

稀土整合“1+5”格局:地方政府赢了

稀土整合确定为5家企业,并无厦门钨业。但由于福建当地的稀土整合一直以厦门钨业为主体,最终导致“1+5”格局。

■ 本报记者 张龙

稀土整合格局终于明朗。1月8日,工业和信息化部会同有关部门在北京召开了组建大型稀土企业集团专题会议。该会议称,按市场优胜劣汰规律,目前已基本形成了以包钢集团、中国五矿、中铝公司、广东稀土、赣州稀土和厦门钨业等6家企业为主导的行业发展格局。下一步,要顺势而为,重点支持这6家企业分别牵头进一步推进兼并重组,组建大型稀土企业集团。

工信部强调,充分发挥市场在配置资源中的决定性作用,以企业为主体,多元投资,市场化运作,推动兼并重组由“让我重组”向“我要重组”转变。

无奈的“1+5” 地方政府加快资源整合

包头市稀土主管部门的一位领导告诉《中国企业报》记者,将和内蒙古自治区相关领导进行一次会议,商讨包头稀土的未来整合问题。在他看来,这次明确6家整合主体企业后,未来的稀土整合基本将由市场说了算,靠大集团的力量来推动重组,这一点与工信部的想法一致。

一位行业内资深专家告诉记者:“我不太赞同工信部搞的这套办法,市场才是决定性力量,虽然工信部也强调了市场的作用,但这种搞法在一开始就不是市场化办法。中国有色等企业会甘心让这5家重组?”

2011年5月,国务院发布《关于促进稀土行业持续健康发展的若干意见》,提出基本形成以大型企业为主导的稀土行业格局,南方离子型稀土行业排名前三位的企业集团产业集中度达到80%以上,即“1+3”格局。

2012年,工业和信息化部部长苗圩表示,为了珍惜中国宝贵的稀土资源以及可持续利用,全国稀土企业将整合重组为2至3家大型企业,“整合方案并不一定按省来划分”。但这句话却起了反作用。

地方政府纷纷加快了稀土资源整合步伐,包钢稀土“独霸”北方。就南方来说,五矿在湖南有稀土矿;中铝在广西整合稀土资源;广晟有色是广东省稀土整合主体,且进入了云南;赣州稀土集团是江西稀土整合平台;福建形成以厦门钨业为核心的稀土集团。

2013年新能源汽车的产销为17533辆和17642辆,不足汽车总销量的千分之二。

新能源汽车 50 万销量规划或将落空

■ 本报记者 谢育辰

1月9日中汽协公布的数据显示,2013年新能源汽车的产销为17533辆和17642辆,不足汽车总销量的千分之二。

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光对《中国企业报》记者表示:“虽然政策一再支持新能源汽车的发展,但是就我国新能源汽车的现状来看,达到《节能与新能源汽车产业发展规划》中到2015年实现产销50万辆的目标还相差很远。”

“十城千辆”尴尬收场

新版小客车摇号系统于2014年1月1日零时正式实施,政策利好再次发力新能源汽车。政策规定2014年北京市小客车指标额度为15万个,其中普通指标13万个,纯电动车指标2万个,在2万个纯电动车指标中,个人和单位各占年度指标配额的50%。

然而中汽协公布的数据显示,



去年曾传出消息称,稀土整合确定为5家企业,其中并无厦门钨业。但由于福建当地的稀土整合一直以厦门钨业为主体,这也导致了这次工信部制造的“1+5”格局。

包钢稀土整合: 12变9,剩余3家在路上

北方稀土整合的龙头包钢稀土正走在统一北方的路上。包钢稀土总经理张忠称,北方稀土集团组建将分三步走,第一步完成内蒙古自治区内的区域整合,第二步完成对四川、甘肃、山东等区域的轻稀土整合,第三步则整合国内外的重稀土资源。

但这第一步却让不少人吃惊。原定的12家被重组企业却变成了9家。

对此,包钢稀土董秘张日辉对记者表示,这些企业基本涵盖了内蒙古稀土的上游企业。剩余这3家未被重组,原因在于条件不成熟。各方面的原因很多,包括不愿意被重组在内等多个自身原因。

2014年1月3日,包钢稀土发布公告称,2013年12月31日,公司控股股东包钢集团与内蒙古自治区9家民营稀土企业分别签署了《整合重组协议》。

此前,2012年12月27日,包钢稀土与12家参与整合重组企业签订了《内蒙古稀土上游企业整合重组框

架协议》,迈出了内蒙古稀土上游企业整合重组关键一步。

最终未被重组的3家企业分别为包头市宝骏稀土有限责任公司、包头市三隆稀有金属材料有限公司、包头市圣友稀土有限责任公司。

张日辉表示,如果条件不具备,这3家很可能被放弃。

但政府显然不希望出现这样的情况。上述包头稀土主管部门领导告诉记者:“那3家企业的董事会股权关系没取得一致。目前正在加紧做这方面的工作,这3家还得继续做。”

