

Companies

# 丰华股份将向房地产业全面挺进

◎本报记者 杨伟中

丰华股份虽然暂无更名打算,但丰华股份董事长兼总经理王红梅在日前召开的公司年度股东大会上表示,公司今后将依托大股东的综合优势,全面向房地产业进军。

据介绍,在香港上市的沿海家园的全资子公司沿海地产投资(中国)有限公司,自去年入主丰华股

份以来,一方面强化了对当年控股股东汉骥集团的清欠力度,以及对其留下的后遗症的处置力度;另一方面进一步调整了公司产业结构,使得原先曾官司缠身的丰华股份逐渐步入了正常的发展轨道。大股东结合公司股改及重组而导入沿海投资鞍山公司100%股权,丰华股份的主营业务已经转型为房地产经营开发。

在回答到会股东的相关提问时,王红梅称,目前在鞍山的房地产项目经营一切正常,但是毕竟处于二线城市,所以所规划开发的面积较大,但利润不一定有想象的那么高,她接着指出,股东所关注的有关沿海家园与丰华股份同样在境内实施房地产项目开发而是否会形成同业竞争,的确是个实际问题。目前是通过运作来加以规避,即在各地的项目均落实为独

立法人的项目公司,而且双方不在同一地区和同一城市开发房地产项目。她同时还称,公司实际控制人对于丰华股份的更名事项十分慎重,目前还是沿用现有的名称不变。

对于股东关心的公司大股东何时会进一步注入优质资产,以及实际控制人是否会向住宅地产与商业地产加以分类并归属于旗下两家上市公司等问题,王红梅认为,两家公

司涉及到两地证券交易所各自的规则,不是件轻而易举之事,她既不便事先透露什么,更何况目前也不清楚大股东方面有什么具体动作。王红梅最后强调,沿海地产在内地经过多年运作,具有品牌、规模和开发模式等方面的种种优势,丰华股份今后要以此为依托,逐步发展成为以房地产投资与开发为主营业务的上市公司。

## 格力电器 自主创新又出成果

◎本报记者 姜瑞

格力电器自主创新又结硕果。日前,格力电器“热回收数码多联空调机组”、“基于正弦波驱动的变频空调控制”和“应用EVI超低温制热和智能化霜技术的全新滑门柜机研制”三项技术通过了广东省科技厅组织的技术成果鉴定会,被权威专家评审团一致鉴定为达到国际同类产品技术先进水平。

据了解,普通多联式空调机组只能同时制冷或同时制热,不能满足一些特殊用户,比如不同功能的机房、实验室、医院需要同时制冷与制热的要求。热回收数码多联空调机组的问世,成功解决上述难题,并且在节能上比普通多联式空调机组“事半功倍”。

变频技术被认为是空调领域真正节能的高新技术之一,其中基于正弦波变频控制技术的变频空调尽管才刚刚起步,但与变频空调普遍采用的方波驱动的变频相比,正弦波变频具有效率更高、运行更平稳、噪音更低等诸多优点,是新一代变频技术的“天之骄子”。

此次通过鉴定的另一项技术成果——应用EVI超低温制热和智能化霜技术的全新滑门柜机“王者之尊”目前已批量上市。它集多项自主创新技术专利于一身,有效解决了普通家用空调低温制热效果差的难题,而且应用了独立自主研发的全新自动滑门技术,为国内产品在开发豪华空调、规避专利设计等方面提供了借鉴。

## 万科集团 布局深圳“大本营”

◎本报记者 丁昌 李和裕

日前,万科在其“大本营”深圳宣布了未来全力布局深圳市场的计划。万科集团副总经理、深圳万科总经理徐洪舸对记者表示,万科将在未来2年里进入深圳所有城区。

“我们在深圳的发展一直以力争市场占有率第一为目标,而在2007至2008年度,深圳万科还将实现快速规模扩张。”徐洪舸表示。目前,万科在深圳的项目总数为29个,其中已完成项目13个,累计已开发建筑面积245.38万平方米;正在开发中项目12个,即将动工项目4个。

万科集团2006年实现主营业务收入212.3亿元,净利润21.5亿元,其中总部深圳的主营业务收入占到14.08%,净利润占到29.97%。徐洪舸表示,从今年上半年的经营情况来看,深圳公司整体运营稳定,销售状况良好,预计2007年销售收入将保持稳定增长。

