

市场战略 | ShichangZhanlue

福建省泉州市安溪县的多家过亿茶叶企业正在进行 IPO 赛跑。按照当地政府的規定，第一家上市的茶企将获得 1000 万元的政府奖励，并获得一定的所得税返点。

安溪茶企 IPO 赛跑 茶企力争 No.1

□ 闫薇

以铁观音销售为特色的安溪茶企，一度跑马圈地快速开店以实现规模效益，力争成为福建第一家上市茶企，但之后国内 IPO 大门紧闭，其上市计划搁浅，再无具体进展。不过，与安溪临近的星愿茶叶以 8 亿人民币出售给中国矿业的高溢价，也促使着安溪茶企悄然竞相规范、审计并引进股权投资，为筹划上市做准备。

除了安溪本地资本外，高能资本和摩根斯坦利也将目光投向茶叶，这一板块在 A 股市场尚无一家企业上市。

吸引注资

7月30日，安溪铁观音集团开始为其形象大作宣传，这是为其上市铺路的其中一步，在其集团内部，已经组建了上市办公室。

安溪茶业委员会主任陈水潮透露，目前安溪年销售额超过 1 亿元人民币的茶企超过 7 家，自 2006 年后，全部完成股份制改造，其中安溪铁观音集团和八马茶叶是较为积极的两家。

过去安溪茶叶企业虽多但是多为当地民营资本进入，难以形成大品牌。安溪茶叶总公司负责人表示，如果能够上市融资，就能改变过去传统经营模式，提升当地品牌。安溪茶厂也在试图通过“公司+基地+农户”的商业模式引来 VC 注资，通过资本介入完成 IPO，拉动产业规格化发展。在安溪，除了由香港控股的大自然茶业科技有限公司外，其余全部为安溪本地资本控制。

为鼓励当地茶企上市，安溪县政府还推出诱人政策，对第一家上市茶叶企业，县政府将给予 1000 万元奖



励。并适当进行所得税返点。安溪茶业总公司人士透露，为促进福建企业上市，安溪政府已邀请了证监会人士赴安溪给茶叶企业培训。

陈水潮告诉记者，福建目前有 7 家茶企业，IPO 一旦完成将拉动现有规模已过百亿的茶叶产业升级。记者了解，目前高能资本有限公司已成为安溪铁观音集团的主要风险投资股东。摩根斯坦利也与安溪方面接触。由于安溪铁观音集团和八马都属于辅导期，其拒绝透露资本层面信息。

IPO 路径

目前，国内尚无上市的茶叶企业。不过，安溪并非没有参照版本和竞争对手。目前，云南普洱以及四川竹叶青亦吸引风险投资，试图率先通过证监会认可。

试图登陆深圳中小板、创业板的铁观音系除了安溪铁观音集团，还有深圳政府直属的深创亦投资云南龙生茶业；普洱系有茶业老字号吴裕泰等；绿茶系包括四川竹叶青、安徽天方。

国内最大的茶叶综合企业天福集团预计明年赴港创业板上市，私募基

金正在为公司做前期辅导，公司拟引入建设银行做策略股东。竞争亦激烈。八马茶业有限公司也透露，八马茶业目前已经完成了 3 年来的会计报表审核工作，上市目标是深交所中小板。

延伸阅读 | YanshenYuedu

规范操作是上市的关键

安溪产业总公司负责人告诉记者，目前 7 家茶叶企业中哪一家上市概率更大，重点要看规范操作情况。

此前，福建茶叶企业的特点之一是，家族式企业，资金困窘。另一个是运作成本高，毛利率降低。该负责人指出，目前茶叶品牌企业的毛利润在 30% 左右，茶叶批发商的利润仅在 15% 左右。

“一般从安溪茶农处收购的毛茶，都是带梗的，每斤茶叶梗重接近 30%。去梗后，一斤毛茶的出茶率仅有 60% 左右。200 元一斤的茶收到茶厂，成本即变成 300 元每斤。”该负责人还透露，“福建铁观音集团、华祥苑与钓鱼台合作的钓鱼台系列，每斤价格在 2000 元以上，但是这种数以千计的产

而去年此时，安溪近邻星愿茶叶的高溢价出售为安溪茶企业提供了范本。去年 7 月，于香港上市的中国矿业以 6.4 亿完成收购武夷山岩茶“大红袍”企业星愿茶叶，实现了该茶叶企业借壳上市。

中国矿业 2008 年业绩因投资金红石等矿产而大幅减值，但董事会斥资 6.5 亿收购星愿有限公司，借此导致股价一路上涨。借壳上市后的星愿茶叶，还作出 2008 年度巨额盈利的保证，意味着中国矿业在这项投资中有高达 12% 的投资回报，对 2009 年盈利有实质支持。

福建安溪茶叶总公司负责人介绍说，安溪茶叶企业将不会选择借壳上市，而是直接 IPO，其中，大自然、三河等公司已经准备了两年，进行了审计和规范工作。安溪铁观音集团也已经筹备了上市办公室。

