

## S\*ST精密:十年生死两茫茫

□本报记者 王原  
马集琦 石丽晖

S\*ST 精密今日发布提示性公告称,根据上市规则的有关规定,公司在规定时间内(即 2006 年 11 月 20 日之前)仍未公布 2005 年年度报告,上海证券交易所将在 15 个工作日内对公司股票作出终止上市的决定。

“真是十年一觉扬州梦。精密股份 1997 年上市,2006 年退市,这个轮回走得惨淡而痛苦,我们这些 1966 年就跟着企业从大连迁来的老职工,心里很难受。”

面对 S\*ST 精密老职工老丁的黯淡面孔,记者感到了西安初冬的寒意。而作为近三年来第 3 家退市的陕西上市公司,S\*ST 精密带给陕西资本市场的思考更为沉重。

### 今昔对比落差巨大

精密股份是支援三线建设的重要项目,其所属的精密合金多年来一直是中国材料领域的活跃行业,虽然市场总体比较小,但集“科研、生产、试制”三位于一体的精密股份的主导产品不愁销路,仅在陕西区域内就有彩虹股份、宝光股份及咸阳偏转等重要客户。就是这样一家理应有着光明前景的公司,却从巅峰跌入谷底,一落千丈的境况令企业职工和广大投资者感到不可思议。

1997 年,S\*ST 精密曾被誉为“中国冶金一枝花”,在上海证券交易所发行 4000 万股流通股,直接融资 1.2 亿元,2000 年配股募集资金总额 2.2 亿元,一举成为中国精密冶金行业的优质公司。全体员工欢天喜地,认为公司迎来了一个重要发展契机。然而到了 2004 年,公司生产经营急速滑坡,巨额亏损令公司举步维艰,现在大多数员工已经下岗,微薄的生活费也不能按时领到。



本版制图 张大伟

在资本市场,S\*ST 精密上市以后,由于其产业链涉及到航空、航天、精密仪表等高新技术领域,很多投资者看好其发展前景及盈利目标,但买进后却在高位上被深度套牢,此后又经几年熊市,现在连割肉的机会也没有。记者查询相关网络评论,讨伐声一片。

2004 年达尔曼退市、2005 年数码测绘退市、2006 年精密股份退市,被戏称为“百慕大”现象的陕西资本市场遇到了有史以来最严峻的挑战。目前陕西不仅有 17 家上市公司完全壳化,丧失了再融资能力,有待审核的拟上市公司也寥寥无几。陕西证券市场的现状,与“打造西部经济强省”的目标形成很大反差。

### 经营失误错失良机

“天作孽尤可恕,自作孽不可活”。事实上,正是 S\*ST

精密在经营中出现的多次重大失误,终于把自身推到了被人重组的地步。公开资料显示,S\*ST 精密在上市融资之后,就变更了多项预期的募股项目。

引人注目的是“超薄金属箔生产线项目”,公司几经研判认为,该项目属市场容量小但附加值高的技术密集型产品,主要用于电子、自动控制、音频磁头及检测传感技术等领域。后因 1997 年的东南亚金融危机导致日元贬值带来日货冲击国内市场,加之国内同类厂商大量增加等原因,公司最终放弃了这一项目。

如果说因为市场原因导致项目需要调整的话,那么选择新的项目就应该非常慎重了。然而,S\*ST 精密却“行差踏错”。

根据企业内部人士的回忆,变更所投的项目是西安美星环保产品有限公司,这家公司最初属中外合资企业,S\*ST

精密只是参股,美星的意图则是借此引入上市公司的资金。起初,\*ST 精密是比较看好其主营的环保水处理器、工业用净水设备及家庭及办公净水器的,但一段时间后,合资公司就暴露了不良资产浮出水面和债务负担沉重的苗头,外方此时也提出了退出要求。

\*ST 精密在初期投资 2100 万元占 80% 股权后,只得进行单边收购,于 1999 年增加投资 2700 万元。事实证明,这一项目最终对上市公司的利润贡献非常微薄。

