

► 专家观察 | ZhuanjiaGuancha

中国钢铁业需要市场化

□ 邓聿文

经过长达两年艰苦卓绝的抵抗，2010年4月28日，中钢协常务副会长罗冰生承认，中国在2010年铁矿石谈判中处于不利局面，国内钢铁企业可以与三大矿山公司个别接触。这意味着中钢协主导的铁矿石谈判以失败告终。

有关铁矿石的谈判，如今成了检验中国需求在全球影响力的一块“试金石”。可惜，中国需求的作用在铁矿石市场很不理想。从几年前中国钢企正式与三大铁矿石巨头进行价格谈判起，到现在年年耳闻的是中国钢企被迫接受三大巨头的价格条件，即使在金融危机肆虐的去年也不例外。之所以出现这种情况，原因之一与中国钢企铁矿石采购供应体系过于分散有关。罗冰生坦承，中钢协曾呼吁钢厂联合抵制三大矿山大幅涨价的做法，控制进口节奏。但由于要保证自身原料供应，这一倡议并没有得到多少钢厂的响应。

铁矿石进口主体的过于分散，其背后是钢铁产业的分散。产业分散导

致盲目进口、恶性竞争，从而严重影响到铁矿石谈判中的话语权，难以形成相对一致的对外博弈力，让中国丧失了作为铁矿石大买家的优势地位。对于这一问题，政府、行业乃至钢企并不是没有看出来。这些年，钢企的并购重组目的之一即为此。

在钢企的兼并重组中，既有国有钢企的相互重组，也有国有钢企重组民营钢企，以及民营钢企重组国有钢企。而国有钢企的相互重组，一般是作为央企的钢企并购地方国企的钢企，但坦率地说，不论哪种形式的兼并重组，整体效果都不是太好，基本还处于规模扩张的层面，没有进行实质性的合并。原因出在几乎所有的重组都带有政府的意志，是“拉郎配”或“近亲繁殖”的结果，即使出于企业发展需要，政府在重组过程中也介入很深。

在中国，钢铁业是一个颇独特的行业。它既不像石油、发电等上游资源行业那样，实现了央企的大一统，也没有像机电和轻工等下游行业那样，早已彻底民营化，这是一个半市场、半管制的特殊行业，钢材价格已

经完全市场化，而钢铁资源配置又牢牢抓在政府手里。另外，尽管国有钢企占主体，但除了少数央企外，其余的都是地方钢企。

钢铁行业的这个特点，决定了政府是兼并重组的主导者，这使得重组存在政府利益分割的难题。如果是市场配置资源，重组看重的是效率，但政府撮合的重组，它可能就意在其他，比如，为了获得新项目的批准。现

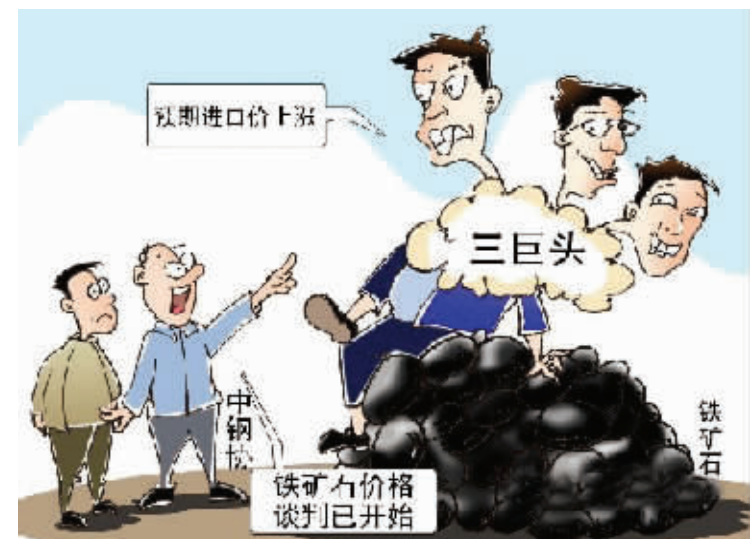
在国家控制产能过剩，不搞新钢厂审批，只有兼并了老厂，淘汰了落后产能，才能有新指标。另外，在重组中也存在中央和地方的利益博弈。由于地方钢企占地方政府财政收入的比重较大，地方政府出于保护自身利益的需要，往往支持地方钢企做大。所以我们看到，近年几大钢企的重组，基本是在本省，如河北钢铁、山东钢铁，而跨地区的央企兼并地方钢企，则要

