

■ 本报记者 张龙

利用专利技术阻止中国企业的产品走出去,这已经成为了跨国企业“对付”中国企业的一个法宝。这样的情况,也发生在了稀土领域。

不过,这一次,利用专利垄断的日本日立金属恐怕要“失算”。去年成立的稀土永磁产业联盟包括7家中国企业。联盟成员之一的沈阳中北通磁科技股份有限公司董事长孙宝玉8月13日告诉记者:“已经到美国专利局起诉了,并递交了材料。”

而在国内,这7家企业也与律师签订了协议,起诉日立金属垄断国内市场,正在调查取证。而聘请的律师团队就是当年华为起诉高通专利封锁的团队。

无效专利都要打掉:日立金属理亏

“日立金属的成分专利已于2003年到期,目前覆盖面较大的成分专利已经没有了,现在讲的是每家企业的制作方法,即工艺专利(制成专利)。可能先打掉两个无效的工艺专利,其他的会一个接一个的打。对于钕铁硼企业来说,真正会对出口造成影响的专利有三四十个。”宁波同创强磁材料有限公司总经理赵红良表示。

在赵红良看来,只要打掉关键的3个专利,中国企业的出口问题就将不复存在。证明一个专利无效,要花费40万美元左右。

“只要打掉一部分,就等于日立金属精心布局所设置的这一套工艺流程的专利就瓦解了。”孙宝玉说。

钕铁硼是稀土永磁材料中的核心产品,也是最先大规模生产应用的稀土材料。1983年,住友特金申请了第一个钕铁硼成分专利,2003年6日,日立金属收购住友特金,获得了钕铁硼的成分专利,同时又依靠自身在烧结钕铁硼工艺上的专利优势,日立金属几乎垄断了从钕铁硼成分到烧结钕铁硼生产全流程的所有专利。

该联盟内的一家企业总经理告诉记者,日立金属前后申请了600多项专利,本身就是利用专利控制稀土市场,这是一种不公平的行为。而该联盟的律师研究后发现,在600多项专利中,核心专利只有100多项,其余均属日立金属在多个国家和地区的重复申请。联盟经过一年多来的分析和审核,发现这100多项核心专利也是站不住脚的。

正是这些工艺专利,让中国钕铁硼企业无法跨出国门半步。

事实上,当1983年钕铁硼第一次出现时,中国的钕铁硼研究就已经启动。1984年,在山西盂县很小的一个地方,就出现了钕铁硼厂。但中国企业当时不懂得申请专利。

“举例来说,烧结钕铁硼主要有四个工艺步骤,即熔炼、制粉、压型和烧结,其中,在制粉上,中国早在上世纪80年代末期就引进了气流磨制粉技术,这个技术早于日本(但日本申请了专利)。中国吃了哑巴亏。”联盟内一家企业总经理表示。

孙宝玉更是气愤:“气流磨技术,中国企业在80年代就使用了,80年代使用的技术,怎么可能侵犯2000年后的日本专利。日立的那100多个专利,一打就没了。”

面对中国企业的集体起诉,日立金属到目前为止并未有回应。中国稀土钕铁硼企业7月底到日本参加行业展会时,也未遇到日立金属的任何麻烦。

打开全球市场

在日立金属的专利封锁之下,原本比日立金属的钕铁硼产品价格要便宜10%到30%的中国产品出口无门。

这让钕铁硼年产量在1万多吨的中国稀土企业“窝心”。在业内专家看来,专利的阻挠意味着如果没有日立金属的专利授权,中国生产的钕铁硼无法出口到被日立金属已经申请了专利的国家,更为糟糕的是,如果有下游企业用了无专利授权的配件,也同样随时面临日立金属的诉讼风险。

杭州永磁集团因为日立金属的阻挠,很多订单最终泡汤。“不是因为我们的企业没有机会、没有能力给客户研发产品,而是专利限制了我们,比如汽车发动机、航空航天部的件,只要它(日立金属)愿意,就会起诉我们。”杭州永磁集团销售总经理贾颖燕说。

下游客户的顾虑,让贾颖燕深有感触,她称,一位德国的客户产品,有90%的采购来自于永磁集团,但有10%要销售到美国、日本等地,就无法采购中国的钕铁硼产品。

在孙宝玉看来,钕铁硼真正的高端市场都在外资企业手里,中国企业不能进入这些市场,损失很大。

实际上,如果不和日立金属打官司,上述企业的产品也能销售出去,但为规避专利限制,会带来成本的提高。“比如对含氮的产品专利,如果打掉,以后我们再出口产品就不用考虑含氮还是不含,如果不打,就要想办法把氮降下来,这样会提高成本。”孙宝玉说。

