

15载历练 西藏证券将合规建设贯穿经营全程

——专访西藏证券总经理查松

作为西藏的唯一一家券商，西藏证券不仅为雪域高原的投资者提供了交易的平台，更重要的是完善了西藏资本市场的要素，普及了资本市场的知识，给当地的群众带去了全新的理财观念。在西藏自治区民主改革50年之际，记者专访了西藏证券总经理查松。

上海证券报：请问公司成立至今的发展情况是怎样的？

查松：西藏证券前身是1994年成立的西藏信托公司下属证券营业部，是在全国各地、沪深交易所以及部分央企等的支持和帮助下建立起来的。经过15年的发展，西藏证券在三个方面取得了巨大进展：

第一，公司从一家区域性的证券经营机构发展成为具备全面发展能力的证券公司。除拉萨营业部外，西藏证券在区外还拥有5家营业部，北京、上海、杭州、成都和深圳等，通过参与内地经济发达地区的竞争，公司形成了覆盖全国的证券服务能力。

第二，公司从一家依靠财政政策扶持、内地同业无偿援助的单位，变成一家专业团队精干、创新能力突出、盈利能力较强的市场化经营主体。从2006年到2008年的三年中市场份额提升了5倍以上，成为西藏区内盈利能力最强的企业之一。

第三，公司从一家仅能为客户提供经纪业务通道服务的经纪类券商，发展成为一家能为客户提供综合理财服务，能为自治区政府、自治区主要投资机构提供财务顾问服务的证券服务机构。

上海证券报：请问西藏证券最具特色的经营理念是什么？

查松：公司的经营理念是，将合规建设经营的全部过程，建立高效、信息技术领先的后台支持运营体系。在经纪业务领域，以客户为中心，建立满足客户综合投资理财需求的产品体系、客户服务体系，并不断完善营销体系，提升员工服务能力及职业归宿感。

西藏股市记忆

坐在西藏证券拉萨营业部的铁制长椅上，达瓦的心情很好。眼前红绿闪烁的股票显示屏提醒这位45岁的藏族大汉，他买的股票在经过长时间的盘整后，终于迎来了一个涨停。

这只是达瓦15年炒股生涯的一个小片段而已，完全不足以使他大喜大悲。从1994年开始，这个拉萨人便作为西藏第一批股民，与资本市场开始了陆陆续续的接触。

1994年1月10日，西藏信托拉萨证券营业部正式成立。只需100元，投资者就可以在这里拥有一个账户，参与一场资本的博弈。直到今天，这家营业部已经归为西藏证券所有，并且作为西藏唯一一家证券营业部，见证着西藏股民投资意识的变迁。

拉萨证券营业部开业当天，前来开户的只有四五个人，大部分都是已经接触过资本市场

上海证券报：请问下一步西藏证券是否有通过联合合并实现壮大规模的思路？

查松：在形成自身的竞争力，以内生式发展路径增长的同时，我们希望通过多种方式扩大业务平台、网点分布。在条件成熟的时候，我们希望能首先扩大证券业务经营范围，通过收购成熟团队等方法扩充业务，并通过合并等方式，走出一条中小型券商跨越式发展的道路。

上海证券报：作为西藏唯一一家券商，公司在投资者教育方面是怎么做的？

查松：公司去年根据《上海证券报》及民学校有关规定，结合西藏实际，通过拉萨营业部，在西藏自治区开展了投资者教育活动。

我们的基本思路是，针对西藏地区投资者证券知识水平相对较低，信息滞后等情况，把投资者教育活动定位在全区范围内开展证券基础知识普及以及服务的推广上，同时，针对个别有较高需求的投资者还组织证券投资技巧提高班，满足不同层次的需求。

拉萨营业部是西藏自治区120万平方公里唯一一家证券营业部，因此在开展投资者教育活动时采取了以下办法：对于在拉萨市的投资者，拉萨营业部自2008年6月起，每周二、四定点在营业部开展活动，内容主要分为证券基础知识、权证投资技巧、指南针软件使用以及证券投资技巧等。对于西藏其他各地区投资者的需求，在请示主管部门后，在托管银行的帮助下，组织投资者参与投资者教育活动，并对活动作出了具体规定，要求在日喀则、那曲等地区每月至少组织一次以上投资者教育活动，确保活动的次数和质量。

通过上述做法，我们取得了明显的成效。目前，拉萨营业部藏族投资者的开户数接近1/3，营业部通过网上交易的所占比例达到53%，通过电话委托交易的达到27%，整个非现场交易量就达到80%以上，去年拉萨营业部的交易额已达到中上等营业部的水平。



