

5新股平均中签率0.94% 冻结申购资金约4735亿

证券时报记者 杨晨

近日股市走弱,投资者打新热情相应降温。昨日,顺荣股份、辉隆股份、洽洽食品、世纪游轮、三江购物公布中签情况,这5家公司平均中签率达0.94%,远高于上周尚荣医疗等4只新股平均0.53%的中签率水平。

其中,世纪游轮发行价30元,中签率最低,为0.44%;洽洽食品发行价40元,中签率最高,为2.07%。其余3只新股,顺荣股份中签率为0.68%,辉隆股份中签率为1.04%,三江购物中签率为0.47%。本次5只新股网上网下共冻结资金约4735亿元。

上周新增A股账户33万 创12周以来新高

中国证券登记结算公司22日发布的数据显示,上周单周新增A股账户数创下12个交易日以来的新高,但在上证综指攀升至2900点关口后,投资者“恐高”情绪显现,上周末持仓A股账户降至去年12月底以来的新低。

上周沪深两市新增A股账户为333127户,不仅较春节长假前后明显增加,更是创下去年11月底以来单周新增开户数量最大的一周;上周两市参与交易的账户达到1735.41万户,也创下近三个月来的高点;而截至上周末持仓A股账户数下降至5600.60万户,较春节长假后首个交易周末减少19.03万户。

A股市场上周明显反弹,上证综指已经反弹至2900点关口附近,这不仅大大激发了投资者的入市情绪,也增加了市场的活跃度。但在反弹过程中,持仓A股数量的下降,也显示出投资者“恐高”情绪显现,并开始逢高减仓。(据新华社电)

日期	收盘	涨跌幅	2011-2-22	收盘	涨跌幅
深证成份指数	12473.33	-3.10%	巨潮沪深A指	3229.07	-2.76%
深证100指数	4068.80	-2.83%	巨潮大盘指数	3001.18	-2.82%
深证300指数	3972.87	-2.76%	巨潮中盘指数	3942.12	-2.87%
中小板指数	6515.81	-2.47%	巨潮小盘指数	3838.62	-2.58%
中小300指数	1188.74	-2.27%	巨潮100指数	3089.15	-2.74%
创业板指数	1088.27	-2.63%	泰达环指	3451.84	-1.75%
深证治理指数	6937.88	-2.92%	中金龙头消费	5111.73	-2.23%

保监会:严处损害被保险人合法权益行为

证券时报记者 徐涛

针对当前车险市场的一些热点问题,保监会有关部门负责人昨日在接受记者采访时指出,根据《保险法》

规定,保监会遵循保护社会公众利益和防止不正当竞争的原则审批保险产品。保监会要求保险公司严格执行经保监会审批和备案的保险条款和保险费率,对于不认真履行保险条款义

务、严重损害被保险人合法权益的行为,保监会将依法严肃处理。

该负责人指出,下一步保监会将进一步改进和完善车险服务。一是推动车险产品创新,支持和鼓励财产保

险公司根据市场情况,不断创新、丰富商业车险产品和服务,不断满足人民群众多种类、多层次的保险需求。二是不断改进车险理赔服务机制,要求保险公司依法履行赔付义务。三是

指导中国保险行业协会及保险公司进一步完善车险“代位求偿权”标准和流程等,通过简化流程、单证、运用电子化技术等手段,为事故双方理赔提供方便。

民建中央今年“两会”将提交33份提案,60%为经济建设类

辜胜阻:高物价高房价高成本考验宏观调控

证券时报记者 郑晓波

昨日,民建中央召开新闻通气会,通报了民建中央今年“两会”提案的相关情况。据介绍,今年民建中央将向全国政协十一届四次会议提交33份提案,其中经济建设类提案占比达60%。

全国政协委员、民建中央委员蔡玲表示,今年民建中央提案的具体内容包括调结构与转方式、区域经济、财税金融、“三农”问题、对外开放、住房保障、生态环保、文化产业、物价稳定等,基本囊括

了民建中央近年所重点关注的有关国计民生的热点问题。

关于调结构与转方式的内容,民建中央提出了大力发展电子商务服务业、加快我国装备制造优化升级、加快我国加工贸易转型升级、引导游客进入新兴产业助推实体经济发展、优化金融体系促进经济发展方式转变、加强农业科技自主创新促进农业发展方式转变的提案。

