

# 塑化剂标准料出台 八成酒企将达标

证券时报记者 李雪峰

就在白酒行业正在默默承受塑化剂风波带来的业绩和股价的巨大冲击之时,一个针对塑化剂标准即将放宽的表态又让公众情绪开始躁动。

据媒体报道,中国食品工业协会白酒专业委员会常务副会长兼秘书长马勇日前透露,国内白酒塑化剂标准将在两个月内出台,该标准由国内外近十家食品检验权威机构、科研机构、研究中心共同研究制定。

据了解,一旦标准最终出台,我国将成为全球首个制定酒类塑化剂标准的国家。更为重要的是,相比于

目前执行的临时标准,新标准塑化剂含量指标将大幅放宽,八成酒企有望达标。受此刺激,昨日白酒板块集体大涨,酒鬼酒涨停,贵州茅台涨幅接近4%。

酒鬼酒华东指挥部大区经理毛兴宝向证券时报记者证实了上述消息。不过他表示,该标准出台对行业到底会造成何种影响以及各白酒企业针对该标准将制定何种生产、销售细则,毛兴宝表示暂时看不清楚。

对于上述塑化剂标准,业内众说纷纭。职业投资人黄生认为,此举不是在帮白酒行业,而是在害白酒行业,一旦放宽塑化剂标准,公众就会彻底

对中国白酒失去信心。”

记者注意到,目前对塑化剂标准放宽持质疑态度的人士不在少数,而舆论的焦点并不在于白酒行业是否应该制定塑化剂标准,而是放宽标准是否具备法律依据。另外,此处所谓的标准放宽是相对于临时标准而言。

深圳一位不愿具名的分析师昨天对记者表示,制定塑化剂标准其实早在情理之中,当然这是两个难选择,制定标准永远会被认为标准过宽,而不制定标准又会被视为不作为。

我个人倾向于认为塑化剂标准的制定对行业总体利大于弊,该标准

是否会进一步降低消费者对白酒的信心尚有待观察,如果两个月后的塑化剂标准没有想象中的那样宽松,或许情况会不一样。”上述分析师指出,塑化剂风波已导致相当一部分白酒企业去年四季度及今年一季度业绩大幅下滑,这正是塑化剂的后续反应,此时出台塑化剂标准对行业不会造成更大的冲击,不过也不能据此说明白酒企业将迎来业绩拐点。

中国酒类流通协会的一位秘书长也对记者表示,国内制定塑化剂标准时会参照国际惯例。国外虽无塑化剂标准,但有一个含量限度,国内会充分参照这个限度。”他说。



首届中国电子信息博览会昨日在深圳会展中心开幕

本届展会为期3天,展出面积超过10万平方米,1200余家参展商为业界带来了最新的产品和技术,涵盖计算机、通信、消费类电子和数字家庭、物联网、云计算、移动互联网、下一代网络等新兴领域。多场专业研讨会和高峰论坛也将同期举行。

展会上最引人注目的是新产品发布会,届时将有超过100家企业重点发布268件新产品。

(刘思辰) 吴敏/摄

# 电企用煤多进口 国内煤企春天远未到

一季度进口煤飙升三成,国内大型电企今年纷纷增加进口煤采购量

证券时报记者 魏书光

在海关总署昨日发布的一季度进出口商品统计中,多数资源类产品进口量减少,但是煤炭进口量却大幅增加30%。这无疑意味着国内煤企的“冬天”还远未结束。

根据海关总署的统计数据,一季度,我国进口铁矿石1.9亿吨,与去年同期基本持平,进口煤8000万吨,增加了30.1%。

随着进口煤低价竞争加剧,国内煤炭交易价已经低于去年的最低水平。一季度进口量进一步上升,国内煤炭企业这个春天并不好过。

煤炭进口规模持续上升,归因于国外煤炭价格持续下滑。据统计,印尼作为中国第一大煤炭供应国,2012年,中国向其进口煤1.18亿吨(含褐煤),占中国进口煤2.88亿吨的40.97%。

