

西藏天路：“三驾马车”带领踏上天路

◎本报记者 田立民 彭友

正如西藏天路的名字一样,这个公司最初的使命,就是在被称为“世界屋脊”的青藏高原修起一条条道路,使得天堑变通途。

西藏天路上市之初的主营业务是公路工程基础设施的建设,在自治区内一直处于领先地位,竞争力突出。数据显示,西藏天路每年公路工程基础设施业务的营业收入都逐年增加,至今年计划完成5至6亿元,约占整个西藏自治区年度公路工程基础设施建设全部投资的10%。

目前在国家刺激内需的政策指导下,西藏基础设施投资大幅增长,这给我们带来很多机会。”西藏天路代董事长、总经理多吉罗布告诉记者。他表示,考虑到区内参与工程建设的公司众多,竞争激烈,公司逐渐进入与工程建设相配套的一些环节,如工程设计、监理、咨询、检测等,把公司公路工程基础设施产业做得更“丰满”。

资料显示,西藏天路自成立以来,先后共承建了60多个公路工程项目,累计完成投资近30亿元,曾承担过青藏公路、川藏公路、中尼公路等国道和区内主要干线公路的施工任务,先后承建了国道101雅鲁藏布江上的四座特大桥,青藏铁路岗秀1号特大桥、岗秀车站、地下水路工程铁路等项目。

2008年底,在西藏墨脱公路可行性研究报告获准后,西藏天路与西藏自治区交通厅重点公路建设项目管理中心签署了工程施工合同,由公司承包西藏波密扎木至墨脱县城公路新建工程施工(第E合同段),中标价为1.57亿元,工程工期为36个月。墨脱公路的建设将结束墨脱县“全国唯一不通公路县”的历史。

不过,西藏天路的“野心”远远不止于公路工程建

设这一块业务。公司近年来制定了“巩固建筑业、配套建材业、大力发展矿业”的发展战略,在做好建筑业的同时,建材、矿业也成为公司发力的重点。多吉罗布说,“不能只守着一片田地,而是要不断发掘,实现转型,寻找新的利润增长点。”

2007年,西藏天路成功非公开发行4800万股普通股股票,募集4.13亿元资金,投资高争股份有限公司第二条日产2000吨水泥熟料生产线项目和收购公路工程总公司持有高争股份的股权,使公司持有高争股份的股权增至71.82%。2008年11月,高争股份第二条日产2000吨水泥熟料生产线项目实现有负荷试生产。有负荷试生产完成且二线生产达标达产后,高争股份将实现年产120万吨水泥的生产目标。

另外,公司2007年初进入了矿业领域。西藏天路投资控股开发西藏自治区拉萨市尼木县冲江及冲江西铜矿项目,正与西藏自治区地质矿产勘查开发局第二地质大队共同积极推进合作勘查开发进度。

2009年公司仍将继续后续野外勘探详查工作,将继续加强矿区矿产地质勘察工作和建厂进度,尽快完成详查工作,获取采矿权,组建冲江西铜矿开发有限公司,力争尽早产出效益,将公司打造成为以特色资源为依托的集建筑、建材、矿业开发为一体的大型现代化企业。”多吉罗布如是告诉记者。

稳步扩大公路工程建设及相关配套服务规模,并以此为公司发展基础,同时积极整合建材业、大力发展矿业,以建筑、建材、矿业这“三驾马车”带领公司奔上快速发展壮大的天路。”



西藏药业 依托优势药品做强主业

今年,西藏药业即将迎来上市10周年。回顾上市以来公司走过的起伏,董事长陈达彬颇有感慨:“公司拥有非常好的药品品种,既有传统药品、藏药产品,还有一流的生物药品,这些是公司最可宝贵的资源,未来西藏药业会坚定不移地依托这些优势药品,专注发展医药主业。”

诺迪康胶囊、雪山金罗汉止痛涂膜剂、十味蒂达胶囊、小儿双清颗粒、新活素(重组人脑利钠肽)……,这些都是西藏药业引以为傲的代表性药品,也正是陈达彬所称的公司宝贵资源。今年诺迪康胶囊等品种极有可能被列入国家基本用药目录。”

诺迪康胶囊,是依据传统藏药理论,采用现代制药技术,以西藏红景天为原料提纯而成的治疗心血管疾病的药品。诺迪康胶囊是目前全世界范围内心脑血管用药少有可以进OTC的品种,其安全性和疗效性受到专家的广泛好评。西藏药业上市以来,诺迪康胶囊产品的销售收入历年来均超过亿元。

雪山金罗汉止痛涂膜剂,金罗汉源于西藏,是西藏药业挖掘宝贵的藏医药民间秘方,具有活血、化瘀、消肿、止痛之功效,主要用于急、慢性扭挫伤、风湿性关节炎、痛风、肩周炎、骨质增生所致的肢体关节疼痛、肿胀以及神经性头痛。金罗汉2001年被列为国家火炬计划项目,2005年被列为国家二级中药保护品种。

