

稀土管控强度升级

与企业密切相关的是专营体系下的追溯惩罚制度,即一旦发现体系外的稀土产品,都要依法处罚,最严重的要直接没收产品,而稀土产品的涵盖范围上至矿石,下至应用产品,凡是包含稀土的产品都在体系之内。

■ 本报记者 原金

今年两会期间,工业和信息化部部长苗圩对外表示,全国稀土企业将整合组建为2到3家大型企业。他表示,整合方案没有时间表,同时也不一定按照省份来划分。

稀土行业整合早在去年就开始轰轰烈烈的进行,北方包钢稀土一家独大,南方各地群雄混战,一时间难分输赢,究竟谁能最终成为部长口中所说的3家大型企业,还难以预料。但随着美欧等将我国稀土配额问题提交世贸组织,我国稀土行业所面临的困难可以预见。

在国际市场上,稀土产业的整合方向是全产业链,越大越好。这恰恰与我们国内稀土整合方向存在诸多争议形成反差。以我国南方稀土整合为例,由于资源非常分散,湖南、广东、江西、广西、福建等5省区都将稀土作为自己经济发展的重点,在采矿权由地方政府掌握的前提下,中小型企业有足够的生存空间。

而在稀土下游应用环节,是否集中的争议更大,2012年即将启用的稀土专营体系能否覆盖应用环节,目前尚无结论。下游企业中很多都是民营企业,而且中小企业很多,都纳入搞专营不现实,但要管好这个行业,企业整合在所难免。

从2009年开始,包括包钢稀土、五矿集团等大型稀土企业纷纷将触角伸向下游应用领域,做全产业链也成为大企业的发展目标。2011年5月国务院印发的《关于促进稀土行业持续健康发展的若干意见》更是提出了排名前列的稀土企业的市场垄断份额指标。

整合危机感来袭 南北争霸加剧

南方的稀土整合形势较为复杂,整合南方稀土资源,重点在于整合广东、湖南、江西和福建几个储量大省的稀土资源。南方稀土行业中也出现五矿、中国铝业、中国有色等几家央企争霸的局面。

在南方,五矿发展大股东五矿集团是一家总资产达2000亿元,在世界500强企业中金属类排名第六的国际化矿业公司。

几年前,五矿发展即斥资整合了江西钨业集团,同时还参股了厦门钨业,目前拟收购湖南的金属材料研究院。五矿集团目前里参与了南方稀土竞争,但其优势项目并不在稀土,而在黑色金属业务。更重要的在于,五矿发展并没有实际获得稀土的采矿权,所以其业务只能局限于稀土的冶炼分离阶段。

另一家央企中国铝业貌似下手迟缓,但有后来居上之势。2011年6月,中铝成功整合了位于江苏的5家稀土矿公司。在迅速拿下江苏之后,中铝更是抢先控股了江西钨业,意图从五矿手中抢下江钨控股。同时,中铝与广西有色及有研稀土签订了合作协议,意图进军广西。但是在与五矿的争夺战中,中铝并没有太大的优势,一位长期跟踪钨业领域的分析人士表示,“2003年,江钨已经将主要的资源类资产注入了与五矿合资组建的合资公司中去。”而且到目前为止,



针对美、欧、日在日前提出的有关稀土等原材料出口管理措施的磋商请求,中国商务部发言人沈丹阳15日在商务部例行发布会上重申,中方政策目标是符合世贸规则的。CNS 供图

中铝在广西并没有获得采矿权,申请新证的过程也需要漫长的等待。

最后要提的一家是中国有色,在激烈的南方稀土竞争中,中国有色集团高调加入这场南方稀土整合的争霸战中。中国有色集团旗下的中色股份是上下游一体化的锌生生产商和中国领先的有色金属工程专业承包商,也是南方主要的稀土分离企业。在中色股份霸气外露的同时,依旧存在着一定的缺陷。同五矿发展一样,采矿证的问题是一个硬伤。其旗下另一家公司东方钽业虽然出产稀土,但毕竟位于宁夏,而且也必须优先满足自己的业务。