的上海援藏干部。营业部的老人们还记得，第一个开户的股民是一个在拉萨做生意的外地年轻人，现在已经离开拉萨，账户也已经注销。

等到达瓦走进营业部的大门，已经是1994年11月。当时，他正在拉萨街头做点小买卖，手里有了些闲钱，他也决定到股市放手一搏。“我进去一看，里面的人还真不少，一个个神情凝重，目不转睛，尖起耳朵收集关于股票的一切只言片语。”取下头上的帽子，达瓦双手比划着对记者说。当时开户的人，基本上是一些对股市有所了解并有所积蓄的上班族或生意人。

然而，虽然开了户，但达瓦对股票依然是一窍不通，也没有提起兴趣来，账户也就一直放在那里没有动，直到2年之后。

1996年初，达瓦去上海进货，一待就是2个多月。闲来无事时，他就到上海的证券营业部去观摩，看看股票的“魔力”究竟在哪里。当年6月，达瓦从上海回到拉萨，将10万元资金打进证券账户，分别以每股0元、10元的价格买入四川长虹和深发展两只股票，然后又忙自己的生意去了，把股票放到了脑后。

令达瓦大吃一惊的是，三个月后，等他生意忙完，回头来再关心股票账户时，四川长虹已经涨到53元/股，深发展也涨到30元/股。这让他大赚一笔，也使他逐渐成为一个职业股民。

1995年，拉萨证券营业部小键盘自助委托交易陆续开通；1996年，营业部开通了电话委托交易；2004年，拉萨证券营业部网上交易开通；2007年11月份，股票买卖手工委托全面取消。

目前的拉萨营业部，斜对面便是布达拉宫，在这里，古老的传统和现代的手段相得益彰。

营业部里熙来攘往，众多藏族股民们在委托交易系统前凝神屏息，他们眼睛盯着的，不光有股票，还有基金、权证。

“我喜欢快进快出地追涨，这样才能在这个市场环境下获得收益。”扎西丹巴对记者说。他已经3年的股龄，平时只能在营业部进行交易，要么就是通过电话委托。他打算过阵子就去开通网上交易，以炒股为业。

实际上，现在才想到去开通网上交易，扎西丹巴已经算是晚了。西藏证券拉萨营业部总经理黄清平告诉记者，拉萨证券营业部的开户数达到2.4万，其中藏族投资者的开户数接近三分之一。其中，通过网上交易的所占比例达到53%，通过电话委托交易的达到27%，整个非现场交易量达到80%以上，去年的交易额达到137.9亿元，已经达到中上等营业部的水平。

西藏旅游期待分享西藏旅游业成长硕果

雪域高原西藏，是很多人心目中的旅游胜地，旅游业也是西藏最重要的支柱产业之一，占全区GDP比重达到10%。

西藏旅游作为整个西藏唯一一家旅游行业上市公司，也是西藏区内最大的一家旅游类公司。自2003年国风集团入主以来，西藏旅游确定大旅游战略和西藏人文地理工程相结合的发展规划。公司在西藏旅游的东环线上先后开发巴松措景区和雅鲁藏布大峡谷景区，其中雅鲁藏布大峡谷景区是公司2007年定向增发的投资项目。

不过，去年拉萨“3·14”暴力犯罪事件重创了正在快速增长的西藏旅游业。西藏自治区统计局数据显示，2008年西藏接待国内外游客224.64万人次，同比下降44.2%；实现旅游总收入22.59亿元，同比下降53.4%。由于旅游收入大幅减少，西藏旅游的经营受到极大冲击，公司已经预计2008年亏损。

不过，谈到对西藏旅游行业的判断，西藏旅游董事长欧阳旭信心十足：我认为去年是西藏旅游行业的最低点。相信公司未来能分享到西藏旅游业的成长带来的硕果。”

正因为这种信心，西藏旅游一直坚持加快景区建设，为西藏旅游业未来井喷式发展做好准备。欧阳旭介绍，2007年时，雅鲁藏布大峡谷景区只修通了水路，当年在仅有水上航线旅游项目的情况下营业收入就突破1000万元。2008年，虽然面临严峻的旅游环境，西藏旅游仍然加紧项目建设，已经修通了通往大峡谷景区的陆路。此外，游客接待中心、派镇码头和南迦巴瓦观景台等大峡谷入口景区工程都已经完工。

由于陆路进入景区比水路价格便宜很多，公司表示陆路的开通将大大提升雅鲁藏布大峡谷景区对旅行社的吸引力，有望明显提高游客数量。到2010年，雅鲁藏布大峡谷



景区将全部建设完成。

他认为，2010年西藏的旅游业将会完全恢复。巴松措和雅鲁藏布江大峡谷景区在未来2-3年，都将给公司主营收入带来很大的增长，在公司利润的占比也将大大提高。”