缓慢得多。

即使是省内企业的合并重组，由于采取的是国有资产的划拨调整，目前主要还处于规模扩张的层面，虽然这也是必要的，但兼并重组后的企业大多还是独立核算、独立经营，并未对业务流程进行重组。因此，与兼并重组前相比，也不能发挥规模扩张的实效性。

总之，在政府的强力干预下，钢铁业的兼并重组多催生出一批换汤不换药的翻牌公司，企业机制和股权结构并未有根本变化，也就很难达到国家的预期目的。这并不是说在企业的整合重组中不应发挥政府的作用，而是说这种作用的发挥必须适度，不能损害市场的运行机制。如果政府介入过深，企业重组变成了完成政府的任务，则必然会打乱和改变市场规则。

铁矿石谈判的屡屡失利告诉我们，钢铁业需要真正基于企业自身利益的市场重组。因为做大做强只能来自于残酷的市场竞争，而不是政府的行政指令。



看好能源股票和黄金

□ 谢国忠

中国的房地产再要创新高是很困难的，因为货币政策毕竟是全世界都在收，整个世界资金环境不会那么宽松。这时候热钱要退潮的可能性很大了。热钱会跑，利息会涨。美国加息这个周期，看上去2012年会到4%至5%的可能性非常大，2012年中国房

地产出现调整的可能性还是很大的。

房产中介过热不正常——很多人都去做房地产中介，因为觉得这个赚钱快，房子几百万，两边收一个百分点一笔就能赚六七万，一天可以做几笔，一想我很快就会发财了，他把这件事情看成一个最容易赚钱的，所以好多人进入这个市场。这正常吗？这个有效地利用了经济资源和

人力资源吗？

物业税为什么这样热？——最近一段时间，因为民间对高房价反应比较强烈，两会的时候谈得比较多，所以提了一些新的概念。物业税是一个细水长流的概念，是维持公共服务的。大部分国家都有物业税，但是征收的方式不一定一样。

美国主要是地方政府征收物业

税，不是州政府也不是联邦政府。好的地段房价比较高，他征收来的物业税就比较多，他提供的公共服务就比较好，比如说在美国有4%到5%的也有，那是学校比较好的地段。房价高物业税高的话，你是有回报的。

征物业税还不如加息——我们先不说物业税拿来之后是干什么的，它对房地产市场的影响是什么呢？那跟加息是一样的，如果你物业税是2%，就等于加息加了2%。问题在于为什么你不加息呢？如果不想让房价涨的话，那中国最容易的做法就

是加息，中国的利息应该马上至少涨三个百分点，这是有效的药。

我的理财建议——现在我对能源股票、黄金比较看好。我觉得今后十年里都是通胀型的，全世界都是通胀型的，所以这两个领域会有一定的保障，保值比较好，而且保值当中会有一定的上升空间。如果房子已经涨了三倍到四倍了，黄金的价格涨了一倍，那相对来说黄金更有价值了。房地产是很多要自己住，而且房地产不像股票黄金，它交易起来也很不容易。

► 学者观点 | XuezheGuandian

如何正确选择战略性新兴产业？

□ 李朴民

当前，国际金融危机的阴霾尚未散去，消除危机的影响将是一项长期艰巨的任务。我们要巩固经济回升向好的基础，并在后危机时期占据世界经济科技的制高点，一项非常重要的措施就是加快培育战略性新兴产业。这不仅有利于为新科技革命的到来做好充分准备，摆脱发展中国家的“后发劣势”，也有利于增强经济社会发展的可持续能力。