据了解,目前,印尼4月份动力煤出口指导价发热量6322大卡的煤炭船上离岸价定价88.56美元/吨,较3月下降1.53美元/吨,降幅1.7%。而4月国内煤炭进口企业正式开始执行新的外贸进口年度合同,外贸煤炭冲击波将有增无减。特别是沿海地区将再次迎来进口煤狂潮。

记者了解到,为降低购煤成本,国内大型电力企业纷纷抢购外贸煤炭,

继续扩大进口规模。生意社分析人士预计,今年进口煤或将超过3.5亿吨。其中,五大电力集团之一的华能集团今年进口量较去年有所增长,预计达到3000万吨;国电集团去年进口煤1100万吨,预计今年进口量达到3000万吨以上。

进口煤低价登陆国内市场,迫使国内煤企放下煤老板身段,进一步压低煤炭价格,实施“薄利多销”的战略,与进口煤展开竞争。根据秦皇岛海运煤炭市场发布的环渤海动力煤价格指数,环渤海地区发热量5500大卡动力煤的综合平均价格报收616元/吨,已

低于去年最低水平。

中转地价格低迷的同时,坑口煤价也在不断下跌。据了解,陕西榆林矿区各矿坑煤近期普降10-20元,发热量6000大卡沫煤矿价已经降至400元左右。同时汽运运费也不断下跌,部分线路已经低于2008年金融危机时期水平。

大宗商品资讯机构金银岛煤炭分析师戴兵表示,单纯通过降价难以改变当前煤炭供大于求的局面。目前国内动力煤市场自产地至中转港口,至下游消费地库存均处于较为充裕的水平,动力煤价格在二季度仍很艰难。

■创富志 | Creating Wealth |

# 蒙草抗旱王召明 19年执着“点草成金”

证券时报记者 郑昱

从草原之远到庙堂之高,王召明用了十九年时间。

初入象牙塔,大部分同学忙于考证考级或社团活动,他开始利用课余时间工读。大学毕业,周围的人东奔西跑而面试求职,他已拥有三家花店、两个生产基地。

四十不惑,同龄人仍在重复朝九晚五的工作节奏,他已率领蒙草抗旱(300355)登陆创业板近一年,美丽中国、节能环保等概念轮番刺激,公司股票在二级市场表现良好,公司市值已经超过50亿元。

从卖花小贩到创业先锋,从董事长到全国政协委员,角色轮换光环流转,王召明仍然保持低调谦虚:“往好听里说,自己是个上市公司的经营者,但说白了,就是个在干旱半干旱地区植树种草的农民。”

## 地摊上挣第一桶金

“谈不上什么经济头脑,从大学开始卖花,最早的想法是为了补贴家用。”初次见到王召明时,这位蒙古汉子给人留下高大魁梧、气宇轩昂的第一印象。回顾创业之初的筚路蓝缕,他不动声色地娓娓道来,言谈之间温和朴实。

“尽量不让熟人看见,以免惹来一些无端争议。”大学期间,王召明周末蹬着三轮车到离学校较远的地方卖花,一盒仙客来售价几块钱,每卖一盒赚两、三块钱。

这样积少成多,掐指一算,每个月有700-800元的利润,已经不算一笔小数目。毕竟在当时的呼和浩特,普通上班族的月薪只有200-300元左右。

有多大的压力,也就有多大的收获。他在学习之余的卖花举动,在同学看来是“不务正业”,也不敢告诉家人。

没有借债、没有银行贷款,王召明像滚雪球一样慢慢进行资金的原始积累。等到大学毕业,他已经拥有三家花店、两个生产基地,聘请了十多名员工。

从摆地摊卖花,蹬着三轮车走家串巷,到拥有第一家花店,再到第一年注册家公司,不到四年时间,他的花草事业已经轮廓初现。

## 一个偶然改写人生

王召明的事业蒸蒸日上,但到大学毕业之时,他也面临着选择的困惑。家人的期望是能够考个公务员,在政府的相关部门谋个一官半职。他们的理由很充分:好不容易念上了大学,从牧区走到了城里,要找个