就目前我国稀土行业的整合形势来讲,北方稀土的整合较为顺利。从2011年5月份开始,内蒙古自治区政府开始对区内上游企业实施整合淘汰工作,所涉及的35家稀土企业将通过重组、补偿关闭、淘汰关停等方式,最终只保留包钢稀土一家上游企业。该计划在当年6月底整合完毕,然而,实际整合工作并没有想象中顺利,直至去年底,仍有绝大多数企业未能完成整合。

此前有市场分析人士认为,政府出台这一政策,对于包钢稀土而言属于绝对利好,因为公司可以借助政策力量实现对行业内企业的低成本收购。然而,这一方案推出后,不但因补偿标准过低等原因遭到被补偿关闭企业的强烈反对,同时包钢稀土似乎在主动性上也并不强。不过,工业和信息化部部长苗圩在两会上的那番表态,也许会让包钢集团增加危机感,加快一统北方稀土的步伐。

稀土专营 6月将试水 追溯惩罚制度闪现

在稀土整合过程当中,有一些政策一直广受瞩目,那就是稀土的专营制度,这一制度从去年开始就传闻要实施,并且,一旦实施,对稀土生产和开发将起到重要作用。继盐业和烟草业实行国家专营之后,日渐成为中国与欧洲、美国、日本争议焦点的稀土行业也将被纳入“国家专营”的范围内。目前作为“专营制度”技术基础的

队,并由品牌商直接授权,现已获得全球500多家国际奢侈品品牌商直销授权。

“奢侈品网站要持续地生存下去,解决好产品供应链的问题是核心之一。”莫岱青表示。

显然,电商网站远低于传统奢侈品购买渠道的价格优势无疑是横亘在品牌商与电商之间的最大阻力。

只有电商渠道符合奢侈品品牌商定价体系或者在其可接受范围内,电商与品牌商之间才有达成直接合作的可能。从这个角度来看,只有摆脱对低价的依赖,或许才是奢侈品电商走出货源困境的出路。

营销专家李志起认为,短期内奢侈品厂商与电商还存在矛盾,但长期来看,品牌商会重视电商销售渠道。他建议,奢侈品电商要对客户进行细分,即电商培养消费群体对奢侈品牌的体验感,直营店提供高端奢侈品,二者形成有效分工。

独特消费体验是奢侈品电商回归经营本质的另一要素。然而,目前的现状是,由于缺乏深度的服务,网上销售奢侈品无法让消费者体验一种高档次消费的感觉。

“奢侈品电商要把网站建设得让消费者感觉很有档次,让消费者首先在视觉上就有一种高档消费的体验。”华南理工大学工商管理学院教授陈明建议,网上销售奢侈品一定要

稀土专用发票,可能将于2012年6月在中国稀土的主产区内蒙古和四川率先试点。

然而,在稀土专用发票的适用阶段,稀土专营体系的覆盖范围目前尚存争议,业内普遍担忧如果专营体系包含整个下游产业将会引发新的混乱。

从2011年第四季度开始,国内大型稀土企业一直在呼吁启用稀土专用发票,其现实目的是借助专用发票打压“不带票”稀土,稳定稀土价格。

但是,管理部门对以专用发票为纽带的稀土专营体系的作用定位并非价格那么简单。稀土专用发票的推行依然遵循“整合为先”的大原则,即在完成稀土产业整合的地区先行试点稀土专用发票,然后再择机推向全国。

2011年5月国务院发布的《关于促进稀土行业持续健康发展的若干意见》已经明确提出,要建立稀土开采、冶炼分离、产品流通台账和专用发票管理制度。

中投顾问冶金行业研究员苑志斌认为,建立稀土专营体系,最大的意义在于杜绝稀土乱挖乱采和违规超采现象,保护稀土资源与自然环境,同时这也有助于大企业加快实施兼并重组步伐。

按照最初的想法,稀土专营体系涵盖中国稀土开采、冶炼、深加工、销售全产业链。更为具体的体系设计是由稀土储备、开采、冶炼、消费四部分构成,开采、冶炼及消费企业实行身份认证和网签制度,每年开采的稀土进入储备和消费两个领域,彻底阻断非法生产企业获得稀土的途径。

此举与企业密切相关的则是专营体系下的追溯惩罚制度,即一旦发现体系外的稀土产品,都要依法处罚,最严重的要直接没收产品,而稀土产品的涵盖范围上至矿石,下至应用产品,凡是包含稀土的产品都在体系之内。