## 医药公司盯牢大输液产品结构转型

◎本报记者 田露

位于河南的太龙药业和地处北京的双鹤药业近期不约而同地宣布,它们准备筹资投向塑瓶或非PVC软袋大输液项目,实际上,两公司的动向正反映出有大输液业务的医药公司,正通过产品结构升级来占领市场和提升盈利能力。

### 市场前景吸引相关公司

双鹤药业一周前宣布拟非公开发行不超过4000万股A股,募集资金金部分将用于塑瓶和非PVC软袋大输液项目建设,预计资金需求44942万元。公司表示,本次投资的方向符合国家产业政策,经济效益和社会效益良好,预计项目达产后每年新增收入超过5亿元,净利润超过8000万元。太龙药业则拟投资3亿元进行输液项目改扩建,预计首期投资约2亿元,将建设10条非PVC生产线及1条玻璃瓶高速生产线。对该投资计划,太龙药业认为我国非PVC膜大输液项目目前正处于启动阶段,立即投资该项目,机遇十分难得。

所谓“大输液产品”,根据记者了解,即区别于小针剂的输液产品,是静脉给药的一种剂型,由于起效迅速、使用方便,其临床用量非常大,能给医药制造业公司带来稳定收入,因此,许多公司都有涉足于这一块业务。不过,据称目前国内大输液产品80%都集中在普通输液品种如葡萄糖、氯化钠等方面,是典型的同质化竞争。因此,用一位行业研究员的话来说,“做这一行没什么品牌效应,拼的就是产能和规模,利润很微薄”,而反过来,若能看准市场,抓住一些较有前景的项目,这对相关公司来说,



就是非常重要的事情了。

### 业务升级拓展发展空间

目前,输液产品包装由玻璃瓶向塑料瓶、PVC软袋和非PVC软袋包装的转型,就提供了这样一种发展的机遇。就像太龙药业在其公告中指出来的一样,目前,在全国60多亿瓶的产销能力中,玻璃瓶输液占70%以上,塑料瓶和PVC软袋输液近20%,非PVC软袋输液接近8%。虽然玻璃瓶输液仍是主流,但是从国际发展趋势来看,非玻璃瓶包装以其安全性、环保性正在快速取代传统的玻璃瓶包装,这在临床的需求上已经反映出来了,而且新的大输液项目也得到国家产业政策

的支持。可以说,这就是太龙药业及双鹤药业两家公司目前欲大力发展塑瓶或非PVC软袋大输液项目的出发点。目前,两家公司也均在各自的投资计划公告中对所投项目的发展前景表示出了较强信心。

同时,国金证券医药行业的研究员严小非向记者指出:包装形式上的更新,能够相对提升大输液业务的利润率,但不会提升得很明显,如果是输液产品内容的升级,则另当别论了。不过,由于我国自主研发的药物较少,所以这方面的难度还是比较大的。

实际上,拓展大输液产品的品种,大力开发治疗型、营养型和电解质类输液产品,也是大输液业务转型升级的一个重要方向。太龙药

业此次扩建输液车间的相关公告中就透露称,公司项目投资扩建的输液品种除原有的20多个产品外,还新增加了甲磺酸帕珠沙星、丹参酮IIA、氨基酸系列、香丹注射液等治疗性输液和临床紧缺的营养性输液,目前生产厂家不多,市场销售偏紧,利润空间更大,相信随着这些新产品的投入生产,项目的经济效益会得到进一步提高。

据记者了解,目前,国内的高端输液市场,被一些外企以其产品在质量上的优势牢牢占据着,而这方面的业务,相比普通品种的大输液业务,附加值更高,所以对一些有技术基础的上市公司而言,也意味着有发展空间可以拓展。

## 新农开发与山东海龙携手延长棉花产业链

◎本报记者 王伟丽

7月2日,新农开发与山东海龙强强联合,在阿克苏签订了关于10万吨棉浆粕和8万吨差别化粘胶短纤维项目合作协议签约仪式。双方将携手延长棉花产业链,做精做深棉花的深加工项目。

近两年来化纤价格持续走高,粘胶纤维的均价同比上涨了26%。面对良好的市场前景,双方协议发挥资源、技术、品牌优势进行合作。山东海龙是以生产粘胶纤维、棉浆粕、帘帆布和无纺布为主的,企业于1996年12月26日在深圳证券交易所上市,是国家级重点发展的粘胶纤维生产基地。主导产品有三大