新活素,是治疗急性心衰的基因工程药物,2005年投放市场。2007年底,新活素产业化项目作为发改委生物医药高科技产业化项目获批。目前全世界仅美国强生公司和西藏药业能生产新活素。我国约有心脏病患者1300万人,其中急性心衰患者300万至400万人,该产品具有较大的市场容量。目前公司能年产新活素原液35万支、年产新活素制剂280万支,在未来5年内完全能满足销量。陈达彬介绍,今年新活素销售收入有望突破4500万元。

目前,西藏药业在西藏区内拥有四个分公司,其中拉萨有两个药厂,分别生产雪山金罗汉止痛涂膜剂和十味蒂达胶囊,在林芝有藏药材种植基地,在山东有医药销售公司,负责向西藏和全国配送药品,陈达彬称,公司准备把山东的医药销售公司建成西藏最大的医药配送公司。

据陈达彬介绍,西藏药业平均每年投入近3000多万元开展藏药现代化以及生物制药、传统药品的开发。目前,国家科技部和中央军委正在调研,计划出资扩大西藏药业诺迪康胶囊和雪山金罗汉止痛涂膜剂的产能,这对公司优势产品的发展无疑可起到助推作用。

通过不断扩大原有药品的销售规模,加快新产品的开发,2009年公司整体药业的销售收入将可以上新台阶。”陈达彬充满自信地表示。

转型房企 *ST雅砻欲借重组脱胎换骨

今年2月5日公司推出重大重组预案,二级市场以连续9个涨停表达了对于*ST雅砻重组预案的肯定。

*ST雅砻董事长兼总经理王德银在接受记者采访时强调:“公司现在已经是一个很干净的壳”,如果重大重组预案能顺利实施,公司将脱胎换骨成为一家全新的以旧区改造和保障性住房建设为重点的房地产开发类上市公司,且遗留的担保问题能得到彻底解决。

巨额担保成发展“死结”

1996年11月上市时,*ST雅砻以外贸为主业,是西藏第三家上市公司,10余年来,公司累计上缴税金7278.65万元。

但随着国家对西藏外贸行业的优惠政策发生调整,公司外贸业务大幅萎缩,而其他产业如藏药等发展缓慢,加上管理落后等诸多原因,*ST雅砻一直未能形成竞争力明显的新主业,经营业绩逐年下滑。2004年、2005年公司连续两年亏损,虽然2006年扭亏为盈,但由于受到历史遗留的巨额逾期担保等问题的影响,*ST雅砻资产质量及盈利能力较差的状况一直没有根本解决,2007年、2008年公司再次连续两年亏损而被交易所实施退市风险警示处理。

王德银表示,事实上,公司从2006年就开始重新梳理、整合旗下产业资源,砍掉原有的外贸和图片两大业务,确立了藏药主业,专注于藏药的生产和销售。

据他介绍,公司在藏药产业上是有一定优势的,一方面,公司产品名列自治区三大名牌藏药之一,拥有20多个国药准字的药号,药品种类和规模较大;另一方面,由于传统藏药多为丸剂,胶囊剂藏药改进了传统丸剂溶解吸收较差、药剂量难以标准控制等缺陷,已成为藏药现代化的重要部分,*ST雅砻已拥有3个品种的胶囊剂,是西藏地区传统藏药胶囊剂型最多的厂家。虽然*ST雅砻2008年整体亏损,不过其控股的西藏金珠雅砻藏药有限责任公司实现了盈利。

卸下包袱 ST珠峰转型有色获新生

◎本报记者 汪齐

上市后的第八年,ST珠峰最终以一份主营业务盈利年报,为成功转型有色金属做出最好的注解。

曾经辉煌过

翻开ST珠峰的历史,不乏成功与辉煌的过去。上世纪末,公司与雅马哈公司合作生产当时国内最大排量的珠峰ZF250型太子摩托车,并开发出我国最早采用压铸铝合金车架的珠峰ZF150-2型摩托车。珠峰摩托一度风靡大江南北。

然而,珠峰摩托的辉煌在上市后并未持续多久。由于受国内摩托车行业竞争日益加剧的影响,公司利润率大幅下滑。加之“走私案”、“大股东占用”等一系列历史遗留问题的困扰,在上市后的第二年,公司就出现巨额亏损。2003年8月公司股票被交易所实施特别处理。自此,ST珠峰踏上漫漫扭亏路。其后的几年中,公司始终徘徊在盈亏边缘。一顶“ST帽子”一戴就是五年多。