相似的是,S\*ST 精密投资的“横拼双金属生产线”,虽然属于募股资金项目,实际累计投入募集资金 3610 万元,原计划 14 个月完工,却因供货代理商原因,引进的生产线关键设备——电子束焊机推迟到 1999 年初才到货,致使进度延误。即使在上马之后,这一原本配套于中国显示器国产化的重点项目,也因为技术水平

不能跟上时代需要,渐次落后,也未能发挥预定的评估效益。可以说,正是种种经营失误,导致 S\*ST 精密错失借上市促发展的良机。

### 天华“抽血”推向深渊

其实,深圳天华挖空上市公司的招数相当简单,然而就是如此招数,将 S\*ST 精密引至了无底的深渊。

其一是通过关联公司为自己控制的企业违规担保。据初步统计,实际控制人珠海天华用这招从 S\*ST 精密身上前后后掏走了 5 亿多元。其二是偷梁换柱,如珠海天华利用广州恒烨等关联公司,将 S\*ST 精密银行里的 2.95 亿元存款划转到自己的账户上。与前者相比,这一招对上市公司的影响更为直接,更加无可挽回。

S\*ST 精密 2002 年的年报称,报告期内荫罩带钢项目已投资 16964.48 万元,2004 年 6 月公司公告显示,荫罩带钢项目实际投资却是 3216.75 万元,再到 2004 年年报中,募集资金项目累计投资仅 2905.15 万元。至今,S\*ST 精密在荫罩带钢项目上到底投入了多少资金,仍不得而知。

2004 年年报中,S\*ST 精密称,在兴业银行广州天河北支行存款 1.95 亿元,在兴业银行广州分行存款 5000 万元,在中信实业银行广州越秀支行存款 5000 万元,以上款项合计 2.95 亿元。然而,公司 2005 年初前往银行查询了解到,上述存款已被转至珠海天华的关联方。面对这一局面,S\*ST 精密的表态更多的是束手无策的尴尬:“上述款项的转出为公司个别董事、个别高级管理人员的个人行为,董事会和经营班子并不知情”。

就这样,在长达 7 年的时间里,S\*ST 精密犹如一个丧失相似的是,S\*ST 精密投资的“横拼双金属生产线”,虽然属于募股资金项目,实际累计投入募集资金 3610 万元,原计划 14 个月完工,却因供货代理商原因,引进的生产线关键设备——电子束焊机推迟到 1999 年初才到货,致使进度延误。即使在上马之后,这一原本配套于中国显示器国产化的重点项目,也因为技术水平

知觉的病人,一点一点被抽尽血液。

### 重组坎坷时日无多

2005 年 1 月,组建不久的中国“石油新贵”延长石油集团有限责任公司托管了 S\*ST 精密的大股东陕西精密集团,2006 年 1 月又托管了 S\*ST 精密,市场重新燃起了“延长石油借壳”的希望。可是,转眼就到了 2006 年 11 月,离最后的大限只有不足 20 天时,虽然 4000 余万元的“维持费”打了水漂,延长石油还是“静悄悄”地按兵不动。

据了解,有两点关键原因导致延长石油的举动具有“合理性”。延长石油一内部人士告诉记者,“这完全是一次政府强力推行的托管行为,延长石油不可能有积极性,毕竟是 4 亿多元的负债和 6 亿多元的或有负债,与延长石油自身 IPO 上市的代价与难度相比,实在是相差太大。”除去这一原因,深圳天华原持有的股权一直被异地法院冻结,即便延长出手,也很难保证顺利地拿到 S\*ST 精密股权。究其原因,有知情者表示,在深圳天华窗事发之时,陕西省方面一直忙于在陕西内部追究责任人,没有在第一时间保全深圳天华名下的资产,进一步降低了可供重组的筹码。

毕竟,任何重组或是看好企业主业,或是看中了优质的壳,两者都不具备,何谈成功重组。面对时日无多的 S\*ST 精密,再次陈述种种失误与遗憾,更多的只能是总结经验与教训,投资者的损失、职工的巨大失落与国有企业的丧失竞争力,都无可挽回。