事实上,中国企业要打这场官司,也在牵动着钕铁硼下游企业的心,尤其是国外的用户。德国一家企业的CEO还亲自询问孙宝玉这场官司的进展。甚至还有企业问孙宝玉,能不能把产品直接销售到日本,即日立金属的大本营。

孙宝玉表示:“打这场官司,等于是打破一种专利迷信。对下游应用客户,会有很大的震撼,同时中国钕铁硼企业出口将不会再有限制。要打到底。”

中国企业联盟诉日企专利垄断胜面较大

稀土战争

混合所有制 催速稀土整合 或结束南方乱战

■ 本报记者 张龙

就在WTO稀土官司中国败诉之前的几天,中国铝业刚刚拿到了工信部的批文,确认中国铝业公司大型稀土企业集团组建方案。在中铝拿到批文的前后,还有两家企业也拿到了批文。

今年年初,工信部确定了“5+1”的稀土整合方案,确定包钢集团、中国五矿、中铝公司、广东稀土、赣州稀土及厦门钨业6家公司各自组建稀土集团。

北方靠包钢

在第六届包头稀土产业论坛上,工信部稀土办公室主任贾银松表示,稀土集团未来还需整合的主要内容,包括稀土开采、冶炼分离、综合利用三个环节。上半年,中铝稀土、包钢稀土和厦门稀土三家的重组方案已经完成了备案。下一步,中国将继续加快推进稀土大集团的组建步伐,计划于2014年完成另外3家大型稀土企业集团的组建实施工作。

一位参会的专家告诉记者,国家知道WTO败诉在所难免,而提早做的稀土大集团整合工作,就是提前做准备,依靠提高集中度来提升话语权和控制力。但在这位专家看来,6家稀土大集团来进行整合显得有点多,而且整合效率太慢了。

在稀土整合的版图中,北方无疑是属于包钢的。在包头,包钢稀土总经理张忠告诉记者,目前,北方稀土集团的整合已经发过公告,获得了工信部的备案。

此前的8月5日,包钢稀土发布公告称,公司控股股东包钢集团提出的《中国北方稀土(集团)高科技股份有限公司组建实施方案》(以下简称“实施方案”)已经内蒙古自治区人民政府批准,并正式获得国家工业和信息化部备案同意。

公告中指出,按照国家工业和信息化部 的回函,要求包钢集团整合内蒙古自治区全部稀土开采、冶炼分离、综合利用企业以及甘肃稀土集团有限责任公司,并以包钢集团公司控股的包钢稀土为主体,组建中国北方稀土集团,2014年底前完成全部整合工作。

南方乱战

相比于包钢在北方的一家独大,南方则面临着其余5家企业瓜分的局面。一位不愿具名的原稀土企业高管指出,南方实在是太乱了,5家都进来,最后谁也搞不大。

南方一家国有稀土企业的总经理

助理向记者表示:“我就是其中一个大集团内的,现在是矿决定一切,南方每个省都有矿,每个省都希望能够自己搞,南方的整合比较困难,我不看好。”

该总经理助理同时表示,南方的稀土非法开采要比北方严重,搞稀土整合还要面临这个难题。

由于参与主导整合的企业数量较多,南方有稀土资源的地区难免会出现博弈。

此前,曾有央企到福建商谈合作事宜,但福建最终拒绝了央企,而是选择了本土作战的厦门钨业。

在今年两会期间,四川省官员向记者表示,四川的稀土整合将以江铜来主导,江铜也已经进入到四川稀土领域。江铜旗下四川江铜稀土公司就联合其他5家企业共同发起设立了“四川金攀西稀土(集团)有限责任公司”。

但中铝并没有放弃,中铝也宣布进入四川稀土之内。根据工信部的复函意见,中铝以其控股的中国稀有稀土有限公司为整合主体,重点整合的区域中包括四川。

混合所有制 “催速”稀土整合

这一轮的稀土整合中,有一个好消息是,民营资本并未被抛弃。中铝在给记者提供的一份材料中也显示要发展混合所有制。

该材料指出,中铝公司在本次提交的方案中明确提出了要发挥国有经济主导作用,并通过积极引进地方国有企业、非公有制企业和外资企业,将中央企业政策资金优势、地方政府及国有企业的资源产业优势、非公有制企业市场活力和外资企业的市场技术优势充分融合,积极履行央企责任,保护和合理利用稀土资源,维护稀土市场秩序和行业整体利益,落实国家稀土发展战略,促进国家稀土产业持续健康发展。

根据工信部的复函,以包钢稀土为主体的北方稀土也将通过市场化运作,采取控(参)股或股权置换等方式,明确股权关系,分期分批完成对内蒙古自治区稀土企业、甘肃稀土集团以及其他区外稀土企业的整合重组,形成以资产为纽带的稀土企业集团。

