

鄂尔多斯市中小煤炭企业被要求将销售权交给指定物流公司

政府红头文件为企业“拉业务”

■ 本报记者 刘凌林

鄂尔多斯市政府的一纸公文在当地煤炭行业引起“轩然大波”，也让该市正在进行煤矿整合可能发生变数。

前不久，内蒙古鄂尔多斯市人民政府印发《鄂尔多斯市煤炭交易与物流产业建设方案的通知》(以下简称“方案”)。

按照“方案”要求，鄂尔多斯市所有的煤炭企业生产的煤炭产品必须与政府主导成立的“物流集团”及其子公司签订销售统一承运合同，所有煤炭产品必须进入煤炭交易中心交易，不允许原煤类产品直接对外销售。

该“方案”一下发，立即在当地煤炭企业、物流运输企业及社会上引起强烈反响。企业认为这是政府对市场经济的行政干预，会形成新的垄断，引发更大的矛盾。

方案经市政府常务会议通过

鄂尔多斯市政府副秘书长冯文华日前接受《中国企业家》记者采访时表示，“方案”是经过市政府常务会议通过的，“方案”主要针对中小煤炭企业，不涉及大企业。“这只是一个初步”方案，市政府还在做进一步调研。”

“这是对企业的销售自主经营权的剥夺，政府的这种做法显然是违背市场规律的。”5月中旬，付伟(化名)在接受记者采访时表示。

付伟是鄂尔多斯一位多年从事煤炭经营的企业负责人，他告诉记者，“方案”一出即遭到当地煤炭企业和煤炭运输企业的抵制。

“方案”决定“以鄂尔多斯市煤炭物流股份有限公司为主体，采取市与旗区国有资本参与、吸纳社会资本入股的办法组建鄂尔多斯市煤炭物流产业集团。”并在各区、旗成立子公司。

显然，这是一家由政府牵头，引入社会资本参股而共同组成的一个股份制公司。成立这家公司的目的是为了“整合煤炭供应链上下游资源，打造全国有影响力的煤炭供应链管理服务商。”

冯文华在接受记者采访时承认这是一家公司政府主导的公司，但表示政府在公司所占资本在1.2个亿，“只是小股东”。

按照“方案”要求，该集团各子公司负责与所在区域内煤矿区域签订煤炭产品销售统一承运合同，集结社会车辆或自购车辆为煤矿企业煤炭产品销售提供运输服务，对运输车辆提供运费杂费和税费的开票结算等一条龙标准化、规范化服务。

“这意味着，全市各煤炭企业将失去销售自主经营权。”付伟告诉记者，这是“方案”中引起最大争议内容之一，“一份政府文件出台后出现集体抵制现象在当地是很少见的。”付伟说。

5月初，伊泰、蒙泰、汇能、伊东、满世、亿利等8家知名煤炭企业联名向市政府递交了一份“关于不同意将煤炭企业销售自主经营权交给物流集



团经营管理的意见”。

在“意见”书上，企业对政府“方案”提出质疑，认为这是“政府直接参与市场运转，既当裁判员又当运动员，违背了市场经济规律和企业‘自主经营、自负盈亏’的原则，抵消了市场对资源的配置作用，不利于优化、提升煤炭企业参与市场竞争的能力。”

付伟认为，这实际上是政府把原本属于行政管理的职能赋予了这家“物流集团”。

“同样也是一个企业，由企业去管理企业，本身是违法的，如政府赋予其行政职能，进而管理其他企业的销售行为，将构成政府和企业的双重违法。”上述企业明确表示“不同意把企业销售自主经营权交给煤炭物流集团经营管理”。

“运销企业、个体运输车辆不太可能把自己的经营权交给一家物流集团来管理。”一位煤炭企业的负责人说。对市政府这种做法，当地的煤炭行业协会也表达同样的担忧。

4月18日，鄂尔多斯市辖区的准格尔旗煤炭行业协会向政府递交的有关“方案”的“意见”书中认为，政府这种做法“违反了《企业法》，触及到《反垄断法》，不适宜‘政企分开’的改革方向与大政方针，造成剥夺企业自主经营权、操控国内煤炭市场价格、政府职能错位等不良社会影响。”“不利于煤炭行业的健康发展，并有可能把潜在的矛盾引向政府，最终影响全行业发展。”

公司法人是原煤炭局局长

在“方案”中，可以看到政府赋予“物流集团”的“特权”，“煤炭物流集团通过整合煤炭产量、品质及物流配送、路况、市场需求等与物流运输相关的各类信息，建立立足本市，面向全国的综合物流运营平台。对加盟车辆实行

统一管理、统一调度、统一加油、统一保险、统一通关。”

有分析认为，在煤炭新一轮整合还没有完成之际，政府又搞统一销售，不仅使各煤炭骨干企业的市场竞争力受到严重影响，而且也使企业的发展壮大受到制约。政府应该考虑为企业创造一个平安稳定的发展环境，而不是与企业争利。

