

## 外资涌入二甲醚 新奥集团获参股

□本报记者 阮晓琴

8月2日,世界银行集团下属国际金融公司(IFC)与中国著名民营企业新奥集团在华盛顿IFC总部签署了总值1.45亿美元的二甲醚项目投资协议。其中,国际金融公司对该项目股权投资为1000万美金,贷款为1.35亿美元,而且日后贷款额还有望提高。由于二甲醚能替代柴油,缓解中国石油供应紧张局面,国内正掀起二甲醚投资热,外资公司也卷入这场投资热潮。

该项目贷款将会用于新奥集团在内蒙古地区40万吨二甲醚项目(第一期项目)的设计、建设和运营。

据了解,新奥集团的新能源

化工有限责任公司在内蒙古达旗的煤化工项目,一期工程年产60万吨甲醇、40万吨二甲醚,投资23亿元,年耗煤150万吨。已列入内蒙古2006年新开工的重点项目,该项目已通过国家发改委核准。二期工程年生产甲醇240万吨,并由甲醇制烯烃,成为新的清洁能源替代产品,年耗煤炭550万吨。

IFC作为世界银行集团成员之一,主要利用自有资源和在国际金融市场上筹集的资金为民营企业发展提供以项目融资为主的综合服务。

新奥集团是以清洁能源开发利用为主要事业领域的综合性企业集团,是中国最早涉足城市燃气

的民营企业之一,目前已形成

了能源分销、能源装备到能源化工为一体的能源产业链。旗下有三家上市公司:威远生化、安瑞科和新奥燃气。

二甲醚属于清洁能源,是近来引起世界广泛关注的新型清洁能源。由于物理性质类似于液化石油气,它有望成为主要石油替代产品——主要代替车用柴油和石油液化气。

据了解,除了国际金融公司,美国十大财团之一的洛克菲勒公司也挤入中国二甲醚投资行列。今年三月份,洛克菲勒公司与山东久泰化工公司签订了合作协议:洛克菲勒公司将根据双方认可的价值以现金方式一次性购买山东久泰化工公司31%的股权,合作期限为40年。

## 二甲醚标准或年底将出

□本报记者 阮晓琴

记者近日从全国醇醚协会获悉,二甲醚标准已搭建基本框架,如果进展顺利,预计将于年底出台。全国有6家企业参与了标准的制定。醇醚协会人士评价说,标准是行业准入和行规的重要门槛。

全国醇醚协会人士介绍,正用制定的二甲醚标准包括两个内容:一、二甲醚生产标准,内容侧重于生产,此项工作由全国化学标准化技术委员会有机分会主持;二、城镇

燃气用二甲醚标准,主要是规范混液化气行为。

山东久泰化工、河北新奥集团、四川泸天化、河南贞元、广东凯达和东睿集团都参与了标准制定工作。据称,他们都已投资或将有意投资二甲醚项目。

目前二甲醚的主要用途是作为气溶胶、气雾剂和喷雾漆料的推动剂。据有关资料,作为化工原料,当前全球二甲醚产量在20万吨左右;我国目前二甲醚产能10万吨,2005年产量只有3万吨左右。

## 如新计划直销试点覆盖重点城市

安利已申请直销牌照

□本报记者 全泽源

昨日,刚刚获得商务部直销牌照的如新(中国)公司在上海召开新闻发布会,该公司总裁邱锦云表示,如新将首先在上海试点单层次直销,并准备今年第四季度申请把直销试点范围扩大至江苏、浙江、福建、广东以及北京,明年争取覆盖全国所有重点城市。邱锦云称,上述五城市如果申请顺利,明年一季度就可以进行直销员的运作。同时,记者昨日获悉,安利近日已在中国商务部网站提交了申请直销牌照声明。该声明称,安利(中国)向政府主管部门上报了《关于申请直销经营许可证的报告》,申请直销经营许可证。