业的产量十分有限。”

这就如同茅台，对水、产地、空气湿度要求十分严格。只有在安溪本地生产的安溪铁观音算得上上乘，这一品种除了安溪产品就难以保证品质。最北的产茶区也不能超过北纬 38 度。

而安溪铁观音的制作又与农茶的工业相关。与绿茶、红茶不同，半发酵茶铁观音往往是在晚上发酵的。同样，不同的做茶师傅产出的茶叶品质也不一样，这就为标准化提出了挑战。

该茶叶总公司的负责人指出，“茶的品质包括天、地、人和三个因素，茶师的性格和心情也会影响到茶叶质量的好坏。”

(小薇)



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 136

马家军政委(上)

□ 赵晏彪

汪海和马俊仁，一个是山东汉子，一个是东北汉子。两人虽然多年未曾相识，却都有一样的烈火性格，一样爱吃大葱蘸酱。两人还有一个共同的特点：非常在乎中国的脸面，非常看重民族的气节。马俊仁常说：“能让我佩服的人不多，汪海算是一个。”汪海经常夸马俊仁：“我最喜欢老马‘宁肯死在跑道上，也不躺倒在病床’的那股拼劲。”

汪海与马俊仁是真正的情投意合，两人一起把酒论英雄，马俊仁说自己是马家军的“军长”，汪海也不客气了，干了一杯说：“那就让我当马家军的政委。”两人一高兴，又把酒杯碰得山响，再一饮而尽，从此以后“马家军政委”这个美名就这样叫开了。

在 1996 年的全国八运会上，当马俊仁的弟子包揽女子 1500 米前 6 名，并全部超过奥运会纪录时，全场人声鼎沸，所有的目光和镜头都对准了观众席上身着“双星”T 恤的马俊仁。

正当人们欢呼之际，马俊仁突然变魔术般地举起一块红色牌子，牌子上面一行大字赫然醒目：双星集团奖励马家军 80 万元！霎时，场上镁光灯闪烁不停。

马俊仁一边接受记者们的采访，一边向热情的观众致谢，并不失时机地将身边的一个汉子介绍给记者说：“这就是我老哥汪海，青岛双星集团的老总，他的运动鞋在美国都是免检的，马家军就是穿他的鞋。”

马俊仁接着又说：“汪海是著名企业家，我们两人都想做点为民族争气、为祖国争光的事。我带队伍，创纪录有困难时，他帮了我。今天他创世界名牌，需要拍广告，我怎么能手旁观？”

有人曾私下向马俊仁打听，“拍这个广告，双星给了你多少钱。”马俊仁拍着胸脯说：“别的公司叫我拍，500 万我也不干，给双星做我老马分文不取。现在中国制鞋业比较艰难，老哥汪海的日子也不那么好过，双星是中国名牌，质量又那么好，我马家军都穿他的。能为这么好的国有企业做点事，我心甘情愿。”

马俊仁还说：“我之所以能重新挺起来，和汪海的支持是分不开的。”马俊仁是在他最艰难的时候认识汪海的，而汪海之所以出手援助马俊仁，正是看重他的民族精神。两人的相识与合作，纯属义气之举。

(下期刊登“马家军政委(中)”)

奔驰比亚迪牵手开发新能源汽车

位于深圳坪山的比亚迪总部近日挂上了一块牌子——“深圳比亚迪戴姆勒新技术有限公司”。合资公司注册资本 6 亿元人民币，双方各占一半股权。

与传统的“市场换技术”中外合资企业模式不同，这是一次中外企业本着品牌平等和技术平等的合作。比亚迪与戴姆勒双方将共同创立及拥有一个新品牌，计划于 2013 年推出首款新能源汽车。

据介绍，合资公司开发的新一代电动汽车将结合奔驰在电动汽车结构和安全领域的专有技术，以及比亚迪的汽车电池和驱动技术。

业内人士表示，中国新能源汽车市场发展前景良好，今年 3 月国务院出台《汽车产业调整和产业规划》提出，未来 3 年将形成 50 万辆新能源汽车产能。此外，财政部公布了力度很大的电动汽车补贴计划，深圳等地出台了相应的补贴措施。

从目前奔驰和比亚迪的合作协议看，新产品将定位中高端市场，价格在 30 万元左右。在中国新能源汽车购车补贴之下，合资公司的新车型将具有一定的市场竞争力。“花 20 万元能买到奔驰的产品，对众多消费者来说很有诱惑力。”正确使用比亚迪电动汽车的深圳车主林国军说。

目前，大新华物流旗下已经有 7 家海运公司，不过航运业务主要集中在集装箱运输和干散货运输领域，而且也曾收购已经成熟的但盈利能力不太好的航运公司。

(彭勇 叶前)