关于财税金融方面的内容,民建中央提出了加强创业板制度建设、进一步完善中央与地方财政体

制、建立我国银行信贷资产长期平稳增长约束机制、完善地方政府性债务管理制度、完善财税扶持政策加快创新型国家建设、发展碳金融市场等方面的提案。

全国人大常委会委员、民建中央副主席、经济学家辜胜阻在通气会上表示,今年是实施“十二五”规划的开局之年,“两会”最重要的任务是审查批准“十二五”规划。同时,调整分配关系实现均衡共享式增长,推动国富向民富转变是今年经济工作最大的看点与难点;应对高物价、高房价和高成本“三高”是对

政府宏观调控的最大考验;用工荒拐点将成为倒逼发展方式转型的最大推力,政府要因势利导推动经济转型;解决公共产品短缺实现公共服务均等化,是关乎百姓幸福感提升的最受关注的焦点。

他强调,当前解决高物价、高物价和高成本问题,需要采用渐进性的“中医”疗法,运用不同的政策组合,实现短期应急措施与建立长效机制相结合,增强宏观调控的有效性、灵活性和针对性,处理好物价稳定和经济平稳健康发展以及民生保障和改善之间的关系。

“十二五”我国将建设100座新能源示范城市

22日,国家能源局新能源和可再生能源司副司长梁志鹏在上海说,“十二五”期间,我国将在太阳能、风能占优势的地区建设微电网示范区,同时还将推动建设100座新能源示范城市。

梁志鹏当天在出席第五届国际太阳能产业及光伏工程论坛时表示,“十二五”期间是我国光伏产业发展的关键时期,国家希望鼓励企业通过技术进步来降低光伏发电的成本,从而提高光伏发电的竞争力,预计光伏发电成本在未来3年-5年内将大幅降低。

光伏产业市场以前主要集中在以德、法为主的欧洲地区,近年来日本、中国等亚洲国家的光伏产业也迅速崛起。据权威机构统计,2010年,中国光伏产品总产量为8GW,占世界总产量的50%,居世界首位。

然而,虽然中国已成为光伏产业的制造大国,但国内光伏应用市场的发展却迟迟未得到显著推进,每年大约95%的光伏组件都出口到国外。

如何有效地启动光伏产业的内需市场是国家能源局正在思考的问题。梁志鹏强调,在起步阶段需要稳妥推进,不过分追求速度,而着重于质量效果。(据新华社电)

全国房地产限购落地城市增至16个

证券时报记者 张达

近两日,宁波、厦门、石家庄、无锡、天津等5个城市相继出台“限购八条”房地产调控细则,全国限购落地城市增至16个。其中,厦门和石家庄的限购执行期限至今年底;宁波、厦门、天津将在

3月份公布年度新建住房价格控制目标。

在上述5个城市中,限购细则则除基本的“本地限三外地限二”外,宁波和厦门对于外地人购房要求的纳税和社保年限均为2年内在本市累计缴纳1年以上,天津是“累计1年”,石家

庄和无锡是“1年以上”。无锡还提出“对依据省、市有关人才政策引进的非本市户籍高层次人才,限购1套住房”。

在已出台调控落地细则的16个城市中,上海、南京、太原、宁波、厦门、天津等6个城市明确表示将在3月份公布年度新建住房价格控

制目标,而贵阳明确表示严格控制2011年新建住房价格增幅不高于去年全国平均值;长春则表示将使2011年度新建住房价格涨幅有较大幅度回落,房价收入比控制在合理区间。此外,青岛、长春、南宁、贵阳、宁波、厦门明确规定了限购执行期限。

西王食品 打造中国玉米油第一品牌

——访西王食品股份有限公司董事长王勇

钱秋臣 董文杰



2月23日,金德发展(000639)股票简称正式更名为“西王食品”,这意味着以玉米油生产销售为主业的西王食品股份有限公司通过借壳成功登陆深市主板市场,成为首只登陆A股的玉米油企业。在股票更名之际,笔者走访了西王食品股份有限公司董事长王勇。

抢抓机遇 借壳上市

笔者:祝贺西王食品成功借壳上市,成为首家A股上市的玉米油企业,您能否简单介绍一下西王集团和西王食品的情况?