据当地一些煤炭企业和物流企业反映，政府在出台这一文件之前，并没有征求他们的意见。亿利煤炭有限责任公司总经理王占珍接受采访时表示，在煤价居高不下背景下，政府和煤企都是受益者，出台这样的“方案”，政府有自己的理由，但应该广泛听取企业的意见，与企业充分沟通。

鄂尔多斯是我国重要的煤炭输出地，在其地界上，70%的土地下面是煤炭，储量近万亿吨，当地人也因煤炭而“富甲一方”。

在煤炭“黑金”的诱惑下，是各方利益的博弈。

“政府的本意是好的，是想通过政府的引导，为企业提供更好的服务平台。”冯文华否认政府下发的文件带有强制性，认为不存在对市场的行政干预，“政府不会干这样的傻事”冯文华说。

据了解，整个“方案”从制定到实施都由市煤管局主导，而其中起关键作用的是刚退居二线的原市煤管局局长郭成信。

事实上，透过“方案”可以看出，鄂尔多斯市政府希望通过“方案”的实施来实现自身收益最大化，在煤炭市场获得更多的话语权。

在“方案”中，政府提出，“到2015年，鄂尔多斯市将一个年产值超500亿元的煤炭产业园、一个年营业额超500亿元的煤炭物流产业集团和一个

年交易额超500亿元的煤炭电子交易平台，实现全市每年新增税费收入100亿元以上。”

为此，通过物流集团，整合社会运输车辆，“实现煤炭汽运费于煤矿所在地缴纳”；通过强制推行交易市场的建设，“改变以往港口价决定或抑制坑口价的格局，掌握煤炭市场的主动权、定价权和话语权。”

由于铁路运输有限，该市的煤炭外运以公路交通为主，汽车成为当地主要的煤炭运输工具。据悉，鄂尔多斯市本地现有运煤卡车1.5万余辆，而来自全国其他省市的外埠车辆就达20多万辆。

付伟分析说，政府希望对这些运输车辆实行统一管理，构建起“现代化汽运联盟物流体系”，实现运输营业税一票一结算，这不仅能增加当地的税费收益，更重要的是“形成强大的资源组织能力和市场竞争力”，从而掌握市场的话语权。

而“方案”中提出的“电子交易平台”，虽然有利于合理的市场价格的形成，改善煤炭流通秩序，但目前各地煤炭交易市场正处于探索发展阶段，鄂尔多斯市这种限期强制煤炭企业进入煤炭交易市场进行线上交易的做法仍有待时间的检验。

其实，早在2005年和2007年，国家有关部门就曾出台和下发相关文件加强煤炭交易与物流业发展，在这样的政策背景之下，2009年鄂尔多斯市人民政府开始筹建内蒙古煤炭交易市场，也得到相关部门的批准，但3年过去了，交易市场一直没有正式投入运营。

据了解，这家由政府主导的“物流集团”公司正在筹建过程中，公司法人由鄂尔多斯市原煤炭局局长担任。

“由于资金还没有到位，目前公司还没有完成工商注册。”冯文华说。

养老是福利性的，政府应该予以支持；地产是营利性的，开发商需要获取利润。如何将二者有机结合起来，是一个难题。

养老地产面临两难窘境

■ 本报记者 张艳蕊

养老院一床难求。北京民政局数据显示，截至2011年年底，北京养老机构总数401家，其中公办215家，民办186家，每百名老人拥有的床位数是2.9张。

一边是养老地产前景看好，不断有企业进入这一领域；另一边则是现有的养老地产项目陷入了错位发展的窘境之中，那么，养老地产将如何在这一再的错位中生存发展？

囚徒困境？

在目前的养老服务中，政府依旧扮演着主力军的角色。房地产业内对养老地产还没有形成清晰的概念和定位。大家倾向于把养老和地产分割开来：养老是福利性的，政府应该予以支持；地产是营利性的，开发商需要获取利润。如何将二者有机结合起来，是一个难题。

养老社区由养老服务公司独立运营看来是一个世界级难题！美国养老社区八成由非营利机构(半数是宗教机构)运营，而营利性性质的养老运营机构即便是行业领军者，业绩也一直不理想，如Brookdale和Sunrise这两家上市公司都是常年亏损。

《中国企业家》记者在调查中发现，目前，中国的养老服务除福利性质的机构养老外，市场化养老地产项目主要有3种模式：仅出售服务不出售地产的养老项目、与险资结合的养老社区项目和养老与地产结合的养老型房地产项目。

一批保险公司纷纷看好养老市场，泰康人寿子公司——泰康之家(北京)投资有限公司计划建成国内第一家大规模“国际一流标准”持续关爱社区。新华人寿也已进入养老、健康两个产业，今年北京两个养老社区也计划动工。