海航洽购挪威海洋重型运输公司

通过成立大新华物流控股(集团)有限公司(下称“大新华物流”)并进行多项收购而全面介入航运物流领域的海航集团，又将通过收购一家挪威的船公司，拓展在航运方面的新市场。

国家发改委日前发布公告称，核准大新华物流收购挪威海洋重型运输公司股权项目。

对记者透露，大新华物流的确在洽购挪威这家船公司。不过此前，双方只是签署了框架性协议，目前获得国家发改委的批准，也只是完成了项目的立项，之后还有大量的工作要做，比如落实股权、投资金额等相关谈判细节，然后才会正式签署协议，预计要到 9 月份以后。

大新华物流另一位参与此项交易的知情人士则对记者透露，公司希望最终能够控股挪威海洋重型运输公司，至少占据 50% 以上的股份，目前正在就收购价格等细节进行具体洽谈。

李忠对记者介绍，挪威海洋重型运输公司是挪威一家经营特种船运输的大型公司，主要运输钻井平台等海洋重型设备，这家公司是全球第二大海洋重型运输公司，与荷兰另一家公司几乎垄断了特种船运输这一领域。

这也意味着，大新华物流将通过收购挪威海洋重型运输公司，迅速介入新的特种船运输领域。

(陈姗姗)

中石油欢迎民企进军油气行业

合作地首站锁定浙江

□ 钟晶晶

据报道，中石油集团副总经理李新华 5 日在杭州与娃哈哈、正泰等多家民营企业举办了一场大型合作洽谈会，这也是在今年国务院出台“非公 36 条”并要求有关部门和企业积极落实后，油气领域的老大中石油首次举办如此规模和形式的洽谈会。李新华在会上还对民营企业进入油气行业表示欢迎。

合作地首站锁定浙江

记者日前从中石油内部获悉，浙江仅是中石油选择对民营企业合作的首站，因为这里民营资本活跃，实力强，今后还可能在别的区域举办类似

的合作洽谈会。此次参与洽谈会的浙江民营企业多是非能源领域的行业，如娃哈哈为饮料食品行业，而正泰集团、复通集团、超达阀门也多是工业零部件的行业。这也意味着除了对民营油企开放，中石油已经将与民营企业的合作推进到各行各业。

厦门大学中国能源中心主任林伯强则认为，这样的开放并没有实质意义，这些零部件企业或者饮料食品等行业中石油本身就不涉足，在此之前中石油的工程建设和或者是便利店都需要与这些企业合作，只是此前在一些关键设备上可能外资企业的竞争力更强，民营企业参与度不够。

鼓励民企进入油气行业

值得注意的是，在此次洽谈会上，娃哈哈集团董事长宗庆后明确表示希望进入油气行业，“能源行业对我们国家是一个重要行业，他有 17000 多个加油站，我们在非油业务上也可以进行合作，另外看看在油气方面有没有合作机会，以前是进不去嘛，现在可以进去了，有机会我们进入这个行业。”李新华表示，“这个领域过去一般来说民营资本是没有进来，或者是不容易进来，现在的国务院 36 条允许、鼓励民营资本进来，我相信浙江民营企业家的战略眼光和市场化的运作思维，他们一旦觉得这个项目能够带来回报，应该说是不成问题的。”

林伯强认为，中石油愿意在油气开采或原油进口上与民企合作才是真正的开发，但在这些核心业务上要取得实质进展还很难。

FACC 镇江设公司 将参与国产大型客机研制



国)公司发展成为国内航空内饰和结构件的专业化生产基地。

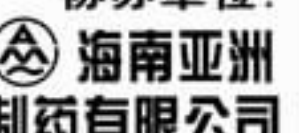
FACC 公司全称未来先进复合材料股份公司，是一家在奥地利注册，专门从事研发和制造航空复合

材料结构件及系统和内饰产品及系统的专业化公司，长期为波音、空客、中国商飞、庞巴迪等生产飞机结构件和内饰件，是波音 737 和 757 飞机翼梢小翼的唯一供应商。

记者 6 日从中航工业集团获悉，香港未来国际航空投资股份有限公司(中航工业西飞控股子公司)、新美龙汽车内饰有限公司将共同投资成立 FACC(中国)公司，以承担大型客机 C919 内饰系统的研制生产任务。这标志着 FACC 公司正式成为 C919 大型客机项目重要的系统供应商。

FACC(中国)公司设在江苏镇江，注册资本不低于 6000 万欧元，预计总投资额不低于 1 亿欧元，预计明年一季度开工兴建，2012 年建成投产。

中航工业总经理林左鸣说，设立 FACC(中国)公司，就是要充分发挥 FACC 公司在先进航空复合材料，尤其是飞机内饰和结构件制造方面的优势，更好地支持国产大型客机研制，进一步融入世界航空产业链、融入区域发展经济圈，加快把 FACC(中

协办单位：

海南亚洲制药有限公司
 董事长 楼金
 总经理：
 地址：
 海口市国际商业大厦 12 层
 电话：0898-66775933
 传真：0898-66700763