重组获新生

2004年,随着ST珠峰原控股股东及其董事长获刑,困扰公司两年多的“走私案”终于尘埃落定,从而扫除了公司重组的最大障碍。

2004年12月,新疆塔城市国际边贸商城实业有限公司(后更名为新疆塔城国际资源有限公司,下称“塔城国际”)与ST珠峰原控股股东签订《股份转让协议》,受让后者持有的公司6500万股社会法人股。股权转让成功后,塔城国际成为公司第一大股东,持有总股份的41.05%,正式拉开ST珠峰重组帷幕。

资料显示,新入主的大股东塔城国际实力非凡,主要从事对哈萨克斯坦、俄罗斯等国的进出口业务,经营品种涉及铜、铝、铅、锌等主要有色金属大宗原材料、矿

但是,*ST雅砻历史遗留的对深圳市金珠南方贸易有限公司近5.20亿元的巨额逾期借款担保,却成了严重制约公司发展的“死结”,使得公司融资十分困难,无力投入发展壮大藏药主业。

借资本平台实现突围

据公司公布的重大资产重组预案,*ST雅砻拟向深圳市同成投资有限公司转让公司所有资产及负债,同时向上海市闸北区国资委发行不超过4亿股,以收购其持有的预估值为10.2亿元的上海北方城市发展投资有限公司100%的股权。

在重组预案里,*ST雅砻对方向光电和金珠集团的逾期借款担保都做出了可行的解决方案,同时,闸北区国资委也同意将通过定向增发后获得的全部股权中的3000万股,用于彻底解决*ST雅砻对金珠南方近5.20亿元的逾期借款担保。王德银认为,该方案能妥善解决*ST雅砻的遗留问题和发展问题。

资料显示,*ST雅砻拟收购的上海北方城投是上海市闸北区最大的房地产开发企业和上海市旧区改造、保障性住房建设的重点企业之一。据王德银介绍,2007年、2008年北方城投未经审计的净利润分别为3452.21万元和4837.13万元。目前,北方城投已开工项目房产建筑面积逾12万平方米,后续土地开发量近300亩,预计房产建筑面积约70万平方米。

按照目前的方案和资产预估值计算,重组完成后,闸北区国资委将持有*ST雅砻约55%的股权,成为绝对控股股东,闸北区国资委已经承诺在取得股份后的36个月不会转让。

对于目前该重组的进程,王德银表示,政府等各相关方都很支持,公司对目前的进展情况很满意。不过,重组能否最终成功,还取决于能否获得公司股东大会批准以及中国证监会核准等,存在重大不确定性。与此同时,公司将力争藏药主业在今年获得突破,实现整体扭亏。

产品及稀有金属材料。该公司还是上市公司西部矿业股东,持有西部矿业9315万股份。

在塔城国际的大力支持下,ST珠峰的重组成功走出了两大步:2005年,通过合作的方式,对长年亏损的摩托车业务进行了剥离;2006年,借助股改,公司适时启动重大资产重组,出资1.6亿元收购西部矿业拥有的1万吨和3万吨两套锌冶炼生产系统的经营性资产及西部铝业51%的股权。

ST珠峰2008年报显示,置入的有色金属冶炼资产已经发挥良好的效益。其中锌冶炼资产2008年度实现营业收入43544.42万元,实现净利润3551.10万元;西部铝业2008年度实现营业收入8678.09万元,实现净利润1227.89万元。成为公司2008年主业扭亏的功臣。

至此,这次重大资产重组让ST珠峰重获新生,也使得ST珠峰国有股东持有的股权实现了大幅保值增值。

未来可期待

但由于历史包袱过于沉重,公司仍存在较多问题:原大股东非经营性占用余额仍高达1.41亿元,对公司资产完整造成一定影响;逾期贷款本息总额高达2.5亿元,需承担大额财务费用。

可喜的是,上述遗留问题的解决已现曙光。2009年1月,公司接到债权人通知,逾期贷款本息1.12亿元已转让给西藏自治区国有资产经营公司。此外,针对原大股东的非经营性占用,公司已对占用方提起诉讼并经自治区高院判决生效执行,公司董事会表示将在2009年底前完成清欠工作。

对于未来,公司表示,一方面,着力稳定主营业务,采取一切措施,不停产、不裁员,而面对已经到来的经济和行业不景气,将进一步加强锌冶炼成本控制,提高回收率,加快销售回笼现金,并做好套期保值工作,力争安全地度过此次行业下行周期。另一方面,尽快解决历史遗留问题,化解财务风险,为进一步发展奠定基础。

受益电力基础投资 五洲明珠主业迎来高景气度

和全国各地一样,西藏一直积极推动上市公司的并购重组,以改善上市公司质量,提升企业竞争力,五洲明珠就是其中的典型。

五洲明珠1995年上市,是西藏历史上第一家上市公司,首发融资1.05亿元,开启了西藏本土企业上市的融资的先河。当时这家以酒店业为主业的上市公司简称为“西藏明珠”。