王勇:西王集团有限公司始建于1986年,是一家以玉米深加工和特钢生产为主业,投资涉及多个行业领域的全国大型工业企业。公司主要生产果糖、低聚糖、食用级和药用级葡萄糖、果葡糖浆、葡萄糖酸盐、麦芽糊精、玉米油、特钢等。主导产品打入国际市场,食用葡萄糖、玉米油、无水葡萄糖、麦芽糊精生产规模为亚洲最大,现拥有总资产130多亿元,2010年荣列中国企业500强380位、中国制造业500强201位。旗下控股西王糖业(HK:2088)和西王食品(SZ:000639)两家上市公司,分别于2006年5月、2010年8月被中国食品工业协会冠名“中国糖都(淀粉糖)”、“中国玉米油城”。

西王食品股份有限公司主要从事玉米油生产和销售业务,其主要产品为玉米散油和玉米小包装油。目前公司拥有年处理玉米胚芽36万吨的毛油生产线,年产20万吨的玉米精炼油生产线以及年产15万吨玉米油小包装生产线,其玉米油产能规模位居国内前列。公司在玉米油生产领域有着二十余年的规模经济优势、质量优势、设备优势。在过去几年中,全国超过50%的品牌的玉米油都是由西王生产,所以这也是我们成为“中国玉米油城”荣誉的由来。

未来,销售自有品牌的小包装玉米油,是西王食品的重点发展方向。目前公司已在山东、江苏、浙江、湖南、湖北及重庆5省1市铺建了销售网络,并逐步向其他省份延伸。2010年1-6月,西王食品销售散装玉米油2.91万吨、小包装玉米油1.73万吨,实现销售收入4.9亿元,实现净利润4009万元。

笔者:西王食品为何选择了借壳上市,借壳上市对西王集团及西王食品未来发展的意义?

王勇:近年来,随着集团几大产业规模的不断增长,西王集团一直致力于利用资本市场实现做大做强的目标,早在2005年,集团下属的西王糖业就成功登陆香港联交所。

2010年初我们启动对金德发展的借壳计划。2010年1月,西王集团全资子公司山东永华投资有限公司通过与金德发展原第一大股东深圳市赛洛实业发展有限公司进行债务重组,受让了金德发展1270万股股份,成为其第一大股东。

2010年2月,金德发展与西王集团签署了《出售资产及发行股票资产购买协议》,5月和9月相继通过了相关具体方案和补充协议,12月获得了相关部门的批复核准。按照协议,西王集团现金收购金德发展原有的全部资产和负债,金德发展以14.83元/股价格向西王集团发行52,683,621股股份,用于购买西王集团持有的西王食品100%股权,西王集团对金德发展直接和间接持股比例达到52.08%,居于绝对控股地位。金德发展主营业务由原来的建材、机械、化工产品等转变为食用油的生产和销售,并成功转型为西王集团旗下的玉米油龙头企业,西王食品实现了借壳上市。

此次西王食品成功登陆A股市场,有利于增强自身竞争力和盈利能力,完善公司产业链,提高公司的管理水平,未来公司将通过借助资本市场,助推产品市场的发展,提升品牌知名度,实现公司的不断做大做强。

同时,西王食品借壳成功,也意味着西王集团在境内的资本市场成功迈开第一步,为集团旗下的其他公司资本运作有着重要的借鉴意义。

健康油品 前景广阔

笔者:公司的迅速发展及玉米油行业的快速发展有着密切的联系,您能否简单介绍一下玉米油行业的现状以及其未来的发展?

王勇:目前世界食用植物油有大豆油、棕榈油、菜籽油、玉米油和花生油等油种。其中,玉米胚芽油不饱和脂肪酸含量高,富含维生素E,起初我国玉米油的生产消费大多加工成毛油。2004年之后,精炼玉米油才得到快速发展,特别是2008年国家取消植物油出口退税鼓励内销,加速了玉米胚芽油行业发展和企业壮大。

玉米油作为高档食用油,由于其富含人体所必需的油酸和亚油酸等不饱和脂肪酸,具有降低胆固醇,软化血管,改善心血管系统机能,预防动脉硬化等作用,符合健康理念。随着人们生活水平的提升,保健意识的增强,玉米油的健康性正在逐渐被消费者接受。同时由于玉米油由玉米胚芽压榨而成,受玉米加工总量的限制,玉米油又具有一定的稀缺性,2009年全国玉米油产量仅有55万吨。

玉米油的健康性和稀缺性,决定了玉米油即将迎来产量齐升的黄金发展期,未来成长性较强。根据FAO数据显示,2009年中国玉米油产量占食用植物油产量的1%,若考虑进口植物油的影响,实际玉米油消费量远低于1%。而在美国,玉米油是仅次于大豆油的第二大食用植物油,2009年占全美食用植物油产量的10%。根据业内人士分析,目前国内食用植物油总量约为2500万吨,如果中国的玉米油消费比例提高到4%,则有100万吨的需求量,远远超过现有产能。这意味着国内玉米油市场未来成长空间仍然很大,有资料显示,未来三年,玉米油行业仍将保持20%的高速度增长。

玉米油的营养价值远远高于花生油,而且产量较少,随着消费者逐步认识到玉米油的健康性,这意味着未来几年将有充分的上涨空间。

笔者:西王食品目前在玉米油行业中的地位和优势如何?