系列40多个品种,现生产能力为粘胶长丝8000吨,粘胶短纤7万吨,棉浆粕9万吨。新农开发所在的阿克苏地区是国家重要的商品棉生产基地,也是中国西北最大的商品棉生产基地,该地区盛产长绒棉。棉花产业、甘草制药业、乳制品加工是其三大产业。

按照协议,双方成立两家合资公司,分别是阿拉尔新农棉浆有限公司与新疆海龙化纤有限责任公司(名称暂定)。阿拉尔新农棉浆有限公司在原来的阿拉尔新农化纤棉浆有限责任公司的基础上,注册资本增至8000万元人民币,新农开发占注册资本的55%;山东海龙占注册资本的45%,该公司董事长为新农开发董事长李兵。新

疆海龙化纤有限责任公司注册资本为2亿元人民币,山东海龙出资9000万元人民币,占注册资本的45%,以“银旋”牌商标权出资2000万元人民币(由甲方提供有资质的资产评估机构出具的评估报告书),占注册资本的10%,合计占注册资本的55%;新农开发以货币方式出资9000万元人民币,占注册资本的45%,董事长为山东海龙董事长逢春建。

这两个项目总投资额为8亿元人民币,分两期进行投资建设。在棉浆粕项目中,一期5万吨棉浆粕项目将于正式协议签订之日起三个月内投产,二期5万吨棉浆粕项目计划在2008年投产;在差别化粘

胶短纤维项目中,一期4万吨粘胶短纤维项目2007年内完成设计及土建动工,争取2008年投产;二期4万吨粘胶短纤维项目于一期项目投产时开工建设,2009年年底前建成投产。这两个项目建成后,预计达产年实现销售收入人民币20亿元,实现年利税人民币3亿元。

据新疆生产建设兵团农一师师长王平海介绍,这两个项目是农一师阿拉尔市目前最大的招商引资项目。项目建成后可带动硫酸、烧碱、盐酸等八个辅助产业项目,同时对于延长农一师阿拉尔市棉花产业链、全面构筑农一师阿拉尔市二、三产业联动升级的新格局将起到推动和促进作用。

## 上海友谊集团股份有限公司关于实施2006年度利润分配的公告

3. 红利派发日: A股2006年7月13日, B股2006年7月18日。  
四、红利发放对象  
截止2007年7月6日下午上海证券交易所在中国证劵登记结算有限公司上海分公司登记在册的全体A股股东,以及截止2007年7月11日下午上海证券交易所在中国证劵登记结算有限公司上海分公司登记在册的全体B股股东。  
五、红利领取办法  
1. 本公司将通过通股股东应得现金红利总额划入中国证券登记结算有限公司上海分公司指定的银行账户。中国证券登记结算有限公司上海分公司将通过结算系统于发放日之前第一个交易日将已办理全面指定交易的投资者的现金红利划付给其指定的证券公司。  
2. 未办理全面指定交易的投资者的红利暂由中国证劵登记结算有限公司上海分公司保管,待其办理完毕全面指定交易后的第二个交易日即可在指定的证券公司领取红利。  
3. 有限售条件的国有法人股股东的红利由公司直接派发。  
4. 本公司将国家股股东的红利总额划入中国证券登记结算有限公司上海分公司指定的银行账户,由中国证劵登记结算有限公司上海分公司代为发放。  
六、有关咨询办法  
1. 咨询部门: 上海友谊集团股份有限公司证劵事务办公室  
2. 联系地址: 上海市浦东新区商城路518号10楼  
3. 联系电话: 021-58799358, 021-58883100/3012  
4. 传真: 021-58793834  
七、备查文件目录: 公司第十四次股东大会(2006年年度)决议

上海友谊集团股份有限公司  
董事会  
2007年7月3日

## 安徽恒源煤电股份有限公司2007年第一季度报告更正公告

更正为:

减:营业成本	145,753,476.98
营业税金及附加	2,906,864.47
三、2006年3月31日母公司利润表	
减:营业成本	140,118,491.18
营业税金及附加	8,541,850.27
更正为:	
减:营业成本	145,753,476.98
营业税金及附加	2,906,864.47
重新调整后的一季度报告见上海证劵交易所网站(www.sse.com.cn)。	
公司对上述错误表示歉意,今后避免类似的错误发生。	