### 开始两条腿走路

与安利等早期进入中国的直销企业不同,如新是个后来者,这虽然使得如新在品牌知名度以及市场熟悉程度不如前者,但是如新也有后来优势,就是不需要按照政府的新规定进行转型,可以比较顺畅地开展单层次直销。邱锦云把此比喻为第二条腿。

“拿到直销牌照之后,我们整个策略的调整就是开始两条腿走路。”邱锦云说的第一条腿就是该公司过去三年多实行的“职工+直营店”的模式,“另外一条腿还没有学会走路,刚刚开始,这条腿就是我们开始要招聘像雅芳公司一样兼职的直销员。”

据邱锦云透露,如新将在上海招聘3000到5000兼职直销员。另外,如新将继续保持此前的直营店模式,并计划年内新建20家直营店,使得如新全国直营店将达到180家。而相应的直销服务网点也要开设700家。

如新中国公共关系部经理韩志远接受上海证券报采访时认为,获得牌照标志着如新在中国进入新的发展阶段。据悉,此次如新获得的牌



右为邱锦云

照只能在上海8个区开展直销,不过直销产品则多达122种个人护理品。这些护理品都产自如新在浙江湖州开设的工厂。为了配合如新今后的大步扩张,如新公司去年已经增资3000万美元在上海奉贤区新建新工厂。韩志远透露,工厂即将开工。

### “相信安利也会拿到”

对于为什么如新能够赶在安利的后面拿到直销牌照这一问题,邱锦云认为,如新过去过去三年半经营的模式得到了国家工商总局的高度认可,认为这模式非常适合在中国直销环境里面经营。“160家直营店都是如新自己开设的。”这与雅芳的加盟店大不同。“我觉得拿到直销牌照跟我们运营模式是分不开的。”邱锦云说,我们也希望安利未来也能够拿到牌照,我相信他们应该也可以拿到。

近日,该公司刚公布的二季度财报显示,该公司大中华区和北亚的销售同比有所减少。大摩最新报告称,如新2005年在中国的营业额为1.022亿美元。如新公司一位高级经理说,希望6年之后在中国的销售额增长4倍,达到5亿美元。

## 许敏辞职 奇瑞推进机构改革

□本报记者 吴琼

昨日,记者获悉,原奇瑞汽车工程研究院院长许敏辞职,由奇瑞汽车副总经理陆建辉接替其职位。

“上周三,许敏正式离开奇瑞,三名高层随许敏离开奇瑞。”据接近奇瑞汽车的人士透露,“目前许敏暂时呆在上海的家里。”

据悉,许敏的离开,对奇瑞自主研发有一定的影响,但公司一切正常,仍按计划实施其自主品牌研发战略。

一个月前,业内传出许敏离开奇瑞的消息。在7月份的广州车展上,许敏离职一事已基本明确。当时,奇瑞自主ACTECO 1.6L系列发动机亮相时,许敏并未出现。而许敏在奇瑞的最大成就之一就是,帮助奇瑞实现了自主品牌发动机从设计到批量生产的过程。

业内盛传,许敏离职因其权力被削弱,由原来统管汽车工程研究院、商用车研究院、试验中心。鲁俊也是第一次浪潮时加入奇瑞的。原奇瑞的本土管理者收权原汽研院的四分之一。

接近奇瑞的人士称,目前奇瑞的机构改革仍在进行中,未来仍有不确定性因素存在。

## EMS加速御敌 中邮航首开国际航班

□本报记者 索佩敏

昨日随着一架中国货运邮政航空有限责任公司(以下简称“中邮航”)标志的货机从首都机场起飞至韩国首尔,作为邮政业务航空承运人的中邮航正式开通国际货运航线。面对中国快递市场的全面开放,国际快递巨头的不断入侵,中邮航也飞出了国门争夺国际航空货运市场。

中国货运邮政航空有限责任公司于1997年正式开航。2002年,公司由南航与国家邮政局重组并合资经营,公司注册资本3.949亿元,其中,国家邮政局持股51%,南航持股49%。中邮航支撑着中国EMS“全夜航”发展。

