

# 重组无进展 \*ST铜城保壳举步维艰

◎本报记者 石丽晖

6月28日,已被暂停上市的\*ST铜城召开了2006年年度股东大会,前两大股东参加会议,对全部议案都投了赞成票。据了解,该公司目前的主营业务仍然是过去保留下来的商

业、酒店,且举步维艰。

\*ST铜城的2006年年报显示,公司仅实现主营业务收入740万元,但主营业务成本就高达911万元。除了收入成本倒挂之外,公司支付给563名职工的现金达364万元,人员负担比较沉重。2007年第一季度,公

司继续亏损,亏损374万元。

经过连续三年,累计高达2.54亿元的巨亏,\*ST铜城已资不抵债,元气大伤,连银行利息都无力承担。目前银行贷款全部逾期,本息合计1.17亿元。该公司资金来源也十分狭窄,经常入不敷出,连正常的经营资金都无力满

足。债务高企,主业萎缩,现金流干涸,已成为困扰公司发展的三大难题。这一切的解决都寄希望于公司重组的顺利进行,但从实际进展看,目前重组尚无实质性内容。按照这种状况,\*ST铜城上半年继续亏损似无悬念。

一年已过半,留给\*ST铜城扭亏

的时间已所剩不多。在谈到公司前途时,副董事长兼总经理赵京龙表示,“要么恢复上市,要么退到三板,要努力争取明年恢复上市,而不能努力到三板去。”颇有些成败在此一搏的意味。但目前能够看到的是,公司经营未见起色,重组没有实质进展。

## 锌业股份 大股东将“以资抵债”

◎本报记者 吴光军

刚刚结束的锌业股份2006年度股东大会,以现场投票表决的方式通过了《以锌业股份长期应收账款与控股股东葫芦岛锌厂有效资产进行等额置换的议案》,解决了大股东的欠款问题。

据了解,截至去年底,锌业股份账龄超过三年的长期应收账款余额为5.67亿元,其中超过4亿元属历史遗留问题,收回的难度比较大。为了支持股份公司发展,控股股东葫芦岛锌厂决定通过以土地等有效资产置换股份公司3年以上应收账款。大股东置换的土地使用权经辽宁国有土地资产评估公司评估价值分别为16097.44万元和31110.24万元,共计47207.68万元。公司方面表示,此次置换有利于降低锌业股份的经营风险,改善公司的资产质量,增强公司的资产完整性,促进公司持续发展。

## 南方航空 将开辟更多国际航线

◎本报记者 凌力 实习记者 周鹏峰

昨日,在由广东省机场管理集团公司与南方航空主办的“中国国际航线高峰论坛”上,南航表示,今年将在广州开辟更多的国际航线,而为配合奥运会以及广州亚运会,南航还将考虑增加国内的新航线,南航还表示,将加快加入天合联盟的步伐,并预计今年年底将加入天合联盟。

## 安凯客车 全国巡展一路风光

◎本报记者 鲁长波 张侃

记者近日从安凯客车公司了解到,在今年的安凯客车全国巡展中,其主打车特别是新款车型得到市场良好反映,其中在上海的推介会上,两台样车被当场订购。

今年4、5月份,安凯客车公司陆续派出24台样车,分11条线路,在全国21个省、市开展大巡展活动。此次巡展,公司共展出了包括6890KZ-8、6937K58、6111KZ-6、K40、K79、6120KZ-4、K46等7款中、高档,大、中型主打车型。据介绍,这次巡展加大了安凯客车在全国市场的品牌推广及其全承载和高安全性等产品理念的渗透力度,极大地促进了产品销售。此外,不久前国内第一款由客车改装的安凯“移动配餐车”,在众多知名品牌的客车中脱颖而出,被选为2008年奥运服务专用车。

## 东阿阿胶 入选最具价值品牌

◎本报记者 郑义

2007年(第四届)世界品牌大会(World Brand Summit)发布“中国500最具价值品牌”榜,东阿阿胶主打名牌“东阿”牌第四次连续入选,品牌价值30.05亿元,成为全国阿胶行业唯一入选品牌,也是山东省医药行业中仅有的一家。

据悉,第四届“中国500最具价值品牌”由世界五大品牌价值评估机构之一的“世界品牌实验室(WBL)”及“世界经济论坛 WEF”共同组织评审发布,在世界品牌评审行业中具有权威地位。

## 华侨城 助力黔东南教育事业

◎本报记者 姜瑞

作为华侨城“创想欢乐”系列活动的重要组成部分,7月1日,华侨城将携其旗下深圳、北京两地欢乐谷共同启动了以“十分·爱”为主题的公益募捐活动;从7月1日至10月8日的100天内,深圳、北京两地欢乐谷每售出一张门票都会捐出十分钱,所得款项将全部用于扶植黔东南贫困地区的教育事业。届时,华侨城景区景点也将举行相应的专题义捐活动。