2家央企pk3家地方企业

1月8日工信部召开完组建大型稀土企业集团专题会议后,两大央企动作并不迅速。

行动稍快的是中铝。中铝广西有色稀土开发有限公司总经理黄潮告诉记者:“整合的消息刚刚听说。今天刚刚传达精神。但具体如何操作,还没研究。”

而五矿稀土(赣州)有限公司副总经理杨兴龙则表示,目前还不知道此事。

目前,经过数年来整合步伐的加快,南方稀土行业基本形成地方企业与央企并存的格局。包钢稀土、广晟有色、赣州稀土、厦门钨业等地方企业由于掌握资源为纽带进行集团化整合,而五矿和中铝则通过兼并重组

下游冶炼分离和深加工行业,逐步向上游渗透,利用“渗透路线”获得上游的话语权。

比如,2011年7月中铝广西稀土开发有限公司揭牌成立,中铝对广西进行布局。目前广西已经探明的稀土资源储量达110万吨,并且成为全国为数很少没有规模开采的地方。中铝广西有色稀土开发有限公司最终由中铝控股,根据其目标规模,公司力争3年内投资达到20亿元,实现销售额35亿元。

而五矿集团旗下拥有8.37亿元注册资本的五矿稀土成立于2008年10月,目前掌握了14000吨每年的稀土冶炼分离产能。

面对未来整合是否会出现竞争的问题,杨兴龙告诉记者,目前央企和地方企业既存在竞争,也存在合作。

毫无疑问,未来南方的稀土整合竞争将会越来越激烈。有媒体报道称,现在各方都在争夺四川的稀土资源,但是四川境内有上市公司盛和资源,还有乐山有研稀土新材料有限公司,外来企业要进行整合难度可想而知。

工信部也强调:地方政府要建立协调机制,发挥市场在资源配置中的决定性作用,统一规划本地区兼并重组工作;协调企业关闭、转产,人员安置,维护社会稳定等重大问题,支持中央企业和其他集团开展跨地区兼并重组工作。

这是一个无法拒绝的诱惑:就算不知道明天铁路票务分销会不会放开,但今天谁都不敢放松。

火车票代购电商被笑指“学雷锋”

■ 本报记者 彭涌

1月8日,央视《新闻30分》曝光了“网络黄牛”利用抢票软件疯狂刷票、加价倒卖牟取暴利的“春运乱象”。报道称,“网络黄牛”以某种抢票软件利用12306网站的漏洞,短短10分钟买到了1245张车票。自4日的“崩溃”事件之后,12306网站再次被推上舆论的风口浪尖。

另一方面,是火车票代购电商颇为无奈的“干着急”——在携程网火车票业务板块首页,赫然挂着这样的“提醒”:由于春运期间订单量激增,出票时间无法保证,最迟次日22点前回复是否代购成功。几经尝试,电商涉铁路票务分销始终止步不前,12306网站节假日购票高峰期的压力无从缓解,而以携程、艺龙、去哪儿为代表的在线旅游企业则一直处于“神经紧绷”的状态。

无从发力的“春运时刻”

2013年7月,京东的火车票代购业务“第二次”下线;10月,淘宝旅行的火车票代购业务仅上线36小时就宣布停止;11月,艺龙旅行网宣布在移动客户端上线火车票代购业务。电商这种“前赴后继”式的尝试,看起来不会停止。

中国铁路总公司(以下简称“铁总”)的口径始终未曾放松:“12306网站为铁路售票唯一官网,其他代售火车票的网站均未取得授权或资质。”12306官网的分销端口,也从未对外界开放。

“目前电商做火车票预订是两种方式,一是人工代购,二是与线下大量的火车票代售点合作。”携程相关人士告诉《中国企业报》记者,“我们找到客户需求,而代售点有出票资质。”

这样的合作是需要规避风险的,一般电商企业都会在“合作伙伴”处提供该服务:据中国移动互联网应用协会秘书长杨晓明介绍,携程收购驴友旅行网,艺龙与赶火车网进行合作都是类似的初衷。

但目前看来,两种方式都已不具备很强的操作性:人工代购是成本过高,而后者则是由于2013年4月,彼时的铁道部要求“代售点出票机不支持进行手工输入身份证号出票”,收紧了网络代售的票源。

“目前做火车票代售的电商企业,会以类似‘抢票软件’的技术手段在为客户拿票。”中国旅游研究院行业分析师杨彦锋表示,“他们的购票方式和普通人一样,只是因为技术优势会更有效率一些。”

