

挂牌日期已经确定,正式运营尚需过程

# 稀土交易平台竞价模式或行不通

■ 本报记者 张龙

包头稀土交易平台 8 月 8 日挂牌已经确定,但正式开业运营还需要一个过程。目前该交易平台在交易模式和定价机制上还存在争论,而且工信部最近要求稀土协会也要进入该平台,这在之前是没有提出的,无疑放缓了该交易平台的成立流程。

有知情人告诉记者,因为《稀土指令性生产计划管理暂行办法》的存在,稀土产品即便进入稀土交易平台进行交易,也不可能进行充分的买卖,竞价模式是行不通的。

框架已定

中国稀土交易平台落户包头已经没有任何疑问。

包头稀土行业内的知情人士向记者透露,该平台名称为包头稀土产品电子交易所,将于近期挂牌。这段时间,各方面主要在讨论如何定价、如何运作等核心问题,目前仍存在争议,还没有最后敲定下来。

该知情人透露,工信部对此非常重视,包头方面最近一直在和工信部积极沟通,及时汇报该交易平台的情况。

早在 2011 年 5 月,包钢稀土曾发布公告称,公司收到内蒙古自治区人民政府下发的《关于组建包头稀土产品交易所有关事宜的批复》,同意包头市组建“包头稀土产品交易所有限公司”;由包头市尽快组建以包钢稀土和内蒙古高新控股有限公司为主体的企业法人,开展稀土产品交易所相关工作。

目前,包钢稀土已联合占全国稀土生产、贸易总量 90% 的十几家中央及地方骨干国企,组建全国唯一的稀土产品电子交易所,大体框架已经建立起来。

近年来,为保证稀土行业健康发展,中国出台相关措施密集较高:先是为了避免过度开采对环境的破坏,商务部、国土部对稀土出口采取了一定限制,并每年发放稀土配额,避免稀土贱卖;之后工信部牵头成立稀土协会,更是希望规范行业健康有序发展。现在提出要谋划稀土交易平台,也被外界解读为意在增加稀土价格定价权。

统一定价难

对于为何将稀土交易平台放在包头?包钢稀土一位内部人士告诉记者,包头在稀土行业的地位毋庸置疑,而且包头的稀土整合工作做得比较扎实。

有数据显示,包头市稀土元素工



CNS 供图

业储量占据中国的 87% 和出口量的 50% 左右,包头市的动作在业内举足轻重。

上述知情人士也表示,目前稀土整合工作已经进入到了关键期。

按照内蒙古自治区相关文件的规定,包头稀土产品交易所经营范围不得包含“大宗商品中远期交易、大宗商品中远期交易市场管理、仓单交易”。

这意味着,包头稀土产品交易所即便组建起来,也只能开展现货交易,不能开展中远期期货交易。

据记者了解,目前稀土相关产品的交易多为买卖双方单独交易。通过报价、讨价、还价直接达成交易,交易价格并不公开。目前市场上的稀土产品价格,主要是由第三方信息采集机构通过向交易双方询价统计出来。

但这样的做法容易让买方企业实行压价策略。

国外买家经常会通过拿着一张订单向多家出口企业询价的手段来压低价格。赣州一家有稀土配额出口权的企业负责人向记者表示,外方经常利用这个办法来压价,公司在其他企业的压价竞争中,也不得不降价出售稀土,这使得中国企业根本不具备议价能力。

工信部的数据显示,2002 年至 2005 年,美国一个公司测算,美国当时生产 1 公斤稀土大概需要 2.8 美元的环境成本,但中国是 5.6 美元的环境成本。而中国当时的稀土售价是每

公斤 5.5 美元,远低于环境成本。

即便是进入到稀土交易平台,现货交易的价格仍然较难确定。

山东一家稀土冶炼企业技术部门的中层告诉记者,不同的技术使得不同冶炼厂家的稀土产品规格不同,比如镨钕金属,不同厂家镨钕金属中镨和钕的含量就会有所不同,价格也有较大差别。

“即便是同一种稀土品种,南方和北方公司生产出来的价格也不会一样,因为稀土本身就含有多种元素,每个地方的稀土元素含量是不一样的。一些产品每吨最高能差到数千元到数万元。”上述山东这家企业的中层说。