2007年9月,华侨城将迎来成立10周年,为此,华侨城决定以这种特殊的方式表达对黔东南贫困山区儿童的关爱之情。

另据介绍,2007年3月,华侨城集团和贵州省黔东南自治州人民政府签署了《华侨城集团与黔东南自治州文化旅游帮扶合作框架协议》。目前,华侨城控股还长期保持着对贵州三穗、天柱等地的扶贫工作,每年都组织专家专款支援帮助当地发展。在十周年系列活动启动仪式上,华侨城控股与黔东南州政府签订了向民族职业技术学院、凯里学院就读文化旅游专业的40名贫困学生捐助“华侨城旅游助学金”的协议。

## 国外药肆虐 西南合成反倾销胜诉

◎本报记者 王屹

6月15日,国家商务部发布2007年第48号公告,终审裁定原产于印度的磺胺甲恶唑(SMZ)存在倾销,对中国生产同类产品的产业造成实质损害,并且认定倾销和实质损害之间存在因果关系。商务部同时决定自2007年6月16日起,对被调查产品征收10.1%至37.7%不等的反倾销税,期限为5年。至此,一起由西南合成制药股份有限公司提起的反倾销调查案尘埃落定。该案的胜利,是我国加入WTO后取得的国内首宗药品反倾销案的胜利。

在昨日下午西南合成召开的反倾销案终审裁定新闻发布会上,公司董秘杨帆向媒体通报了这一情况。

### 祸起印度产 SMZ 倾销

磺胺甲恶唑是磺胺类药品的一种,至今已有70多年历史,现在主要在我国和印度生产。一直以来,我国国内SMZ市场需求平稳,生产能力亦能自足。在正常的市场竞争环境下,国内产业的经营状况处于良性状态。

而从2002年起,大量印度产的SMZ开始进入国内。根据海关总署资料统计,2002年至2005年期间,中国进口的该产品几乎全部来自印度,并且逐年呈现持续增长趋势,2003年、2004年和2005年分别同比增长了18.20%、69.69%和41.03%。2005年进口数量达1284.101吨,是02年进口量的2.8倍。而且,印度产SMZ在绝对数量大幅增长的同时,其所占中国市场的份额也急剧攀升,从2002年的15.23%跃至2005年的49.44%,占据了中国市场的半壁江山。

在大量出口的同时,印度厂商为了抢占中国市场份额,采取各种策略,甚至以低价倾销的不公平竞争手段。其产品销售价格始终低于国内厂家的售价,对国内市场价格产生了严重的削减作用,2002年至2005年期间价格削减幅度平均

达到10%以上。

受到量增、价低的印度进口SMZ的巨大冲击,2002年以来,国内该产业的生产经营受到严重影响。同类产品的开工率持续下降并处于极低水平,销售数量和销售收入逐年持续大幅下滑,市场份额下降,产业处于大幅亏损状态,税前利润和投资收益率均为负值,现金流量大幅下滑,人均工资处于较低水平,中国磺胺甲恶唑产业已经遭受到了严重的实质性损害。

到2006年初,国内原有的5家生产SMZ的企业除西南合成外,其他已全部被迫停产。其主要原因就是印度的低价倾销。

如果不及时采取反倾销措施,后果将更加危急。基于此,西南合成于2006年4月21日代表国内产业向商务部提交了原产于印度的磺胺甲恶唑进行反倾销调查的申请。

### 反倾销胜诉维护良性竞争

2006年6月16日,商务部发布磺胺甲恶唑反倾销案立案公告。

2007年2月1日发布初裁公

告,认定倾销成立,对印度进口产品征收保证金。

2007年6月16日发布终裁公告,认定倾销成立。

在此过程中,商务部进行了认真细致的调查工作,先后4次派出调查官员到西南合成以及国内其它生产企业进行调查,对2002到2005年四年期间的生产经营数据进行了详尽的了解,工作量相当巨大。

西南合成国际业务总监黄磷表示,反倾销案已经获胜,它的意义一方面有利于保护国内企业的利益,通过征收反倾销税,提高了境外厂家进入成本,从而使国内企业能够在本国拥有相应的市场份额;二是对于西南合成来说,作为国内主要的SMZ生产企业,通过反倾销能够进一步提高生产能力,扩大国内市场份额,促使盈利能力大幅提升;三是通过反倾销,也有利于中国医药企业在欧美市场上进一步争取更多“蛋糕”;四是SMZ是中国医药产品反倾销第一案,这对今后中国保护民族医药产业、维护市场的良性竞争起到了积极的作用。