易居中国下属全资子公司克而瑞(中国)近期发布的一份报告认为，险资进入养老地产的优势在于：保险资金投资需求与养老地产项目性质具有很好的匹配性。一方面能解决养老地产运营的资金难题，另一方面能提升养老地产服务质量，改善运营模式。

作为下一个投资热点，房地产企业当然也不会放过这一市场。万科、保利、绿地、首创等开发商均已进入养老地产，且有不少养老地产项目上市，包括万科幸福汇、亲和源等项目，这些项目主要的卖点是社区医疗以及康复配套，同时在产品设计上也充分考虑了老年人的需求，进行设计改进。

记者调查的位于北京与天津交界的卓达太阳城养老示范基地就搭上了民政部养老示范基地的顺风车，据卓达集团天津艺都投资有限公司、天津卓达华夏颐园投资有限公司副总裁王志强介绍，此“超级大盘”中养老示范基地项目规划含200亩全国养老示范基地。

然而，无论是哪种方式介入，养老产业目前尚无成熟模式可借鉴。戴德梁行华中、华西区策略发展顾问部主管及董事黎庆文指出，养老社区对软件服务要求非常高，而且十分专业，一般物业管理远不能达到该水平。国外往往把老人细分为三大类：活跃老人、低度照顾老人和高度护理老人。三类老人的养老生活有不同的关注点，产生对硬件设计和软件服务不同的需求。比如活跃老人以“养”为主，低度照顾老人需要“养”+“护”，高度护理老人需要“护”+“医”。这三类老人的社区就涉及三个不同的主要专业服务领域：养生、护理和治疗，而这三个专业领域进入的台阶都相当高，不是普通服务商能够随便跨越的。目前在这样的专业服务体系发育远不成熟的情况下，让普通房地产与之对接，肯定没法找到着力点，因此所做的产品最终还是停留在普通房地产的水平，达不到颐养天年的要求。

经济学的囚徒困境，说明了为什么甚至在合作对双方都有利时，保持合作也是困难的，养老产业的巨大需求与地产与养老地产的现状似乎也在验证这一理论。

只服务少数人？

养老市场的需求让一些企业纷纷行动，然而，养老地产项目基本定位在高端人群，而真正的市场需求中的中低端人群应该是大多数。

《中国企业家》记者在调查中发现，目前的养老地产项目均锁定在高端消费群体，而实际上，养老市场需求大部分会集中在中低端人群。

全球三大战略咨询公司之一的美国波士顿咨询公司日前发表一份大多数中国人并不认可的报告称，中国半数家庭到2020年将迈入中产阶级，未来10年内中国中产阶级及富裕消费群体将新增约2.7亿消费者，其中70%来自小城市。波士顿咨询公司对中国中产阶级的定义是，扣除税收和通货膨胀因素后，家庭年收入在6万—10万元人民币。

即使按此报告数据衡量，以中国的中产阶级家庭消费水平，要达到消费养老地产项目的水平确实有些困难。

在记者调查的几个养老地产项目中，由乐成集团投资的乐成养老旗下直营连锁品牌“恭和苑”，其“以住户为中心的七星服务”的宣传语，马上就能让人联想到其高端的定位，记者询问得知，目前，“恭和苑”在海南省的示范项目已经开始运营，一个月费用单人近5万、双人近7万的价格准确锁定了少数人群。

而介入不动产投资的险资其定位更高，近日泰康推出的首款养老社区产品，以起点为200万元购买其养老年金产品以获得高品质养老社区的人住资格，据称，此举将有效地筛选出高端客户群。

一个有趣的现象是，京郊养老地产锁定的另一部分高端消费群体，是我国西部不具备宜居条件地区的退休公务员。据一位房地产企业负责营销的管理者向记者介绍，其养老社区曾经一个电话卖出12套房，业主都是内蒙古地区县乡级干部，而购买此项目的原因是京郊气候适宜、房价相对较低，最主要的是不会很露富，同时不但给老人提供一个养老环境，也为自己退休后找到一个宜人居住场所。

建立在金字塔尖上的养老地产，该如何接地气？是否需要接地气？但一个事实是，养老地产无法真正解决大多数中国人养老问题。

(下转第十四版)

朗科专利大棒盯上旋极信息

■ 本报记者 闵云雷

朗科科技的起诉名单里又多了一家北京旋极信息技术股份有限公司。而这一次选择的时间节点与以往不太相同，近日，闯关IPO的旋极信息被指涉嫌侵犯发明专利权，遭朗科科技起诉并索赔6000万元，同时向证监会要求停止其上市。