王勇:西王集团所在的山东邹平县是我国玉米深加工行业的领跑者,拥有出口玉米深加工标准化示范项目等一批大规模领先、技术占优的优势资源,是我国玉米深加工的重要生产研发基地。目前已经形成完整的玉米深加工产业链,其技术优势和产业竞争力在国内处于绝对领先地位,在国际市场亦占据十分突出的地位。

在目前的玉米油市场,西王食品是国内最大的玉米胚芽油生产企业之一,拥有国内一流的玉米油生产线。由于西王集团在玉米深加工领域的优势,西王食品占据了良好的原料优势,且具有较大的精炼产能和产量,并开始做自己的品牌,经过二十多年的发展,公司已经在区域市场形成了较强的影响力。西王食品的小包装玉米油产品在山东省内占有较高市场份额。2010年,公司制定了“6+6”的区域规划方案,巩固已相对成熟的5省1市(山东、江苏、浙江、湖南、湖北及重庆),选定京津、安徽、河北、河南、江西和四川市场作为重点待开发市场,大力开发经销商和意向客户,通过内部选派和外部招聘等方式向上重点待开发市场输送销售人员。预计未来2-3年公司小包装玉米油的销量仍将大幅增长。

提升品牌 加快发展

笔者:此次上市之后,意味着西王食品正式登陆国内A股市场,上市后,公司有哪些发展规划?

王勇:此次公司上市以后,公司将充分利用资本市场这个平台,进一步做大做强。公司未来将致力于打造具有自主知识产权的玉米油小包装,2011年公司新上的15万吨小包装生产线将在2012年初投产,届时小包装生产能力合计达到30万吨,作为我国规模最大的玉米胚芽油生产基地之一的地位将更加稳固。

我们还将进一步革新销售渠道,以经销商、面向大型超市的直营、大客户直营以及少量的OEM,减少中间环节;此外,提高西王玉米油产品价值差异化,以产品的功能性和保健性为主要卖点,保障未来的盈利能力稳步提升。

品牌打造和提升是未来发展的重中之重。集团将2010年确立为西王集团“品牌建设年”,通过名人代言、营销策略创新、构建营销网络体系等手段提升西王品牌知名度。未来的工作重心仍然围绕“中国糖都”、“中国玉米油城”称号,塑造西王的整体品牌;同时,品牌建设与企业文化相集合,提高西王品牌的深度和广度,品牌内在的价值等。我们的目标是把“西王玉米胚芽油”打造成为全国玉米油第一品牌。

未来三年,公司将充分发挥现有生产线产能,提高精炼油产量和质量,并充分利用资本市场平台,通过兼并收购其他品种食用油以及自身产能扩张等,扩大生产规模。

笔者:今年是“十二五”开局之年,西王集团作为大型企业集团,面临哪些机遇,集团对西王食品未来的定位如何?

王勇:中国经济持续快速健康发展为西王集团的发展提供千载难逢的机遇,2011年是“十二五”开局之年,也是西王集团调整产品结构的关键时期,我们将抢抓黄河三角洲开发重大历史机遇,以“转变投资模式,调整产品结构,提高企业效益,增加职工收入”为指导思想,以“通过产品结构调整,显著提升集团的产业层次,依靠管理改善和技术进步,巩固和增强竞争优势”为核心发展战略,实现玉米深加工板块由生产工业原料向生产食品、药品、品牌消费品的转变。同时,实现钢铁板块由生产一般特钢向生产高端特钢转变。争取到“十二五”末,西王集团的销售收入突破600亿元,实现利税总额逾100亿元。

西王食品成功上市,成为国内A股首家上市的玉米油生产企业,也是邹平县首家A股深交所上市的企业。西王集团将把西王食品作为集团玉米深加工的资本运作平台之一,以专攻“玉米油”产业为目标,把“西王玉米胚芽油”打造成在世界闻名的中华民族自己的食用油品牌,在世界高端食用油行业中为民族品牌争得一席之地!