欧阳旭表示，西藏旅游结合西藏文化的大旅游战略不会改变，公司已经把视野放到更多的西藏旅游资源上，以逐步完善公司的旅游资源布局。目前，面积达1.1万平方公里的阿里神山圣湖景区的总体开发规划已经获批准，明年开始试航的阿里机场将打通前往景区的空中通道。作为有意向独家经营该景区的一方，西藏旅游参与了其总体规划，整个方案其实已经体现了我们的经营思路”。不过前期的审批环节没有结束，公司能否最终拿到独家经营权，还有不确定性。

对于未来如何整合西藏旅游产业资源、做大做强这个问题，欧阳旭表示，公司的思路是逐步稳健地经营发展，如果有好的战略投资者，也会考虑引入。

西藏矿业埋头建设 静待资源“一飞冲天”

西藏矿业的办公大楼位于拉萨市南端，清澈的拉萨河从楼前缓缓流过。但公司的矿产资源所在地，却在距离这里数百甚至上千公里以外的艰苦之地。这家公司正在加紧工作，力图把自身拥有的潜在资源优势转化为现实的经济效益。

目前，公司的主导思想是：突出主业，整合资源。踏踏实实把资源主业做好，进一步提高竞争能力；与此关联度不高的业务，未来则要进行整合。”近日，西藏矿业董事长曾泰如是向记者阐释公司未来发展思路。

不过，就在西藏矿业雄心勃勃做好资源主业之时，却遭遇到金融危机的寒流，资源价格大幅下降，甚至出现严重倒挂。曾泰表示，在当前的外部环境下，公司的铬铁矿开采不会停下，但在铬铁合金深加工方面，则要视具体情况而定。

虽然资源价格总体下降，但曾泰指出，碳酸锂的价格下降幅度并不大，如今工业级碳酸锂的价格约为每吨40000元。因此，公司今年要全面保证西藏扎布耶锂业高科技有限公司（下称“扎布耶公司”）的生产，努力扭转亏损局面。

西藏矿业2008年半年报披露，公司主要从事铬系列产品的开发和生产加工，产品较为单一，受市场的影响较大。针对上述问题，公司积极开发其他矿产品，加快回报率较高的西藏扎布耶锂矿、尼木铜矿等项目的开发建设，以实现收益最大化。

资料显示，扎布耶盐湖蕴藏的锂、钾、铯等矿产潜在价值超过1500亿元，锂的资源含量达153万吨，是全球三大百万吨级盐湖之一，仅次于玻利维亚乌尤尼和智利阿塔卡玛锂资源储量，为国内

最大。扎布耶盐湖含锂量仅次于智利，是青海含锂最高的东台吉乃尔盐湖的3倍。因此，拥有世界级盐湖资源的西藏矿业受到二级市场投资者的追捧。

据悉，西藏矿业的锂盐产品的生产和销售由扎布耶公司负责，西藏矿业持有该公司51%股权。由于扎布耶盐湖一期工程部分设计技术参数偏高，造成了部分生产环节达不到设计生产能力，如要达到设计生产能力需扩大生产规模增加晒池、结晶池及辅助设施。2008年，扎布耶公司生产碳酸锂及氢氧化锂1556.499吨，销售碳酸锂1094.98吨，氢氧化锂285.05吨，预计该公司2008年亏损1400万元左右。

目前，西藏矿业正积极想办法筹集资金，努力扩大扎布耶盐湖项目生产能力，完善工艺，计划2010年达产，但由于资金不足，只能逐步完善。不过，西藏矿业表示，扎布耶公司以其现有的生产能力及经营情况，在一段时间内对西藏矿业整体业绩影响不大。

曾泰告诉记者，现在我们的主要任务，就是完善扎布耶盐湖一期工程，并加紧进行二期工程的建设。”针对金融危机对公司的影响，他还表示，现在虽然资源的价格下降了，但也给了公司建设项目以充足的时间，只有在这个时候埋头加紧建设，待到行情复苏时，就会“一飞冲天”，形成较强竞争力。

目前，西藏国资委正积极推动组建矿业集团等四大集团，区财税部门对相关重点项目也是高度重视，正通过加强协调，为项目提供高质量的服务，并将在政策、资金方面予以重点扶持。曾泰认为，西藏矿业作为西藏国资委控股的上市公司，也因此面临着良好的发展机遇。

