天移动平均变化超过4%，才进行调整的原则，往往出现的是移动平均线上行达标的时候，原油价格已经出现大幅下跌，而移动平均线下行达标的时候，原油价格却又重新处于高位，造成了应该根据规定调整价格时市场情况却不允许的尴尬局面，结果就使得今年以来，成品油的零售价格调整次数屈指可数，消费者的不满情绪也日益升温。

卓创资讯分析人士称，若将成品油的调价周期缩短，无疑将会避免国内成品油价调整不

# 山东汽车谋求新突破



□本报记者 彭辉  
本报通讯员 张起帅 林永波

8月16日，2010中国汽车产业高峰论坛在荣成举行，诸多专家学者为我省汽车产业“把脉”问诊。“十二五”将是汽车产业发展的黄金期，也是我省汽车产业实现由大变强的关键时期。

### 山东汽车抢占全国头把交椅

“经过多年的发展，我省汽车工业规模不断扩大，技术和质量水平不断提高，竞争实力显著增强，已形成商用车、乘用车、摩托车、发动机及零部件等门类齐全，品种丰富，竞争力较强的汽车产业体系。”山东省汽车行业协

8月16日，华泰汽车首款B级柴油汽车下线，标志着华泰汽车正式进入了轿车市场，也让山东由此结束无自主品牌轿车的历史。摄影/彭辉

配合率率达到80%以上。气制动ABS、8AT自动变速器、全铝车身、锂离子电池等自主创新项目实现了重大突破，在国内外市场上产生了重大影响。

### 高速增长难掩“短板”局限

“‘十一五’以来，山东汽车工业真正驶入了发展‘快车道’。汽车工业总产值由2005年的784.22亿元，增至2009年的2437.92亿元，年平均增长32.78%，高于全国增长速度。今年前七个月，我省汽车产销仍属于较高的增长态势。”魏学勤说。

高速发展的背后，也有诸多隐忧。“自主开发能力薄弱，零部件产业相对滞后，是全国汽车行业普遍存在的问题，山东汽车企业也未能避免。”中国汽车工程学会常务副理事长付于伍说。

我省汽车产业的产品趋同化还比较严重，技术含量和附加值不高，在安全、节能、环保和高端技术方面与国外同类产品相比还存在不小的差距。在零部件产业方面，全省近900家汽车零部件企业分散在17城市，销售收入过10亿的企业不到20家，规模偏小、专业化程度低，缺少高技术含量、高附加值的关键技术和产品，自主创新能力弱，核心竞争力不强。

此外，我省汽车产品的结构还不尽合理。去年，我省乘用车所占比重只有40.5%，远低于全国75%的比重，乘用车市场占有率低，缺乏具有较强市场竞争力和发展潜力的品种。

### 八大基地蓄势待发

“十二五”期间，我国汽车市场将由导入

### 山推设立28家4S专营店

□记者 吕光社  
通讯员 马辉

8月24日，记者从山推工程机械股份有限公司获悉，山推31家代理公司已有了28家成为山推字号的4S专营店。这种营销模式推动了山推销售收入迅猛增长，今年上半年公司实现销售收入近70亿元，达到去年全年水平。

目前，山推已有道路机械、混凝土机械、推土机、挖掘机、各种零部件等多种产品，产品体系较为完备，在全国布点4S店可以使售后服务更加有保障。专营店独立承担销售区域内的销售、配件、服务和信息反馈，为客户提供更加可视化、标准化的服务；专营店下边还设有多个销售网点，扩大了市场销售力量。

### 三氟乙酸新工艺通过验收

□通讯员 程元金 李文立

8月20日，山东兴氟材料有限公司投资838万元研发的三氟乙酸生产新工艺通过鉴定。

三氟乙酸(TFA)是一种重要的脂肪族含氟医药中间体。因技术复杂，国内市场一直被进口产品占据。

为破解国内三氟乙酸依赖进口、价格昂贵的问题，促进国内氟化工发展，山东兴氟材料有限公司投资838万元用于研发三氟乙酸生产新工艺。采用新工艺后，每吨三氟乙酸单耗主要原料降低0.5吨左右；单耗三氯化硫可降低0.3吨左右；可节约综合能耗1600千瓦时，同比可降低成本费用13500元左右，经济社会效益明显。

### 保龄宝三成果通过省级认证

□通讯员 高汝宝

近日，保龄宝生物股份有限公司超声提取及膜分离制备玉米活性肽、山楂黄酮高效节能制备工艺、闪式提取高效制备生姜黄酮三项研究项目通过省级科技专家组鉴定。

保龄宝生物股份有限公司是以生物工程为主导的国家级高新技术企业，国家生物产业基地核心企业。先后承担国家“九五”“十五”“十一五”攻关课题，低聚糖、果糖糖、糖醇、膳食纤维等多糖类产品广泛应用于食品工业、人类健康、环境生态、动物营养等领域，以健康方案专家定位自我，成功塑造了“全球功能配料专家”的市场形象。专家组认为，上述科研项目达到了国际先进水平，予以通过鉴定。

### 比德文中标七省电动车下乡

□实习生 刘伟

比德文电动车在今年电动车下乡首轮招标中，取得江苏等七省电动车下乡资格，成为本次招标中最夺目的品牌。

比德文相关负责人表示，下乡产品设计中融入多项适合农村路况的新技术，从“防水、防盗、电控、舒适、安全”等多个性能出发，在多方面契合农村消费者的使用习惯；在品质检验方面，在原有128道产品检测环节上单独增加15项专检程序，车身采用高密度焊点高碳钢车架；比德文针对农村消费市场相对分散的特殊性，设立了3000售后服务网点、400部服务热线。

### 滕州工行理财业务发展迅猛

□通讯员 苗永峰

今年以来，工行滕州支行把提升理财业务综合竞争力作为重要工作来抓，有效推进了理财业务的迅猛发展。截至8月10日，该行累计营销各类理财产品13.2亿元，其中，个人理财产品12.7亿元，对公理财产品5000万元，比去年同期有大幅度增长。

据了解，该行采取搭建平台、客户管理、理财知识营销、宣传咨询、重点营销和综合营销等措施大力开拓理财业务，为客户提供专业化、全方位、优质高效的理财服务环境。其次，注重“金融理财课堂”“理财沙龙”等形式的知识营销，加强了投资理财知识教育普及，提升了工品牌在当地的影响力。

### 机械臂抓木机填补国内空白

□通讯员 许威力

近日，山东巨威机械有限公司自主研发生产的机械臂抓木机顺利通过样机对比测试，并投入批量生产。

该产品引进吸收德国技术，根据国内实际进行了本土化改造升级，实现了吊头无限制双向回转马达技术国产化，管臂及车架底盘等结构件采用高强度板材型材焊接，更适用于山地林地等野外复杂路况，成功配套120Hp大型拖拉机，填补了国内空白。整车符合欧美及国内的使用习惯和设计要求，价格仅有国外同类产品的1/3左右，主要适用于林场、码头及工矿企业的林木物料的装卸运输等业务。