中邮航方面表示,依据邮政“十一五”规划要求,国家民航总局将在南京禄口机场建设中国邮政速

尹同耀坦言,“知识分子,管理水平不行。”

奇瑞内部人士称,这才是许敏离开奇瑞的原因。

许敏在奇瑞发展的第二次浪潮中(海归浪潮)加盟奇瑞。此前,许敏在海外颇有名气,曾任美国汽车工程师协会(SAE)学术会议的发动机燃烧分会主席,并曾任职于通用、福特和伟世通,从事发动机燃烧系统的设计。在其带动下,不少海归技术精英回国加盟奇瑞。知情人士透露,许敏希望从国外招一个团队,将自主品牌研发做起来。但团队的作用并未完全体现出来。

接替许敏职务的陆建辉在奇瑞第一次浪潮中加入,他是清华大学汽车专业硕士;2003年第二次浪潮时,陆建辉和许敏组建奇瑞汽车工程研究院;2004年2月,陆建辉任奇瑞汽车副总经理。

目前,陆建辉与汽研院常务副院长鲁俊分分管奇瑞发动机研究院、商用车研究院、试验中心。鲁俊也是第一次浪潮时加入奇瑞的。原奇瑞的本土管理者收权原汽研院的四分之一。

接近奇瑞的人士称,目前奇瑞的机构改革仍在进行中,未来仍有不确定性因素存在。

上证第一演播室

从国美收购永乐看

## 商业零售行业“钱”景

零售行业是目前高景气度行业,国美收购永乐之后使商业零售业更受重视。本报记者就此话题邀请

上海商学院现代流通研究中心主任吴建国教授、招商证券零售/外贸研究员胡鸿轲进行网络视频互动

### 并不是规模做得越大越好

记者:国美收购永乐之后,家电市场由“三国演义”变成了“双寡头”的现象对行业格局产生的影响是什么?

胡鸿轲:我们更担心这两个企业的发展前景,小企业竞争的是短期爆发力,但对大企业而言,比的则是长期的竞争能力,谁能更持久,谁就能最终胜出。从这个角度看,新型系统决定盈利,物流配送体系决定成本。

记者:那这样是不是对供应商造成了挤压?

胡鸿轲:合并后最大的优势就是采购规模扩大,零售商向上游攫取利润。

吴建国:产生两个寡头是暂时的,因为从去年零售业开放开始,一些家电巨头已经开始准备进入中国市场,从全球的范围来说,中国的家电市场不但是三国演义。家电市场需要规模,但可挤压的利润相当有限,今后不仅要增大规模,而且还要增加对供应商的吸引力,商务部对此也有一定规定。严格地说,由于永乐前期的快速扩张才出现今天的局面,并不是规模做得越大越好,而关键要看是不是具有核心的竞争力。

记者:合并后对苏宁是否有挤压?

胡鸿轲:短期看,有一定的冲击力,但是苏宁的优势主要在于后台供应体系。既有自建服务体系也有外包体系因此具有一定优势,成本的降低可以抵抗和国美的竞争。

记者:苏宁的市盈率比国美高很多,怎么看这种倒挂现象?

胡鸿轲:公司成长性高,增长速度较快,估值就要高一些。国美和苏宁的区别在于他们不同的增长率。

记者:苏宁是否存在与大中合作的可能性?

胡鸿轲:苏宁和大中合作是有可能性的,合并是个必然的趋势。从可能性上看,苏宁有资本运作的优势,企业本身估值好,如果采取换股的模式去收购大中,不会超过20倍的市盈率。另外从地缘上看,大中和国美一样是在北京发展,苏宁并购大中会有明显的互补优势。



本报记者陆琼琼与吴建国(中)、胡鸿轲(右)进行网络视频互动现场

### 零售业会演变成两种模式

记者:目前零售行业“群龙无首”,高集中度是否会对行业竞争有利?