借力资本市场奇正藏药要做领域领导者

守正出奇，西藏奇正藏药股份有限公司在疼痛药物市场声名显赫。2008年，公司的IPO申请已获中国证监会审核通过，静待发行，将谋求通过资本市场寻求更大的发展。

奇正藏药有关负责人告诉记者，自设立以来，公司便聚焦于疼痛药物市场，专注于藏医药产业，公司目前主要业务是藏药的研发、生产和销售，包括外用止痛药物、口服药等。

资料显示，自1995年走上青藏高原、投身首批光彩扶贫开发项目扎根雪域以来，奇正藏药已分别在西藏和甘肃投建四座现代化藏药厂。目前，公司共拥有7种剂型的GMP生产线，68个药品生产批准文号、5个国家中药保护品种（其中1个为独家保护品种），9种药品被列入《医保目录》。公司主导产品奇正消痛贴膏被列入《国家中药保护品种》及《国家保密品种》。截至2008年底，奇正藏药累计在西藏纳税近3.7亿元。

2003年7月，奇正藏药被科学技术部认定为“国家重点火炬计划重点高新技术企业”。2006年，科技部等三部委跨行业选择了103家典型企业，作为各产业科技创新示范代表，公司作为唯一藏药企业入选。2008年7月，公司又被正式授予首批国家创新型企业，成为国内藏医药行业的唯一国家创新型企业。

据统计数据，目前，全国藏药企业的藏药工业总产值约为10亿元，仅占我国医药工业总产值的0.2%左右，但每年的增长速度约50%。在西藏自治区17家通过GMP认证的藏药生产企业中，奇正藏药是最大的藏药生产企业，工业产值名列全区第一名。

分析人士指出，从2006年国内主要中成药医院的市场数据看，奇正藏药是唯一一家进入前十名外用止痛药物的生产企业，也是唯一一家藏药生产企业。在国内药品零售市场，外用止痛药物保持17%至20%的年增长率，奇正藏药的核心产品消痛贴膏在内地有了2亿人次的使用，其中60%是回头客，有80%以上的美誉度。奇正消痛贴膏已连续6年排名市场份额第一名，占整个外用止痛贴膏市场20%以上的份额。

在这种佳绩下，为了获得更好的发展，奇正藏药决定借助资本市场的力量。2007年，为进一步增强自身综合实力，带动藏药产业做大做强，奇正藏药开始了走向资本市场的尝试。2008年8月，公司首次公开发行A股的申请已经获得中国证监会核准，奇正藏药即将成为西藏上市公司新的一员。

西藏特色欲2011年前上市填补西藏农业板块空白

西藏这块神秘的高原出产着品种丰富的农牧产品，如何将西藏独有的绿色农牧土特产品利用起来，开发出高附加值、高营养价值的特色产品，以农业产业化带动西藏农牧业的发展，这些是西藏特色产业股份有限公司董事长达娃顿珠一直在琢磨的事情。

西藏特色产业股份有限公司原名西藏圣鹿科技农业股份有限公司，成立于2003年7月1日，现总资产达1.62亿元。西藏特色以自己的公司名称表明了公司发展的方面：发展西藏特色产业、开发西藏特色产品、利用再生资源、打造国际品牌。公司力图通过开发利用西藏地区的油菜籽、野生核桃和野桃等特色资源，开发具有西藏特色的高附加值产品，高举绿色环保大旗，努力打造国家级农业产业化龙头企业。

目前西藏特色生产的主要产品为：“圣鹿”牌百年野生核桃油、“圣鹿”牌无量保健食用油等6种油脂类产品，满负荷生产的年产值约5亿元；“圣鹿”牌冬虫夏草、藏红花、松茸等9种林下资源类产品，满负荷生产年产值可达80亿元。

公司董事长达娃顿珠介绍，为了生产出品质上乘的产品，打造西藏特色品牌，公司着力对产业链的控制，从原料的种植到规范的品质管理，都有严格的标准，所有“圣鹿”产品质量都是按照国际最高的有机产品认证标准执行的。

为保优质原料供应，公司分别在乃东县、扎朗县等地大面积推广了藏油5号、山油2号优质油菜籽种植技术和原种的培育基地，公司共建立“圣鹿”绿色食品油菜籽原料基地45000亩，给11500户农民颁发了基地农户成员证。西藏特色还对野生核桃原料进行独家开发、收购，签订合同涉及加查、朗县等七个县，有效地保证了优质原料的供应。

达娃顿珠董事长自豪地告诉记者，西藏特色是西藏首家在农产品领域政府、国企、民企共同合作办企业的成功典范，是目前西藏农特产品深加工领域唯一的有机食品产业园，是西藏农业板块唯一获得中国驰名商标的企业，是西藏农产品加工企业拥有自主知识产权最多的企业。目前，公司80%的产品销往北京、上海等城市，出口方面主要集中在日本、德国和韩国。

现在，西藏特色已被列为西藏自治区上市公司后备资源。达娃顿珠表示，公司将力争在2011年前实现上市融资，以扩大发展规模，发挥更大的产业带动功能，填补西藏农业板块上市公司的空白。