安徽恒源煤电股份有限公司  
董事会  
二〇〇七年七月二日

## 紫江企业 受益房产项目业绩大增

◎本报记者 李锐

紫江企业果然没有辜负业界年初所赋予的厚望,延续一季度业绩涨势,公司2007年上半年业绩大幅上升150%至200%。对此,公司表示,一方面受益于大股东向公司注入的上海余山房地产项目新增利润较多,另一方面也是因为公司原有包装业务有一定幅度的增长所致。

今年4月,公司公布的一季度报告在披露了业绩同比大增121%的同时,也对今年1至6月累计净利润比去年同期增长50%以上的预测。作为目前沪、深两市中规模最大、产品种类最为齐全的包装类上市公司,紫江企业在我国包装行业占据着当然的龙头地位。经过多年的发展,公司目前多项产品具备国内垄断优势,其中PET瓶及瓶坯占可口可乐和百事可乐在国内对外采购量的40%,占统一在国内对外采购量的70%;皇冠盖2006年销量达134亿只,占全国市场30%份额,连续11年细分行业产销量第一。同时,公司还积极开拓饮料OEM业务,进一步发展与可口可乐的战略合作伙伴关系,并拓展了百事可乐、统一等一批国际国内知名品牌作为客户群。而房地产项目的注入,更无异于如虎添翼,也成为公司业绩自此出现转折的关键。今年年初,紫江企业公告称,公司临时股东大会审议通过了《关于公司及其控股子公司受让上海紫都余山房产有限公司股权的议案》,公司及控股子公司受让上海紫都余山房产有限公司100%股权。据了解,该公司开发的“紫都上海晶园”别墅项目位于上海唯一国家4A级度假区和顶级高档别墅的集聚地——上海余山国家旅游度假区核心区域内,这将为公司未来5年业绩的稳定增长提供切实保障。

紫江企业上年同期净利润为72866105.72元,每股收益0.05元。今后,随着大股东优质资产的陆续注入,公司未来的盈利能力将会获得持续稳定提升。

## 创建国际型工程公司

——东华科技董事长丁叮谈战略目标

◎本报记者 张潮

今天是东华工程科技股份有限公司A股网上发行的日子。该公司董事长、全国优秀勘察设计院长丁叮日前在接受记者采访时强调,东华科技从发起设立起,就确立了以工程总承包为核心业务、创建国际型工程公司的战略目标。

作为中国勘察设计行业的第一家股份公司,东华科技已经经过了6年的快速发展。丁叮介绍说,东华科技是专业从事工程设计、咨询与工程总承包业务的大型工程公司,主要服务于化工、石油化工、环保、市政、热电、建筑、医药等领域,并拥有上述领域的设计、咨询及工程总承包甲级资质,2001年被认定为高新技术企业。2006年度,东华科技签订合同额13.09亿元,实现主营业务收入5.44亿元,净利润4877万元。

谈到市场,丁叮如数家珍。他说,东华科技已经先后完成各类工程设计、咨询和工程总承包项目1700多项,在国内化学工业的众多细分领域具有较高的市场占有率,其中在国内大型甲乙酮生产装置的设计和建设市场,公司处于垄断地位;在磷复肥的工程总承包领域,市场占有率达65%;在硫酸、三聚氰胺、钛白等生产装置设计和建设市场,三分天下有其二;在煤化工及环保领域更是行业的强者。目前,总承包业务收入已占总收入的80%以上。近年来,东华科技还在中东、东南亚和非洲等地区承揽项目,并探索出了一条从“借船出海”到“造船出海”、与国际接轨的成功之路。

谈到技术,丁叮愈加自信。他说,作为典型的技术密集型企业,以人为本、技术创新、管理求精是东华科技驰骋市场的澎湃动力。公司拥有一支评价体系和激励与约束机制。同时,东华科技积极与科研院所合作,承担了多项国家科技攻关项目,拥有专利技术10项、专有技术41项,在化工、石油化工、环保等领域形成了一大批先进成熟的技术。另外,公司已通过了质量、环境、职业健康安全“三合一”管理体系认证、荷兰认可理事会(RVA)的质量管理体系认证,从而取得了参与全球竞争的通行证。