在起诉旋极之前，2月16日朗科对外宣布已在美国正式起诉PNY公司侵犯其美国专利，这是继索尼之后朗科第二次就闪存专利诉讼国际厂商。

最近几年，朗科起诉的企业还有华旗、日本索尼等，被业内认为“起诉最多和靠诉讼发家”。

旋极信息上市被起诉

5月21日，朗科科技董事长成晓华宣布对旋极信息进行专利维权。朗科科技此前发布公告称，公司已于2012年5月15日正式向广西壮族自治区南宁市中级人民法院起诉拟上市公司旋极信息、中国农业银行股份有限公司、中国农业银行股份有限公司北海工业园支行等三被告侵犯朗科科技发明专利权(以下简称“涉案专利”)，要求三被告立即停止侵权并赔偿公司经济损失人民币6000万元。

当日，公司已正式向中国证监会办公厅信访办及创业板部递交实名书面举报材料，要求停止旋极信息上市

旋极信息原定于5月18日进行初步询价，但因该事件影响，已经顺延至5月25日。截至目前，公司已与朗科科技进行了初步沟通但未达成和解。

关于选择在旋极信息即将上市之际起诉，成晓华的解释是，专利运营是公司正常工作的一部分，何时起诉都可视为正常，是基于一个商业上的判断。另外，其他公司高管也表示，如果条件合适，也不排除双方和解合作的可能性。

公告声称，公司保荐机构平安证券以及大成、君合两家律师事务所经核查认为，“公司的ComyiKEY220产品与朗科科技涉诉专利的权利要求存在显著差异，未落入朗科科技所主张的涉诉专利的权利要求的保护范围，从而不构成对朗科科技涉诉专利的侵权”，是旋极信息独立研发的结果。

截至目前，公司已与朗科科技进行了初步沟通但未达成和解，未来仍将继续积极协商，以求在将双方利益损失降低到最低限度的情况下达成和解协议。但是也将针对朗科科技的诉讼请求及时应诉。

而旋极信息21日发布公告称，公司的涉案产品与朗科科技涉诉专利的权利要求存在显著差异，未落入朗科科技所主张的涉诉专利的权利要求的保护范围，从而不构成对朗科科技涉诉专利的侵权。

关于选择在旋极信息即将上市之际起诉，成晓华的解释是，专利运营是公司正常工作的一部分，何时起诉都可视为正常，是基于一个商业上的判断。另外，其他公司高管也表示，如果条件合适，也不排除双方和解合作的可能性。

公告声称，公司保荐机构平安证券以及大成、君合两家律师事务所经核查认为，“公司的ComyiKEY220产品与朗科科技涉诉专利的权利要求存在显著差异，未落入朗科科技所主张的涉诉专利的权利要求的保护范围，从而不构成对朗科科技涉诉专利的侵权”，是旋极信息独立研发的结果。

截至目前，公司已与朗科科技进行了初步沟通但未达成和解，未来仍将继续积极协商，以求在将双方利益损失降低到最低限度的情况下达成和解协议。但是也将针对朗科科技的诉讼请求及时应诉。

诉讼发家的公司？

《中国企业家》记者了解到成立于1999年5月的深圳朗科科技，由留学归国人员创办。公司产品远销到美国、欧洲、中东、东南亚等全球一百多个国家与地区，年营业额达到数亿元人民币，是国内最大的闪存盘供应商与出口商。

朗科公司目前累计申请了两百多项发明专利，并已在在中国、美国分别获得了闪存盘的全球基础性发明专利。同时，朗科公司还成功开发了“优

芯I号”、“优芯II号”等闪存盘控制芯片，成为全球该领域少数几个掌握核心技术的企业之一。

但是业界对朗科看法，往往离不开“起诉最多和靠诉讼发家”的印象。此前朗科曾分别于2002年和2004年起诉了华旗资讯公司和索尼公司等。2006年又起诉美国计算机存储零售企业PNY侵犯其专利，要求赔偿。

尽管邓国顺从未公开透露过朗科靠打官司赚取专利费，但有分析认为，这类收入在朗科的总收入中占比在80%。一种广泛的说法是：朗科的保荐商——平安证券投行部董事总经理寒汀表示：最高的时候专利费收到快一个亿。

通过专利运营来获得收益的做法在知识产权发达的国家十分盛行。按该公司前任总裁邓国顺的话说，通过专利运营将使公司业绩实现快速增长，“每年翻番问题不大”。邓早前也曾对媒体公布朗科的“专利保护三步走”计划，更证实了其靠专利盈利的想法。

《中国企业家》记者在朗科官方网站上看到，目前，朗科专利及专利申请总量为346项，迄今已获授权的发明专利达140件。

多个案件都以双方签署专利授权许可协议谢幕。邓国顺的解释是：朗科已在此次维权中达到自己的商业目的，专利诉讼不是为了纠缠官司本身。有人认为，研发——申请专利——诉讼——得到赔偿/签署协议收专利费，这已经是朗科的一个重要商业模式。