利益纠纷复杂 央地对抗一触即发

在稀土整合过程中,有一个关

系始终绕不过去,要就是央企与地方国企的关系。尤其是南方的稀土市场,毕竟在这种多元化的市场下,企业的整合兼并必然会有另一部分企业受到损失。央企与地方政府、地方国企间的利益非常复杂,地方政府如何处理好这种关系也就显得事关重要。

就目前全行业而言,地方国企在开采方面有一些优势,但是稀土产业是一个完整的产业链条,不单是开采,还包括深加工、贸易等等。行业整合要把稀土产业做大、做深,真正成为国家的战略性新兴产业。

从分工上来说,地方国企做开采,央企负责深加工和贸易流通,能真正发挥各自的长处,但是从结果上看,整合稀土资源不能有太多的主体,不然集中度上不来,发挥不了规模优势,也控制不了市场,对谁都没好处。

苑志斌对《中国企业报》记者表示,整合过程本身就是利益的博弈过程,央企的进驻虽符合国家政策的引导,但是在实际过程中,会触碰到地方政府的利益,这将导致地方政府以及地方国企产生抗拒心理并付诸实际行动,最终在利益分割上难以达成合作是整合进展缓慢的主要原因。由于背后的利益纠纷复杂,最好的处理方式就是平衡各家利益。

目前,北方包钢稀土一家独大的局面已经得到大家承认,而南方则相对混乱,这两种不同模式下的整合过程,对一些稀土中小企业的退出提出了一定的要求。

苑志斌表示,南北稀土市场的基础、特征等各方面都具有较大的差异性,不适合进行复制。相较于北方较高的市场集中度,南方稀土市场较为松散,且存在各方利益主体的博弈,资源性行业的整合过程中,地域限制对整合影响较大,这一点在南方市场上尤为突出。中小企业受到伤害是产业整合过程中必然的结果,建立完善的退出制度是降低市场影响的最重要手段。

诉讼轮番来袭 稀土价值再发现

■ 本报记者 原金

今年1月30日,世界贸易组织上诉机构宣布,维持WTO争端解决委员会有关中国限制包括铝矾土、焦炭在内的9种原材料出口不符合WTO准则的结论。

然后时过不久,3月13日,美国总统奥巴马在白宫发表讲话,宣布将向世界贸易组织提出一项针对中国限制稀土出口的贸易诉讼,当天,欧盟委员会宣布,将联合美国、日本就中国限制出口包括稀土、钨、钼等在内的17种原材料向WTO提出诉讼。

在持续了两年半的诉讼之后,美欧等国家对中国的9种原材料诉讼终获成功,而就在年初,欧盟一些官员就此事发表观点时,已经明确指出中国的稀土政策还存在类似问题,针对中国稀土出口配额问题的指责已经很明显。

如今,美、欧、日等国终于针对稀土配额问题,将中国告上世贸组织。

原材料败诉藏真正意图

今年年初,世界贸易组织上诉机构宣布,维持WTO争端解决委员会有关中国限制包括铝矾土、焦炭在内的9种原材料出口不符合WTO准则的结论。这就意味着,持续了两年半之久的美欧墨诉中国原材料出口限制案最终以中方败诉告终。

在这场诉讼结束之后,众多分析人士纷纷表示这是欧美等国在投石问路,之后一定会针对中国的稀土政策。并且欧盟的一些官员也公开表态,希望中国放松稀土出口政策。

中投顾问冶金行业研究员苑志斌对《中国企业报》记者表示,1月底世贸组织上诉机构宣布中国限制包括铝矾土、焦炭在内的9种原材料出口不符合WTO准则的结论发表之后,我们便认为美欧等国势必将下一个目标锁定在稀土上。

本月13日,中国收到美国、欧盟、日本在世贸组织争端解决机制下提出的有关稀土、钨、钼的出口管理措施的磋商请求。商务部条约法律司负责人就此发表谈话表示,中方此前就有关原材料产品出口政策与各方一直保持着沟通和接触,多次强调中方政策目标是为了保护资源 and 环境,实现可持续发展,无意通过扭曲贸易的方式保护国内产业。该负责人同时表示,中方将根据世贸组织争端解决程序,妥善处理有关磋商请求。