加快培育战略性新兴产业对我国未来发展如此重要，科学选择战略性新兴产业同样具有非常重要的意义。选对了就能实现跨越式发展，选错了将会贻误战机。那么，我们应把哪些产业作为战略性新兴产业呢？从全国层面来看，要重点发展新能源、节能环保、新材料、信息、新能源汽车

等产业。但对于不同地区、不同行业，如何正确地选择符合本地区、本行业特点和优势的战略性新兴产业？我想，至少要把握三个要点。

第一，紧跟新科技革命轨迹。专家预测，即将到来的科技革命将会以绿色、智能和可持续为特征。那么我们选择需要着力培育的战略性新兴产业，就要沿着即将到来的新科技革命的轨迹，选择那些具有广阔市场前景、能源资源消耗低、带动系数大、就业机会多、综合效益好的产业领域，进行重点培育和拓展。

第二，符合本地实际情况。我国是一个发展中大国，地区间的差异非常大，各地要在把握未来国际产业发展新趋势的基础上，充分考虑自身现有的经济基础，已有的产业结构特点，按照有所为有所不为的原则，选择那些在本地区最有基础、最具优势

条件、能够率先突破的产业发展，防止出现一哄而起、浪费资源的现象。

第三，考虑产业发展风险。一般来讲，现代战略性新兴产业具有高投资、高收益、高风险的特征。发展清洁煤、太阳能硅片等产业要考虑水资源状况；发展生物质能源要考虑可用耕地的状况和粮食安全；发展网络技术要考虑国家信息安全。类似这样的制约因素，在不同的战略性新兴产业发展中会以不同形式表现出来。因此，在选择战略性新兴产业、制定产业发展政策时，要充分了解不同产业发展可能带来的负面影响甚至是风险，并趋利避害地做好应对风险的准备工作。

从目前情况来看，我国战略性新兴产业的培育和发展，具备一定的比较优势，良好的经济基础和广阔的发展空间，我们完全可以有所作为。但是，在培育新兴产业的道路上还需要

解决不少问题，突出的是体制制约和需求制约“两大”难题。为此，要有针对性地采取措施。

一是加强规划引导。要按照中央经济工作会议的要求，抓紧研究提出加快发展战略性新兴产业的总体思路和相关中长期规划。

二是完善支持政策。发挥“看得见的手”的作用，研究制定促进战略性新兴产业发展的财税、金融、投资、价格等综合性政策，尤其是要解决好融资问题。

三是培育市场需求。在战略性新兴产业的培育过程中，特别要注重发挥市场配置资源的基础性作用、有序竞争的优胜劣汰作用，根据市场的需求建立产业进入和退出的有效机制，推动战略性新兴产业良性发展。

四是健全创新体系。努力建设一批具有世界先进水平的创新平台，推

动骨干企业提高自主创新能力，强化产学研用的结合，加快推动一批关键技术的研发和产业化。特别是要组成以优势企业为主体的产业技术联盟，联合攻关突破核心技术。

五是重大专项带动。加快新兴产业重大项目的实施，增强技术创新和产业化能力，带动和促进战略性新兴产业的培育和发展。

六是加强国际合作。鼓励有条件的企业在更大范围、更高层次上参与新兴产业的国际分工与合作，引导外资投向新兴产业，设立研发中心；推动科技、产业的国际交流与合作，实现优势互补，共赢发展。

与此同时，还要大力推动体制创新，不断健全法制环境，为战略性新兴产业发展提供良好的体制、法制条件。

(作者为国家发改委政策研究室主任、经济学博士)