胡鸿轲:首先我对这个行业长期看好,中国人口多,还有人口城市化率和通货膨胀等变化。

今后15年,中国零售总额可以达到美国现在的水平,对零售市场是个促进。中国零售市场比较零散,所以还将有趋于集中的过程,家电就是竞争非

常惨烈的业态,超市、百货的地位也非常重要。零售业会演变成两种模式:后天进取的公司相对非常集中,投资的时候就要找到未来成为龙头公司的潜质,另外是先天具有潜力的公司。

记者:以后国内的二、三级市场还有什么新的发展潜力吗?

吴建国:我们国家城市化的发展是在二三线城市,

主要集中在长三角。世界著名的零售巨头把去年发展的重点转变为二三线城市,现在在那里非常适合大规模超市的进入,这样的地域前景还是非常好的。

我认为符合目前中国发展的情况,因为中国发展起步时间比较晚,起点也比较低,按照中国目前的发展趋势,10年内,中国的消费增长还将超过10%。

### 做商业地产要按一定比例投资

记者:国美的黄光裕一边做房地产一边做家电零售,商业地产增加了他的收入,那么商业地产在零售业的作用如何?

吴建国:最近几年商业地产和其他的地产一样,有一个非常高速增长。很多公司的发展战略上都有两种:一种快速发展依靠租用地产来实现门店的快速扩张,这种租用包括临时租用和长期租用两种情况。第二种

是用自有资金来发展,就是自己开发房地产。这两种模式各有利弊,最近几年地产增值比较快,可以得到更多收益,但是从整个经济发展来看,地产不可能永远处于快速增长的阶段,地产增值的速度会放慢。从世界大型零售商来看,采取的方式是按一定比例投资。

胡鸿轲:关于商业地产和零售的关系,以日本为例。从70到80年代是日本

房地产的景气周期,一般的运营模式就是在郊区购置一片地方,零售商放出消息说他要建一个超市,使房地产的价格得到上升,把房地产的价格补贴到零售商,滚动发展,到后来,日本房地产的泡沫崩溃,零售业也跟着消退。房地产的不景气导致零售业的泡沫破裂。国美并没有采取房地产带动零售,只是房地产的盈利用在零售上。

## 合资豪华车企构成整车认定获2年宽限期

□本报记者 吴琼

昨日,记者获悉,国家有关部门对构成整车特征的汽车零部件进口给出2年的宽限期。这给了华晨宝马、北京奔驰为首的合资豪华车企缓冲的机会。

日前,海关总署、国家发展改革委、财政部、商务部联合发布《关于推迟实施有关整车

特征的进口价格百分比界定标准以及有关汽车总成(系统)特征的A、B类关键件的区分标准》(以下简称:文件),明确指出,“原定于自2006年7月1日起实施的有关整车特征的进口价格百分比界定标准以及有关汽车总成(系统)特征的A、B类关键件的区分标准,推迟到2008年7月1日实施。”

“文件的直接受益者是以

华晨宝马、北京奔驰为首的欧美豪华车企。”申银万国证券分析师王智慧说,“如2006年7月1日该管理办法正式实施,华晨宝马、北京奔驰等豪华车生产企业的生产成本将增加18%左右。”

据知情人士透露,华晨宝马和北京奔驰的国产化率均在40%左右,其进口零部件总价值占整车价的60%以上。

这正是《构成整车特征的汽车零部件进口管理办法》(以下简称:办法)管制的范围。该办法规定:“进口零部件的价格总和达到该车型整车总价格的60%及以上的”及“进口关键零部件或分总成组装总成(系统),其进口关键零部件或分总成达到及超过规定数量标准的”,自2006年7月1日起构成整车特征,按整车征税。

发改委甚至制订了《汽车总成(系统)所属零部件界定范围》表,明确规定了何为A、B类关键件、及每一类关键件的合理进口比例。

“办法基本上无漏洞可钻。”王智慧说,“合资企业如想少征税,只能加大在中国的零部件采购;或者让其海外的关键零部件供应商迁至中国办厂。”