显然,S\*ST 精密留给资本市场及政府方面的思考相当沉重。

### ■股改直通车

## S东航 股改将10送2.8

□本报记者 张有春

S 东航(600115)今日披露的股改书称,公司唯一非流通股股东中国东方航空公司拟以其持有的部分股份作为公司对流通 A 股股东执行的对价安排,即由东航集团向方案实施股权登记日在登记公司登记在册的公司流通 A 股股东送出 84000000 股股份、流通 A 股股东每持有 10 股流通股获送 2.8 股。

另悉,该公司此次 A 股市场相关股东会议的会议股权登记日为 12 月 7 日,相关股东会议现场会议召开日为 12 月 18 日。

## S赛迪 对价拟10送2.4

□本报记者 田露

S 赛迪(600040)今日披露了股改方案,公司非流通股股东同意以送股作为对价安排。股改方案称,本次股权分置改革方案实施股权登记日登记在册的流通股股东每 10 股流通股将获非流通股股东支付的 2.4 股股份,非流通股股东合计送出 20821424 股股份。

该公司第一大股东信息产业部计算机与微电子发展研究中心承诺其持有的非流通股股份自获得上市流通权之日起,十二个月内不上市交易或者转让,在上述法定禁售期满后二十四个月内不上市交易。

## S南瑞 股改方案获通过

□本报记者 吴耘

据南瑞(600406)日前举行的股权分置改革相关股东会议,相关股东会议的表决结果公告显示,总股份赞成率为 93.87%,流通股赞成率为 79.12%,国电南瑞股改方案得以顺利通过。

S 南瑞此次股改方案为每 10 股送 1.8 股,基于公司良好的发展前景,流通股持股量较大的前十名基金公司大部分投出了赞成票。

## S如意 股东会将延期

□本报记者 田露

S 如意(000626)今日发布公告称,公司自 11 月 13 日披露股改方案相关文件后,原计划最晚于 2006 年 11 月 22 日披露股改沟通协商情况和结果,公司股票最晚于 2006 年 11 月 23 日复牌,但由于沟通协商工作尚未完成,经公司申请、深圳证券交易所同意,公司将延期至 2006 年 11 月 29 日披露股改沟通协商情况和结果,并申请公司股票于次一交易日复牌。原定于 2006 年 12 月 11 日召开的股权分置改革相关股东会现场会议将延期至 2006 年 12 月 18 日举行,股权登记日相应推迟到 2006 年 12 月 7 日。

## 借股改“过桥” S 川路桥望跻身水电业

□本报记者 陈祎

正处于股改复牌阶段的 S 川路桥(600039),本次股改采取了定向转增(10 转增 6,折合送股模式为 10 送 2.9 股)和定向回购相结合的对价方案。其中,定向回购是以上市公司 2.1 亿元不良资产回购非流通股大股东四川路桥集团所持上市公司 6800 万股,从而剥离出

账面净值 212064392.58 元的低效施工类资产,剥离出的资产包括本公司下属的路面分公司、公路二分公司资产以及其他施工相关资产。

据悉,目前 S 川路桥的主营业务收入 90% 来源于施工业务,由于施工业务近年来受到市场竞争激烈和建筑原材料价格大幅波动等诸多不利因素的严重影响,盈利能力逐年

下降,公司施工类资产存在比重过高和资产结构不合理的弊端。定向回购可以进一步降低工程施工类业务占公司主营业务收入的比重,减少波动性大的施工类业务对经营业绩的影响,提升公司质地,同时也可有效减少公司和控股股东之间的经常性关联交易和由此产生的经常性关联往来,提高公司经营

的独立性,有利于公司进行资产结构战略性调整和后续资本运作。

S 川路桥股改和定向回购实施后,控股股东的持股比例将由原来的 58.936% 下降至 35.79%,公司表示,这为公司控股股东后续通过定向增发等方式注入优质资产以及引入战略投资者提供了更大的空间。

## 医药公司取道 OEM 破解产能过剩

□本报记者 田露

上周,有关一家沪市医药公司正在与数家外企洽谈 OEM 加工的消息引起了记者的注意。记者据此采访了数家上市公司及多位行业研究员,在采访中得知,在医药行业产能过剩的背景下,医药公司实施委托加工业务(OEM)的为数不少。不过,有的公司是把它作为救命稻草,有的公司则是希望通过它来促进产业升级。