铁矿石定价变局的积极意义

□ 韩哲

一如去年。据媒体报道，铁矿石谈判僵持不下，国内部分钢厂不得已私下接受日韩此前签订的每吨110美元的季度价格，向三大矿山采购铁矿石。买方先撑不住了。

尽管不太舒服，但也不得不承认市场的力量。在铁矿石定价方面，三大矿山逐渐靠拢，从长协到现货的趋势已较为明显，中国钢企虽拥有“大买主”的地位，但因行业集中度问题，鲜有定价话语权。因此，基本上是三大矿山要求涨多少、怎么涨，国内钢厂最后就得和盘接受。

虽说如今的铁矿石形势是40多年未有之大变局，可困境往往也能够倒逼出强悍的生命力。华为总裁任正非曾这样忧心忡忡地表示，我们最大的弱点就在于没有经历过失败。按照日韩价格96.4%的涨幅计算，中国钢铁行业每年的成本支出将增加约900亿元，而2009年中国钢铁全行业的利润也只有690亿元。这无疑是一个近似于失败的困局，那么国内钢企是否能在这种外部环境的倒逼下杀出一条血路呢？

工信部自去年4月开始起草的推动国内钢企联合重组的指导意见至今仍未出炉，各种利益间的平衡难度之大可见一斑。如果仍是太平日子，如金融危机之前那样，国内钢厂的利润率能够维持在10%甚至更高水平，无论是市场还是政府，推动钢企联合重组都不是一件易事。而如今，在三大矿山的“逼宫”下，国内钢厂的利润率已经不如225%的银行利率，国内钢企的生态环境可谓到了最危险的时刻。辩证法告诉我们，坏事可以变成好事，穷则变、变则通，此时推动国内钢企的联合重组，无论是市场、政府，还是舆论方面，阻力都会小一些。因为冷冰冰的事实已摆在面前，要么一起死，要么抱团生。

同样，铁矿石从长协走向现货，无疑对国内大型钢厂不利，因为大钢厂保持对小钢厂竞争力的一个很重要因素就是拿矿成本低。通常，大钢企依赖于政策倾斜能够拿到便宜的长协矿，小钢厂只能去现货市场购买昂贵现货矿，二者之间的价差有时甚至翻倍。正是基于这种成本上的优势，大钢企不用在技术创新、内部管理、市场营销等方面做出积极改进也能在市场竞争中存活。因此，这种对国内大钢企渐趋不利的铁矿石供给环境，或许可以唤醒其忧患意识，让其更注重产品、管理以及服务的升级，掌握核心竞争力。

通常，企业界将投行称为“门口的野蛮人”，而对于国内钢企，三大矿山也完全承受得起这个雅号。野蛮人的生存法则就是只会在实力面前止步，在我国对进口矿依存度高达70%（2009年）的情况下，在海外权益矿以及国产矿、废钢存量尚不能形成有效支撑的情况下，国内钢企的“手筋”之举惟有让自己变得更强，无论是自我革新，还是联合重组，这也是在越发严峻的国内钢铁业生态环境中我们看到的积极意义所在。

家婆老鸭汤

全国连锁

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

乙级店：投资三万元	当月收回来	一年翻几番	效益很可观
甲级店：投资十万元	当月收回来	年利近百万	致富更壮观

重庆家婆老鸭汤，是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方，并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴，其香气淳正，口感舒适，常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时，已先后开设了十几家家婆老鸭汤酒楼，自面世以来，即以其味美价廉、滋补强身

受到广大消费者的青睐，并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味，本公司特面向全国各省、市、地县级城市，广泛诚招加盟连锁店。热忱欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟，投资者只需投入三五万元即可开起一家150-200平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼，一月左右可收回投资，一年可

获利数十万元；开甲级店投资10万元左右，一年可获利近百万元，实在称得上是一条投资小、周期短、见效快、易操作的致富途径。

加盟连锁，就是将一个成功的企业进行复制，我们深信，重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌，其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源！

联系地址：成都市西二环二段121号 联系单位：重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话：(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人：梁女士 钟小姐

□ 编辑出版：经理日报社 □ 发行：全国各地邮局（所）均可收订 □ 国外发行：中国国际图书贸易总公司