追求价格话语权的再尝试

工业和信息化部副部长苏波曾表示,通过这个交易平台,使稀土的价格能够完全在市场竞争中形成,不断地规范稀土的市场价格体系。

上述知情人士称,未来不排除吸引外国相关企业进入该平台。

相比较于铁矿石等资源,稀土的价格事实上并未有较大涨幅。

相关数据显示,2000 年至 2010 年,这 10 年间稀土的价格上涨了 2.5 倍,但是同期的黄金、铜、铁矿石的价格上涨了 4.4 倍、4.1 倍和 4.8 倍。

有专家表示,虽然我国是稀土生

产大国,但一直以来稀土价格没有真实反映其价值。此前,我国稀土销售较为散乱,各厂商互相压价,扰乱了全国稀土原料市场,给了国外厂商以可乘之机。

数据显示,稀土价格长期在国际市场上低位徘徊,自 1998 年稀土产品出口配额制度实施以来,中国稀土出口量增长了 10 多倍,但价格却降低了 1/3。

商务部国际市场研究部副主任、研究员白明曾公开表示,建立统一的稀土交易平台,可以使资源有效整合,有利于稀土价格形成的透明化,过滤掉价格形成中的不必要因素,给企业生产一个稳定的预期,使稀土生产效益最大化。此外,我国虽是稀土生产大国,但稀土定价方面还比较薄弱,建立稀土交易平台可以加强在稀土领域的定价权。

有专家表示,这是一个积极的尝试,特别是在目前稀土整合大潮中,上述中心的建立可以加速行业竞争的转变,加快话语权回归。中心一旦建成,通过标准规范的交易模式和公开透明的信息发布避免暗箱操作,从而在交易中发现稀土资源的真实价格,将有助于建立一个国际市场认可的透明的定价机制。

上述山东冶炼企业的中层也表示,交易平台最好能够把稀土品种分得更详细一些,通过不同的价格可以体现出企业的冶炼水平和技术能力,有助于淘汰落后。

国务院总理温家宝 7 日在江苏省常州市调研时强调,目前房地产市场调控仍然处在关键时期,调控任务还很艰巨。必须坚定不移做好调控工作,把抑制房地产投机投资性需求作为一项长期政策。

# 楼市反弹 调控压力骤增

■ 本报记者 张艳蕊

从徘徊、降价到升温、热销,甚至开始出现一定程度的“恐慌性”购房情绪,上半年,楼市上演了一出先抑后扬的“悬疑大片”。中国房地产指数研究院调查数据显示,今年 6 月全国 100 个城市新建住宅均价比 5 月上涨 0.05%,结束了连续 9 个月的环比下跌态势。

数据显示,在上半年北京普通住宅、公寓销售金额排行榜上,保利中央公园以近 26 亿元的销售额高居榜首。另有金茂府、西山壹号院、橡树湾等 7 个项目签约超过 15 亿元。而在销售金额排行榜中,中高端项目占据绝对优势地位,7 个项目成交均价超过 3 万元/平方米。

业内人士指出,经过两年多的限购,开发商从偷偷摸摸的变相降价再到如今光明正大、高调的意欲涨价,对开发商来说似乎完成了从量变到质变的过程。在他们看来,楼市的未来毫无疑问,将一如既往地按照他们给楼市设计的思路走下去。但事实上开发商涨价是楼市真正回暖还是回光返照,真的不好说。

对于房价,全经联研究院副院长陈宝存一直是“看涨派”,他认为,“中国为发展工业,曾经有连续五 50 年重生产轻生活的发展过程,直到 1998 年住房商品化改革才有住宅产业的大步发展,所以最近的 13 年发展之迅猛,是完全正常的。”

兰德咨询总裁、中房协经管委副秘书长宋延庆表示,降准降息,连续利好,地王重现,交易量大增……我不是唱衰派,但对市场有四点担心:第一,尽管调控政策是逆市场化的制度安排,但如果为稳增长而放弃,则会前功尽弃,更会失信于民;第二,市场结构性回暖后,踩准步点者就开始点火,媒体跟上煽风,就不能低调些吗?第三,有房企已酝酿涨价,快忘了现金为王去库存跑量的时候了;第四,如果靠涨价侥幸成功则投机更甚,距健康发展更远,那时才是房市之殇、企业之殇。

“短期内采取行政干预措施是不得已而为之,长期来看,不能靠限购来压制需求、控制房价。否则,行政干预一取消,房地产业又会出泡沫化。”财政部财政科学研究所所长贾康指出,应抓紧着手建立针对房地产市场的长效调控机制。