铁饭碗。但一件偶然发生的小事,坚定了他创业的信心。

王召明还清楚地记得,那是多年之前的一个星期天,他热情地接待了一对光临花店的母女。二人选好花走到门口时,母亲突然跟女儿说:“丫头,你要好好学习呀。不然的话,以后长大了就会像叔叔一样卖花卖草!”

说者无心,听者有意,这句话刺痛了王召明。他很清楚,这位母亲代表了社会上很多人的观点,认为侍弄花草是“非主流”的工作。

“到后来,我才慢慢明白为什么别人看不起这个行业,因为大家认为这个行业缺乏科技、缺乏品牌、缺乏创造力。”

王召明憋足了一口气,下决心要做出一番事业,要令世人刮目相看。

2001年,王召明成立呼和浩特和信园林绿化有限公司(即蒙草抗旱的前身),培育并运用蒙草进行节水抗旱的生态产业。

他的经历也让那些曾看不上“养花种草”这份工作的人感到诧异,那些人看惯了“天苍苍,野茫茫,风吹草低见牛羊”的草原风光,没想到貌不惊人的花草也能淘到金子。

## 十几年只做一件事

蒙草抗旱2012年登陆资本市场之时,招股书中有一条独特的风险提示:发行人生态环境建设业务集中于我国干旱半干旱地区,降水稀少,干旱高寒、风沙大,自然条件恶劣。

路演的时候,有投资者问王召明:“你们那里条件的那么艰苦,公司的员工能坚持得住吗?”

王召明当时回答:“员工们大部分都像我一样,是当地土生土长的农牧区孩子,他们有着对这片土地的了解和热情,甚至比外地员工更有竞争力,出生在边远地区,有时候也是种独特优势。”基于这个认识,王召明还在今年两会期间递交了扶持少数民族青年创业的提案。

成长经历决定了现在的一切。王召明出身于牧区,七八岁开始在草原上放羊,学学农业,毕业后开始专攻草产业链,即便谈现在的爱好,他也只是轻描淡写地说:“喜欢到草原上走一走,静静地坐一坐。”

很多普通人认识王召明,源自2011年度CCTV中国经济年度人物评选。当时他入选的颁奖词令人印象深刻:十几年只做一件事,王召明的执着超出想象,赤心抗旱绿化,誓将低碳主义进行到底。

# 新湖中宝 拟认购温州银行定增股份

证券时报记者 杨苏

新湖中宝(600208)拟参与温州银行定向增发。

新湖中宝今日公告,拟认购温州银行定向增发股份,数量为3.3亿股至3.75亿股。本次意向交易不构成关联交易,已于4月10日获董事会第九次会议审议,不需经公司股东大会审议。

温州银行2011年年报显示总资产为656亿元,每股净资产为2.95元。2011年末温州银行客户存款为529.8亿元,不良贷款率为0.98%。

协议显示,上述股份将以公开市场竞价方式定价,浮动区间设定在温州银行2012年末审计后每股现金净资产的1.2倍-1.4倍。

以此估算,新湖中宝此次认购耗资超过10亿元。2012年温州银行曾发布配股计划,每股价格3.02元。

值得注意的是,除了温州市财政

局外,温州银行前十大股东基本为温州市本地企业,且持股较为分散,每位股东占据总股本数量比重在4%至8%之间。

新湖中宝认为,温州市金融综合改革试验区“是体现全国金融改革方向的重要窗口,而温州银行作为温州地区具有一定经营规模和经营品牌的城市商业银行,在温州金融综合改革中将发挥积极作用,并可能分享到金融的政策红利。”