票源不紧张时这样做也许可以,然而“春运时刻”让电商们的尴尬显露无遗。一位不愿具名的在线旅游企业人士告诉记者,目前火车票代购的客户体验比较糟糕,比如购票的实时性就无法保障。不少企业也只能选择直面现实。

“春运期间普通TK2车票的出票成功率不高,铁友无线春运期间只能成为用户购票的补充渠道。”铁友网运营负责人王玉琛表示,铁友在这个“非常时期”最重要的任务,是提供火车票时刻查询、预售期查询等服务。

无论如何,携程、艺龙、去哪儿等企业依然是在铁总的“规则”内玩这个游戏——如果可以像“网络黄牛”一般疯狂刷票,也不会再在春运时期高挂“免战牌”。“毕竟铁总还是强势一方,如果它真的把来自某个企业的大量订票ID都封掉,这生意就彻底做不成了。”杨彦锋说道。

“迷离”的商业模式

“目前对于在线旅游企业来说,可以称得上战略性的产品并不多。”杨彦锋告诉记者,“它有两个标准,一是单体体量够大,二是对企业未来有重大影响。火车票绝对算一个。”

相关数据显示,2012年全国铁路旅客发送量已经达到18.93亿人——旅游搜索网站酷讯CEO张海军曾表示,每天铁路部门销售出的火车票约400万至500万张,按照每张票能带来5元收益计算,再乘以目前机票在线预订的平均比例30%至40%,一年就是30亿元的市场。

很明显,这是一个在线旅游企业无法拒绝的巨大诱惑:就算不知道明天铁路票务分销会不会放开,但今天谁都不敢放松。目前的“尴尬处境”背后,是夹缝中求生存的艰难布局。

“目前在线旅游企业在火车票代购上的商业模式,基本是三种。”杨彦锋说道,“一是通过快递送票,拿一些配送费;二是通过搭售保险,挣保险公司的返点;三是通过火车票业务引导流量,引发关联消费。”

据一位在线旅游企业人士透露,一张火车票售20元的保险,可以赚到10元左右的利润——这很快让大多数企业从挣配送费转向了保险的怀抱,但这个过程并不顺利。2013年7月30日,中国消费者协会明确表示,网上代购代办火车票强制搭售交通意外险属违法行为。

杨彦锋称之为“推荐保险”模式。“总体而言,火车票代购的成熟商业模式还没建立起来。一切都在艰难摸索。”值得注意的是,似乎利润并非目前在线旅游企业的首要问题,一位携程相关人士就戏称铁友网“非VIP”的火车票代购业务为“学雷锋”。

完全以“流量为王”为思路的企业也已经出现。“艺龙无线端的火车票代购,不强制绑定保险费用,也不收手续费。”艺龙相关人士告诉记者,而且她特别强调这是一项长线的业务,并非春运期间的短期行为。“大家对自己移动端都非常重视,如果朝令夕改损失会很大的。虽然这样做成本很高,但我相信艺龙是经过认真考虑。”杨彦锋如此评价。

“互联网和移动互联网为许多的传统业务拓展了新的人口,这是趋势,也是行业发展的必然。”杨彦锋告诉记者,“但因为12306的垄断和封闭,造成目前的这种业态。如果12306能够开放一些,我相信铁路和企业双方的发展都会更好。”

传统思路有待转型

在我国新能源汽车市场上,合资车企依然占主导地位。贾新光表示制约我国新能源汽车发展的主要因素是用传统汽车打造新能源汽车的错误思想,新能源汽车从发展思路和内部的电池组、动力总成及其零部件都是区别于传统汽车,我国车企研发力度与国外存在差距。

近日,美国电动汽车制造商菲斯科(Fisker)向我国企业抛出橄榄枝,我国最大汽车零部件制造商万向集团

和“小超人”李泽楷控股的混合动力技术控股公司都加入了竞争行列。贾新光指出:“万向集团和李泽楷的混动公司都涉及高科技研发,特别是万向掌握了A123高科技动力电池,如果收购菲斯科成功,将会极大地推动其新能源汽车的发展。”

据一位从事新能源汽车研发的技术人员透露:“我国新能源汽车技术研发能力有限,依然沿用传统汽车设计、研发的老路子,现阶段更多是仿照国外等先进技术,特别是一些电池组、混动、启停等高科技核心技术。”

继苹果公司准备进军汽车领域之后,谷歌等涉及高科技的企业把目光纷纷投向了新能源,丰田新能源研发中心也落户常熟,我国车企的传统思路有待转型。

中国汽车协会秘书长董扬也指出,发展新能源汽车并不应该把混合动力汽车排除在外,混合动力汽车是传统汽车到电动车的观念是错误的。贾新光指出:“现阶段,结合我国市场需求,车企应该批量生产双模式混合动力汽车,降低成本才是关键。”