政策升温 市场降温

# 利益集团 扯腿新能源汽车

■ 本报记者 贾晶晶

近日,有关新能源汽车的新政不断亮相。自 7 月 1 日国家标准化管理委员会发布《纯电动乘用车技术条件》之后,业内又传出消息称,备受关注的《节能与新能源汽车产业发展规划(2012—2020 年)》也将在近日发布。

然而和炙手可热的政策相比,市场却是另一番景象。近期有业内人士透露,由于核心技术欠缺以及相关配套体系的不健全,新能源汽车示范工作及私人购买试点方面的效果并不理想,这令不少之前热情高涨的车企感到信心不足,有些企业甚至开始打退堂鼓。

《规划》中的一个最大亮点是产业扶持政策。据悉,今后购买电动汽车的补贴办法将由政府补贴改成直接减免税费。但是,市场方面似乎并不买政策的账。

由于新能源汽车的研发和制造成本较高,而《规划》在此前曾因各种问题一再延迟,对政策的“吃不准”也使得一些车企不敢轻易上马新能源汽车项目。

不久前,福特汽车(中国)有限公司董事长兼首席执行官萧达伟公开表示,由于基础设施不健全以及其他相关问题,福特近期不会将纯电动车引进中国市场。而在 2011 年 4 月的上海车展上,福特曾一口气展出包括福克斯电动车在内的 3 款新能源车型,并宣布在中国组建一支新能源车队并开展示范运行。

知名汽车分析师贾新光接受《中国企业报》记者采访时指出,新能源汽车发展缓慢的真正原因其实在于各利益集团的暗中较量,导致产业发展路径难以厘定。

对于新能源汽车的发展问题,有业内人士认为,从根本上看是因为政府计划和产业实际发展之间存在着脱节。

贾新光指出,由于各个利益集团之间不停地博弈,使得政府对新能源汽车发展的路径始终不能果断确定,所以前述《规划》迟迟无法出台。

比如,电力集团曾鼓吹换电模式,同时也在建充电站,充分发挥电网优势。这就使得其对纯电动汽车比较推崇,而对插电式电动车不感兴趣。

而某些农用车企曾一度建议推出一种低速电动车,即对原本的农用车技术进行技术改造,生产只为代步的低速电动汽车。但这种想法汽车企业根本看不上。

贾新光指出,不仅是各个利益集团互相博弈,一些地方政府甚至政策制定部门在对新能源汽车的相关政策上,也存在一定的分歧。

“按照原有的补贴标准,地方政府始终态度不明确,只想补贴本地车型,但是又不能直接说,对别的车型又不愿补贴,所以新的规划还没出来,新能源汽车已经卖不动了。”贾新光说。

此外,各政策制定部门也都竞相打着自己的那副牌,使得新能源汽车产业在发展路线上始终不能统一。据悉,在《规划》尚未出台之际,科技部“捷足先登”,率先出台了电动车“十二五”专项规划,并且早已悄然实施。

“无论学术上还是政策上都有太多的争议,政府到底听谁的?”贾新光无奈地说,“就好比牛还没养出来,大家就开始争肉吃了,却没有人去真正关心怎样养牛。”

# “卖身”做项目:合同能源管理遭遇资金难题

■ 本报记者 陈玮英

按理说,当杨宇程听说国家将大力发展合同能源管理时,应该感到一丝暖意,但他没有。

6 月底,国务院印发了《“十二五”节能环保产业发展规划》。其中指出,采用合同能源管理模式的节能服务业销售额年均增速保持 30%,到 2015 年,形成 20 个年产值在 10 亿元以上的专业化合同能源管理公司。这无疑是为众多发展合同能源管理的企业注入了“强心剂”。

有分析师表示,根据规划,到 2015 年,高效节能产品市场占有率将由目前的 10% 左右提高到 30% 以上,采用合同能源管理模式的节能服务业销售额年均增速保持 30%,政策信号十分明确。

“能源合同管理绝对是未来的方向,市场前景巨大,这点毫无疑问。但说实话,以年产值 10 亿元作为权衡合同能源管理企业的标准,让企业有些看不清。”杨宇程开门见山地说出了自己的想法。

融资成本高 利润都让“钱挣走了”

合同能源管理在中国并非新生事物,但其在国内的发展似乎总让人感到像是停留在一种想象中。1997 年,财政部与世界银行、全球环境基金(GEF)共同实施了“世行/GEF 中国节能促进项目”,自此,合同能源管理拉开了在中国推广普及的序幕。