### 因产能过剩所引发

据业内人士介绍,相对于其他行业,医药公司产能上去比较容易,速度比较快。而近几年来,由于国家强制推行 GMP 认证政策,许多医药公司在 GMP 认证的过程中,硬件设施得到了相当的完善,产能随之也有了一轮扩张。但是我国药品研发的能力并不强,有些公司甚至都找不到一个适合市场需求的药品来生产,因此白白让生产设备闲置。据一位研究员透露,有些医药企业的产能利用率甚至只有 50%。

优质公司借力谋升级  
目前引起业内较多关注的一些是为国际药业巨头进行贴牌生产生业务。国信证券的研究员贺平鸽表示,这种类型的 OEM 在上市公司中还比较少,一是国际性的药业集团对于硬件设备和生产管理的要求非常严格,二是上市公司也要有资源、有渠道,才能与这些国

际大公司联系接洽得上。

据记者得知,海正药业就在为一些国际性的药企进行贴牌加工生产。记者近日采访公司,公司董秘张薇表示,公司的确有这方面的业务,但量不大,在生产中所占的比例不高。公司做 OEM 业务,是因为作为原料药的大型生产企业,公司贴牌生产制剂的时候,有原料药方面的优势。张薇女士告诉记者,公司去年新增 3 个产品获得美国 FDA 批准,2 个产品首次通过俄罗斯和韩国注册,公司在国际市场上的定位是要从贴牌走向做出自己的品牌,OEM 业务的承接只是一个过渡。

OEM 尚未放开,这是因为国家药品监管部门考虑到药品安全问题而非常谨慎所致,不过,由于医药商业企业和药品生产企业之间的 OEM 不涉及到药品批文的转让,所以倒是出现了一些药业公司替医药商业公司做代工生产的情况。

行业分析人士指出,为国际性的大集团做代工业务一般都较受医药公司青睐,因为在贴牌生产的同时也是一个向跨国企业学习的过程,而在合作与学习的过程中,实现未来的产业升级。

### 商业连锁公司降低成本

尽管 OEM 在医药行业中较为普遍,不过有研究员提醒记者,国内药品生产企业间的



## 振华港机 造出巨型全回转浮吊

□本报记者 杨伟中

昨天上午 11 时,填补了国内空白的我国首座额定起重量达 4000 吨的“巨无霸”全回转可浮动起重机,在振华港机(600320 900947)长兴生产基地岸边以每分钟移动 2.7 米的速度,徐徐起吊并转动起 4 只分别重达 1000 吨的重型浮吊,显示了该公司拓阔产业面而培育新的经济增长点又迈开了坚实的步伐。

专家认为,这一技术含量高、制造难度大的装备诞生,标志着我国开发海上油气田和海上救助不可或缺的重型装备以往依赖于进口的历史得以改写,将成为今后我国开发海上油气田和海上救助打捞等行业低成本作业的“重型武器”。据悉,这台被命名为“华龙”的巨型全回转浮吊承接的第一项任务就是即将用于打捞一艘沉船。

上海振华港口机械(集团)股份有限公司是当今港口机械产品市场的“巨擘”,其 ZPMC 品牌集装箱起重机目前占有全球七成以上的市场份额。为了进一步提高经济效益,实现公司董事会制定的到 2010 年实现产值达 300 亿元的经营目标,该公司总经理管形贤提出了“以钢为纲”的发展战略,即抓住大型钢铁制品为载体,打开各类钢结构为主体的产品市场大门。通过近几年的努力,该公司已成功地拓展了大型钢构桥梁产品市场,如今又它又打开了海上作业平台配套设备的市场空间。

据了解,由广州打捞局订购的这台 4000 吨海上全回转浮吊,所承接的第一项工程将赴我国南海海域打捞一艘郑和七下西洋时的沉船,由于当时造船图纸资料未曾留下一张,此次将借助 4000 吨大浮吊可以整体打捞这艘沉船。