但不可否认的是,我国的稀土出口配额政策,在一定程度上确实有利于国内稀土下游企业的发展,这一观点也得到了很多业内人士的赞同。

中国社会科学院世界经济与政治研究所国际贸易研究室主任宋泓对《中国企业报》记者表示,“可以说这是年初对9种原材料诉讼的一种延续,就是希望我们像它们所想象的那样,放松对稀土行业的出口限制。”

宋泓认为,西方国家对我国稀土出口配额政策的职责,一方面是因为我国当初在加入世贸组织时所作出的承诺,不会对一些产品限制出口,没有贸易歧视的现象存在;另一方面就是世贸组织的一视同仁原则,不能内外有别,毕竟我国的稀土配额出口政策对我国国内的稀土下游企业有一定的好处,他们可以更有力地获得稀土资源。

苑志斌对《中国企业报》记者表示,目前的事实证明果然如此。针对这一问题,首先我们需要看到中国关于稀土出口限制的政策是为了实现资源的可持续利用,也是符合世贸规则的;其次,欧美等国对中国稀土问题频频发难是经济疲软下贸易保护主义抬头的表现;最后,中国经济发展过程中必然会与欧美等经济体发生贸易摩擦,熟悉并遵守世贸规则,沉着应对才是中国应当采取的态度。

同时,宋泓对《中国企业报》记者说,“我们现在要做两方面的努力,一方面是对国内的相关政策进行调整,使其符合世贸组织的规定;另一方面是对我国入世作出的承诺作出进一步解释,让其他国家更清楚地了解我国当初作出承诺的意思,不要误解。”

中国并非要限制稀土出口

9种原材料的诉讼耗时两年,而这一次,我国选择主动积极应诉。工业和信息化部部长苗圩本月13日在接受媒体采访时表示,中方一旦被起诉将会主动应诉。“如果他们要起诉,我们表示很遗憾。同时,我们也在积极准备,如果一旦被起诉,我们要主动地去应诉,要去说明这方面的情况。”

同时,在外交部举行的例行记者会上,外交部发言人刘为民说,多年来,尽管面临巨大环境压力,中国一直努力保持一定数量的稀土出口。今后,中国将继续向国际市场供应稀土,并依据世贸规则对稀土出口实行有效的管理。中方希望其他拥有稀土资源的国家也积极开发稀土资源,共同承担全球稀土供应的责任,也愿意在寻找开发稀土的替代资源、提高稀土资源利用率等方面与各国加强合作。

工业和信息化部部长苗圩说,中国对稀土的开发如果像过去那样私挖滥采,破坏资源和环境,有些品种按照现在探明和实际的开采量可能只够20年。20年以后,全世界有些品种都枯竭了,这对全人类是一个巨大的损害。中国的稀土出口政策并不是针对某个国外用户,更不是想通过这种办法进行贸易保护,而是出于保护资源、保护环境,实现资源可持续的利用和发展。

官方的表态进一步增强了中国应诉稀土世贸诉讼的信心,苑志斌对《中国企业报》记者表示,中国在原材料出口上的败诉意味着中国暂时不能采取措施限制原材料的出口,原材料出口将会继续保持较快增长,这对于原材料出口商来说是有利的。但这是以资源的大幅减少和环境破坏为代价的,是得不偿失的。

苑志斌认为,具体到稀土市场,一旦中国败诉,将会导致国内稀土继续大量出口,这势必影响到国内的稀土产业整合。更重要的是,中国尽管稀土出口量很大,但是并未完全掌握稀土定价的话语权,从而沦为纯粹的原料出口商,这对于资源保护和产业发展都是不利的。

世界贸易组织总干事帕斯卡尔·拉米评价此次美欧日与中国围绕稀土出口问题展开的争端时认为,是因为双方对世贸规则和义务的不同解释造成的,并非某一方不履行义务的问题。

商务部国际贸易经济合作研究院国际市场研究部主任赵玉敏此前接受媒体采访时表示,中国并非要限制稀土出口,而是要使贸易和环境协调发展,从而使贸易更可持续。随着绿色新兴产业的发展,稀土的价值正被市场重新定义。

当下,国内众多学者也都持有类似态度,认为我国限制稀土的出口是因为长期以来,中国企业广泛采用低成本开采方式,造成的环境破坏愈演愈烈,这种态势与开发稀土以发展绿色产业的初衷形成鲜明对比。