这实际上也为混合所有制开了“口子”。

但也有不同声音传来,在今年两会期间,全国政协委员厉以宁在接受其他媒体采访时指出,混合所有制改革的推进要根据不同行业具体分析。储备粮、稀土、国防等行业就不适合运用混合所有制。最合适的行业必须由政府来进行规划。

■ 本报记者 张龙

日内瓦时间8月7日下午5点,北京时间8月7日深夜11点,美国、欧盟、日本诉中国稀土、钨、钼相关产品出口管理措施案上诉机构报告公布,对于历时两年之久的中国稀土国际诉讼,以中国败诉而告终。

这则消息并不出人意料,早在两会期间,中国稀土行业协会会长干勇便向记者坦诚,申诉也不过是起到延缓执行时间的作用而已。

在第六届包头稀土产业论坛上,干勇在刚开始发言时便指出,WTO稀土案败诉已成定局,并且已经有了结果。败诉后取消出口配额会加大管理的难度,应该尽快制定更加符合行业现实、符合稀土市场规律和WTO规则的产业政策,加快稀土相关立法,促进稀土行业依法依规发展。

接近商务部的人士表示,2009年的9种原材料案,就敲醒了警钟,管理部门也在反思,未来的管理体制,需要将行政和市场化手段结合在一起。

再提资源税改革

上述接近商务部的人士表示,以更市场化的方式,资源从各国来说,都有一些管控,但完全靠行政手段,从头到尾管起来,很难实现。

对外经济贸易大学法学院教授陈卫东指出,中国需要进行全面的利益权衡,有所取舍,在符合可持续发展目标和产业升级战略目标的大前提下,重建和完善资源类产品的出口管理体制,这才是上策。

“为什么会败诉?人家有你的证据,回到计划经济那一套,根本没有取得效果。或许会对产业政策制定者产生触动,绝对的行政管理出发点是错的。”南方一家大型稀土国有企业高层对记者说。

工信部稀土办公室主任贾银松表示:“要真切体会到WTO稀土案败诉以后,我们加快改革调整的紧迫感。”

陈卫东向记者表示,要制定有利于各方利益平衡的措施,构建一个以国内资源税管理措施为主,以国内消费限制平行实施的出口配额为辅的政策。

但陈卫东指出,提高资源税面临三方面的难题,首先,是大集团化还没有组建完成。第二,时机不成熟,整体效益不佳。第三,会提升企业的成本,这些原因是客观存在的。但是改革大趋势应该是如此进行的,对于选择什么样的时机,是需要具体情况具体分析的。

一位参加论坛的稀土企业中层表达了担忧,WTO败诉以后,稀土面临着放开,配额、出口税等要取消,中国将变成稀土被动出口国,税收调节的办法肯定要进行讨论,但短期内很难有结果。

目前资源税的情况是执行着2011年的标准,国家有关部门曾规定,自2011年4月1日起,国务院统一调整了稀土矿原矿资源税税额标准,轻稀土包括氟碳铈矿、独居石矿为60元/吨;中重稀土包括磷钇矿、离子型稀土矿为30元/吨。

接受记者采访的多家企业均表示,WTO败诉,在现阶段对企业没有太多影响,反而会让更多资质不够的企业获得出口空间。

大前提:先打黑

中国稀土行业协会副秘书长陈占恒表示,南方非法开采的私矿利润空间很大,提高资源税会进一步刺激非法开采,提高资源税的前提就是彻底消除非法开采,实现稀土的有序供应。

贾银松表示,自工信部等部委开始打击稀土违法违规专项行动以来,已查处违规生产企业46起,吊销稀土企业经营执照160家,查处非法产品1.9万吨,海关查处走私案件涉案5200万元。

目前,有消息称,工信部联合多部委于8月15日开启新一轮的稀土打黑行动,这有助于提振目前低迷的稀土价格。

2013年7月,工信部等多部委曾联合进行过一轮稀土打私行动,市场反应强烈。

尽管如此,稀土的非法开采并没有得到根本抑制。

中国稀土行业协会副秘书长汪德勇表示,稀土行业的私挖乱采依然很猖獗,广东省今年上半年处罚了10家企业。

陈占恒指出:“南方矿非法开采严重,2013年南方矿供应量应该在4万吨以上,而协会统计的南方矿产量约为3700吨。”

由于稀土非法开采挡道,致使稀土始终处于供大于求的境地。陈占恒告诉记者,2011年至2014年中国稀土出口总趋势是量增价减,出口效益大幅下滑,出口量从2011年的约1.69万吨上升至2013年的2.25万吨,出口金额却从约26.68亿美元下滑至5.73亿美元,目前稀土出口平均价格已经低于2010年的平均水平。

赣州一家稀土企业负责人直言,严重的时候,自己的厂子甚至要停工,因为他们(非法开采者)不用交资源税,成本低,客户都去买他们的了。不公平的竞争,使得资源税成为了很多国企的负担。