由于原有酒店主业缺乏竞争力,西藏明珠2001年至2003年连续3年亏损,濒临退市边缘。在西藏自治区的积极推动下,山东五洲投资集团有限公司于2003年底通过受让西藏自治区国有资产经营公司持有的27102445股权,成为公司新的第一大股东,并更名“五洲明珠”。

如今,通过资产置换,五洲明珠的主业已为输配电设备、电力变压器、铁塔、电力及电子信息产品的开发、生产和销售,且在省内该领域具备了较强的竞争力。

据介绍,五洲明珠主要产品包括变压器、电能表、电力铁塔等。其中,变压器产品产能已达100万KVA,电表表产能已达80万只,销售规模及市场占有率位居山东省前列。公司电力铁塔产品的生产加工能力已达10万吨,位居全国同行业前列。旗下的长安铁塔公司在超高压交流输电铁塔领域位列国内行业前三甲,先后开发生产了国内第一基750KV超高压和1000KV特高压的电力铁塔,并在国家每年的集中招标采购中中标量名列前茅。

数据显示,重组以来五洲明珠的主业呈现了较快的发展,公司营业收入由2004年的4.06亿元已增长到2007年的6.93亿元,年增长率达20%以上。

除传统的输变电设备产品,五洲明珠还积极介入新能源产业。2007年,公司控股子公司潍坊长安铁塔股份有限公司与大股东五洲集团共同投资设立了潍坊五洲风电设备有限公司,该公司注册资本5000万元,长安铁塔参股比例为40%,主要生产风电塔筒,年设计生产能力为15000吨,未来有望形成公司新的利润增长点。

公司董秘朱相国称,公司也将利用好资本市场平台,积极拓展优质项目,提高公司盈利,以更优异的业绩回报股东。

据朱相国介绍,目前西藏公司的电力工程设计业务已逐步展开,参与了玉龙铜矿电气设备及其他建设项目的招投标工作,公司相关产品也有了一定市场。为加强西藏地区与内地的电力项目合作,促进西藏经济发展起到了一定的推动作用。

西藏发展 源头活水凝聚高原啤酒品牌

在拉萨城市的北部,是一望无际鳞次栉比的石头山,山顶还满布着皑皑白雪。山下,便是西藏发展控股的拉萨啤酒有限公司。工厂门口,前来拉货的卡车排成了长长的队伍。这里的海拔是3700米,拉萨啤酒在这个高原市场,牢牢占据了龙头地位。

1989年,拉萨啤酒厂作为西藏自治区唯一一家啤酒专业生产厂建成投产。经过19年的发展,公司现已成为由西藏发展、嘉士伯国际有限公司、丹麦发展中国工业基金会三方共同投资的西藏最大的中外合资企业。目前,拉萨啤酒有限公司整个酿造过程全程采用自动化控制,生产技术、装备已达到国际先进水平,公司已顺利通过了ISO9001质量管理体系、14001环境管理体系、18001职业健康安全体系的认证工作,公司已从一个年产几千吨的小厂迈进了全国中等啤酒企业的行列。公司一直以来注重品牌管理,公司生产的“药王泉”、“拉萨”牌啤酒深受西藏各族人民喜爱。

西藏发展监事会主席、拉萨啤酒副总经理罗布次仁告诉记者,公司生产的拉萨啤酒在西藏市场占有率较大的市场份额,利润率在同行业中也较高。公司是目前世界上唯一采用青稞麦芽酿造啤酒的厂家,无污染的冰川水,以及生长在寒冷、缺氧地带、不受工业污染的青稞,使得公司的啤酒独具纯天然绿色环保品质。

据介绍,西藏发展利用西藏“水质纯净、无工业污染、原料上乘”三大自然优势,将进口的澳麦与本地的青稞相结合,酿造出的啤酒具有口感纯正、爽口等特点,各项理化指标均达到国家优级浅色啤酒标准。公司啤酒产品独特的品质深受西藏地区消费群体的喜爱,同时也对自治区外消费者形成独特的吸引力,使得公司的啤酒产品与其他啤酒产品相比具有一定的差异化竞争优势。

罗布次仁表示,青藏铁路的开通,虽然给外来竞争者进入西藏市场打开了方便之门,但也使我们的各项成本都降了下来,将啤酒运出西藏也便捷了很多,例如去年就出口到台湾地区8000件拉萨啤酒,我们还准备向美国出口我们独有的啤酒。所以给我们的机遇要远大于挑战。”

对于西藏发展来说,当前最重要的就是继续不断扩大拉萨啤酒实际产能以及扩大市场营销规模,将青藏高原的源头活水凝聚为独具特色的啤酒产品。