在新闻发布会上,黄磷还透露

了公司今后业务发展的计划。他介绍,作为方正集团医药产业的重要下属企业,西南合成以及大新药业近三年来的国际业务取得了长足的发展。2004年,两家企业的整体出口规模达1700万美元左右,到2007年,预计将实现100%左右的增长。而且公司还加强与大型跨国药企合作,与罗氏、诺华、ABBOTT、PAR、OFICHEL以及印度排名前三的大药厂建立了紧密的合作关系,主要产品的市场份额得到显著提高,磺胺嘧啶、氯霉素、SMZ以及大新药业的洛伐他汀市场占有率均达到60%以上。此外,公司以及大新药业在欧美市场的注册与认证也成绩显著,美国注册的DMF数量从2004年前的8个,发展到现在的16个,在欧洲注册的COS证书的数量也增加了2个新产品,达到了6个。

黄磷表示,今后,西南合成的原料药产品结构将不断升级换代,在国外注册的新产品也将每年递增,不排除还会推出若干个重磅产品;同时,公司将积极推动国际大型合作项目,致力于成为国际高端医药市场的供应商。

## 宝钢首度携手民企推进核电用材国产化

◎本报记者 杨伟中

宝钢股份首度与民企联手联手进军应用于核电领域的特种钢管制品产业。由宝钢股份控股设立的宝银特种钢管有限公司昨日在江苏宜兴正式亮相。这家专业生产核电蒸汽发生器用管的合资企业的建立,标志着我国自主生产的核电蒸汽发

生器用管正迈开国产化第一步。

当今世界各国核电站选用的蒸汽发生器用Inconel 690-U型管,其材质代表着世界特殊钢发展的顶尖水平,而这一产品的重要性又被列为“核一级”部件,眼下仅有美国、日本和瑞典等国制造供应。由于国内核电站使用的合金材料90%以上依赖进口,特别是蒸汽发

生器用Inconel 690-U型管因其极高的技术含量100%依赖进口。所以,实现核电用材料的国产化将有助于摆脱对国外产品的依赖,这对保障我国核设施长期有效运行以及国家安全意义重大。而从经济角度及国家发展的总体规划,到2020年将新建核电站31座,核电装机容量达到4000万千瓦。

据了解,宝银特种钢管有限公司注册资本为2亿元,由宝钢股份出资65%,江苏银环精密钢管股份有限公司出资35%,该公司预计于2009年7月建成投产。

## 拓邦电子上市引领电子智能控制行业

◎本报记者 丁昌 姜瑞

拓邦电子今日登陆深圳中小企业板,细心的投资者还会发现拓邦电子是国内成立最早,规模最大的电子智能控制企业。

作为该领域的开拓者和领先者,对于企业上市,拓邦电子董事长武永强难掩心中的喜悦,他表示,立百年基业惟开拓,树世界品牌而兴邦,公司将抓住资本市场机遇,快速成长为世界一流的电子智能控制系统方案提供商。为此公司已在多方面做好了准备。

### 技术为本 创新为先

武永强表示,拓邦的核心竞争力主要体现在雄厚的技术实力和前瞻性的技术储备;另一方面公司还拥有一流的产品推新的能力和产品商化的能力,以及一个稳定的客户群。

电子智能控制技术是一门综

合性很强的学科,因此在产品的设计开发上具有很多的技术壁垒。拓邦目前有近200人的研发团队和26项智能控制核心专利。公司以“节能、环保、人性化”原则设立了一个基础性电子智能控制技术研究中心进行前瞻性的技术研究,基于模糊控制的算法和经过多年积累的面

向各类控制对象的大量数学模型构成了拓邦的技术优势。拓邦最大的特点就是非常注重创新,“接受最新的,创造更新的”是公司一直坚持的核心价值观。拓邦曾经创造过智能控制自主研发方面的多个国内第一:第一款空调控制器,第一款微波炉控制器,第一款电脑版滚筒洗衣机控制器等等。

产品推新和商业化能力是拓邦能够保持技术优势转换为销售订单的关键。拓邦经过十年的发展,积累了

丰富的产品商业化经验和能力。公司产品先后通过ISO9001:2000、ISO14001:2004、OH SAS18001:2001及QC080000等国际认证。由

于能够为客户提供全面技术解决方案和一条龙制造服务,因此公司得以与国内外几十家优秀企业建立了长期稳定的战略合作关系。

### 引入资本 加速发展

从1996年成立至今,公司保持快速发展的势头。但是,武永强强调,“以往那种依靠自身利润积累进行滚动发展的模式已经越来越跟不上业务发展的需要”。由于拓邦本身的资金不够充裕,而整个智能控制行业的行业集中度又在不断提升,如果不能依靠资本的力量进一步进行市场整合以及拉开与竞争对手的距离,则难以保持和巩固领先的市场地位。这就是公司一直寻求上市的原因。