对于此次参股温州银行,新湖中宝称,此举有利于进一步扩展公司金融资产规模、优化金融产业布局、平滑地产行业波动,提升公司价值。

此外,新湖中宝提示此次交易存在两项风险。首先可能由于客观原因,如监管审批受阻等影响而无法实施的,协议即行终止。其次,协议执行需参加浙江股权交易中心举办的专场竞价会以最终确定认购股份数量和价格,竞拍结果存在不确定性。

# 万达6.75亿港元收购恒力欲借壳上市

证券时报记者 冯尧

恒力商业地产(00169.HK)昨日一纸公告,使得万达香港买壳事宜终于清晰化。恒力方面昨日透露,万达商业地产以4.66亿港元的价格,收购公司65%股权。与此同时,万达商业地产还接手了2.09亿港元可换股债券,共耗资6.75亿港元。

受到万达全面入主消息刺激,恒力午后复牌持续狂飙,最多急升607.2%,急升6倍后股价回落。最终恒力收盘涨465.22%报1.95港元。收购恒力65%股权后,万达方面也触发要约收购,但大连万达集团一位高层人士向记者透露,未来将维持恒力上市地位,会考虑增发股份以扩大公众持股比例。

## 获2.09亿可换股债券

恒力方面透露,原公司控股股东

陈长伟于3月20日订立协议,向万达商业地产出售65%股权,待售股份代价为4.66亿港元或每股0.25港元。与此同时,万达商业地产还将收购2.09亿港元的可换股债券。以此计算,万达商业地产此次买壳耗资6.75亿港元。

万达商业地产接手恒力股权之前,陈长伟扩大了其持股比例。此次收购前,陈长伟将所持1.68亿港元可换股债券,以可换股价每股0.334港元的价格,转换为5.03亿股恒力股份。从而将其所占有的股份比例从69.63%提升至74.98%。

事实上,恒力商业地产目前还有金额为3.21亿港元的可换股债券,除了万达商业地产所持有的2.09亿港元外,原控股股东陈长伟还持有其中1.12亿港元的债券。

随着全面入主恒力,万达商业地产也将触发强制性无条件全面要约责任。根据要约守则,恒力每股要约价为0.334港元,该价格较停牌前收市价

0.345港元折让约3.2%。目前,恒力公众持有7.15亿股,按照此价格,万达完成要约收购还将付出2.39亿港元。

然而,一旦公众持股低于25%,港交所方面将会暂停其股票交易。对此,大连万达集团一位高层人士向记者透露,未来将维持恒力上市地位,会考虑增发股份以扩大公众持股比例。上述人士此言也暗示了万达借壳恒力上市的决心。

## 2年内难大规模注资

值得注意的是,借壳上市的形式决定了万达地产将在收购完成后的24个月内无法大规模注入资产实现融资。

根据香港上市规则,买壳后的24个月内,壳公司收购某项资产的资产比例、盈利比率、收益比率、代价比率以及股本比率任意一项指标超过100%,都将构成“非常重大的收购事

宜”,会被按新股上市处理,令买壳上市失去意义。

尽管如此,万达商业地产借壳上市已经走上正轨。早在2010年,证监会就受理了万达上市申请,但楼市调控显然打乱了后面的所有计划。房地产开发企业的融资渠道全面收紧,几乎所有房地产公司的上市工作都被迫暂停。

国泰君安上海研究所总监边风炜表示,目前A股IPO重启还没有时间表,虽然开闸声音渐起,但房地产融资的窗口指导压力很重,房地产企业重启IPO的可能性几乎没有。信托等融资渠道在收紧,借壳香港上市对万达来说算是不错的选择。”

一位研究内房股的券商人士也告诉记者,香港投资者通常会对在广东开发项目的内地开发商更为熟悉,而万达开发了大量的城市综合体,也给予其带来了一定知名度。若赴港上市,或将得到投资者关注。