杨宇程和他一手创办的中能环科技发展有限公司于 2004 年加入这一方阵。

然而理想很丰满,现实很残酷。10 多年的发展,节能公司仍处于被动的境地。融资难则是横亘在这个行业前的一大障碍。

杨宇程接受《中国企业报》记者采访时说,真正实施能源管理服务需要投入大量的软件、硬件。他解释道,软件就是相应的技术人员队伍以及服务模式,硬件则包括监控、节能效果测算、相应的保障等,这些软硬件都不是一蹴而就的。

中投顾问环保行业研究员盘雨宏接受《中国企业报》记者采访时表示,目前资金问题是合同能源管理发展的首要难题。

“目前,各地的节能公司规模都太小,各种机制上的问题使人们并不看好这项合同能源管理项目。”厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强表示。

“而凭借这些小微企业自身体量,拿到做合同能源管理项目的起步资金以及完整做成营收以后再用信托方法托出去,则需要相当大一笔资金。”杨宇程告诉记者,事实上,这笔资金对于广大小、微企业而言很难拿到。如果做项目只能向有资金实力的大企业,比如央企,以做合同能源管理项目的名义拿到这笔启动资金,但都是高息的,否则很难“凑到这部分资金”。

按照杨宇程的说法,做成一个合同能源管理项目,能达到 10% 的收益就不错了。杨宇程说,等于公司的利润都让“钱挣走了”,比如在银行贷

款,那么就需要偿还大量的利息;如果向基金公司寻求支持,则更是所剩无几,“其实相当于借了高利贷”。

“由于前期合同能源管理公司需要为客户提供融资服务,这可能会造成合同能源管理公司资金流不畅;而标准不清也困扰着合同能源管理发展。在节能诊断、融资、改造等过程中,可能出现由于服务标准不清晰而产生的摩擦。”盘雨宏表示,还面临信用违约问题,用户可能通过违约或者贬低节能效果等方式而少付甚至是拒绝支付服务费用。

节能领域应该采取市场机制

为了筹到项目资金,很多做合同能源管理项目的企业能想的办法都想过了。杨宇程曾多次对媒体表示,并不急于上市,如果上市,一定交给股市一个非常合格的企业。

但目前来看,杨宇程要调整策略了,他告诉记者,现在已经开始做上市的准备工作了,为的就是解决融资难的问题。

事实上,很多企业都把希望寄托于国家。北京一家做合同能源管理公司的项目经理对《中国企业报》记者说,“如果国家能够设置一个合同能源管理项目基金就好了,为这些小、微企业做担保。”

“目前很多企业之所以很难从银行贷款,是由于从银行贷款需要担保,即使可以用知识产权担保,但最终还是需要二次担保和三次担保,还得落实到一部分资产上面。”上述项目经理说,“如果为了保证资金链条

不断,仅凭公司资产难以维系,如果一年做成 10 亿,那么很难找到可以用来做担保的资产。”

这一想法与杨宇程不谋而合。“如果国家希望更好地发展合同能源管理,应该设置专项基金,引导合同能源管理发展,而不应该是让做合同能源管理项目的企业无法融资。”杨宇程表示,做合同能源管理,很多企业不得不出让股权,“就等于卖身在做这项生意,是在用技术、股权来换资金”。

“如此一来,合同能源管理能否健康发展目前还很难看清。”杨宇程流露出对这一行前景的担忧。

“如果以 5 年内建成 20 个年产值在 10 亿元以上的专业化合同能源管理公司标准,容易形成资金主导的后果。”在杨宇程看来,“如果真是以资金为导向做合同能源管理,我认为不是一件好事。”可能出现,拥有资金的一方将多家企业整合在一起,不能真正形成上下游的结合,出现以资金为纽带的局面。

“如果为了促进产业发展,国家可以规划以节能指标为依据,而不是以资金为衡量依据。按照碳指标相应配比实施融资帮助,节能指标由相应部门进行认定。”杨宇程说,可以拿出一部分资金为企业向银行做风险担保,以节能指标作为申请贷款担保的标准,择优而贷。

但“只要节能行业的风险大,就不会有资金愿意投入,那么这个行业的风险就更大。”林伯强一针见血地指出,节能领域的机制应该采取市场的机制,但政府需要在中间扮演重要角色,以解决资金等问题。