此次募集资金将用于扩大电子智能控制产品的生产,以及投入无刷直流电机及其智能控制器项目的开发建设。武永强介绍,第一个项目是为了解决公司产能严重不

足的问题,同时也为公司未来进入的3-4个新的领域作铺垫。至于无刷直流电机及其智能控制器项目,直流无刷电机的优势在于节能高效。目前普通电机的效率维持在大

约40%至60%,而直流无刷电机的效率可达80%至95%,并且具有重量轻、噪音低、寿命长等突出优点,应用领域也非常广泛,比如空调、洗衣机、洗碗机、电动车、生产和办公设备等等。直流无刷电机与其它电机不同的是它必须与电子控制部件严格匹配才能起到好的效果。国内的电机厂商一般对电子

控制技术没有很深的研究,而智能控制厂商又很少有实力走到电机本体制造这一步。拓邦进入直流无刷电机生产领域是经过整个决策层深思熟虑的,公司打算利用多年积累的电机控制技术和哈工大微特电机与控制研究所的技术支持,借助珠三角成熟的电机制造配套资源,整合出一条让直流无刷电机产业步入良性发展的道路。

## ST天龙 欲做强电子产品业务

◎本报记者 张小明

ST天龙6月28日召开了2006年度股东大会。公司董事长田家俊表示,2006年是公司连续两年亏损后实现扭亏的关键一年。一年内,公司以“扭亏、清欠、股改”为工作重点,以恢复主业生产、夯实基础管理、提高产品质量、发挥品牌优势为基础,扎实有效地开展各项工作,成功实现了扭亏。他表示,今年将进一步做大做强电子产品业务,保证公司主业持续稳定增长。

田家俊还和与会股东进行了深入细致的交流。一位老股东在问到公司将来的发展方向时,田家俊表示,公司将在做好家电产品保持行业地位的同时,增加工业电子等高科技含量的产品,通过运用品牌的多元化经营,进一步做大做强电子产品业务,保证公司主业持续稳定增长。

## 东方集团 将加快产业结构调整

◎本报记者 高文力

“2007年公司将围绕发展目标,积极推进产业整合,实现公司投资、经营的专业化和规模化,不断提升公司的资产质量,实现公司可持续发展”。在昨日的东方集团2006年度股东大会上,公司董事长张宏伟如此表示。

据公司董事会秘书金波介绍,今年的股东大会是公司上市14年来最隆重的一次,远超过上市和股改股东大会。记者看到会场已经是座无虚席,由于2006年来公司股价表现良好,参会的股东心情都很愉悦,许多股东对公司十几年的发展及给投资者带来的回报给予充分肯定。

公司董事长张宏伟表示,公司会积极履行股改期间有关承诺,结合国家的发展战略调整东方集团的产业结构,如果说过去东方集团代表民营企业形象的话,希望未来的发展能代表中国企业的形象。

## 中海发展 补充公告详解可转债

◎本报记者 李锐

中海发展自27日刊登可转债募集说明书摘要及发行公告之后,很多投资者就如何配售及申购等问题纷纷致电公司进行质询。为了便于大家正确参与中海转债的发行,中海发展今日特意刊登公告,就有关事项进行细致详尽的答疑解惑。

公告表示,本次可转债的网上向无限售流通A股股东优先配售和网上网下申购将于下周一(2007年7月2日)开始,其中,原A股无限售条件股东的优先配售必须通过交易所网上系统进行,原A股股东优先配售后的余额部分将分成网上发行和网下发行两个部分。机构投资者可以同时参与网上和网下申购,个人投资者必须通过交易所网上系统进行申购。

可以包括优先配售的原A股无限售条件股东主要包括股权登记日(6月29日)收市后登记在册的所有A股股东,其优先申购数量为其在股权登记日收市后登记在册的A股股份数按照每股配售0.9元可转债的比例,并按每一手1000元转换成手数,不足一手部分按精确算法取整;网上向一般社会公众投资者发售的参与对象主要包括所有持有上证所股票账户的自然人、法人、证券投资基金等,网下向机构投资者发售的参与对象为符合法律法规规定、持有上证所股票账户的机构投资者,其申购数量为原A股无限售条件股东的优先配售后的余额部分,网上发行和网下发行预设的发行数量比例为50%:50%,最终按照网上发行比例和网下配售比例趋于一致的原则,在初定的网下配售数量和网上网下发行数量进行回拨。

公司董秘姚巧红特别提示,所谓精确算法,就是先按照配售比例和每个账户股数计算出可认购数量的整数部分,对于计算出不足一手的部分(尾数保留三位小数),将所有账户按照尾数从大到小的顺序进行(尾数相同则随即排序),直至每个账户获得的认购转债加总与原A股无限售条件股东网上可配售总量一致。另外,参与优先配售的原A股股东,除了可以参与优先配售外,还可参加优先配售后的余额的申购,但是申购前必须在证券交易网点办理相应的委托手续,如未办理委托,则视为放弃优先配售。