

有过切肤之痛 赣州稀土整合“治乱”

□ 杨眉 文 / 图

策划词

整合！整合！

年初至今，稀土在舆论的褒贬中起伏。乱采滥挖、污染浪费、分散经营、低价销售、产能过剩等问题频频见诸报端，稀土资源亟待整合的呼声此起彼伏。

江西赣州，这片 394 万平方公里的红土地，曾经因为最早承载起中国革命而走进人们的记忆，如今因为稀土再次牵动起人们的神经。

据统计，我国稀土工业储量约为 5200 万吨，其中内蒙古白云鄂博矿有 4350 万吨，占我国储量的 83.7%，主要是价值相对较低的轻稀土元素。而真正在国防等尖端领域内所必要的钇、镱、铽等中重稀土元素，我国的工业储量仅为 150 万吨。而江西赣州一地，就占到其储量的 36%，是当之无愧的“稀土王国”。

赣州的稀土资源整合情况究竟如何？

整合是必由之路

“要拿到话语权，整合是必由之路，我们看准了这一点”，赣县红金稀土有限公司（下称“赣县红金”）总经理刘丰志，投身稀土行业多年，业内人士评价，其对稀土市场的研判能力“极强”。他认准稀土行业的未来整合是大势所趋。2008 年，他开始与中国五矿合作。

无独有偶，年过六旬的魏建中，也在 2008 年，将自己一手创办的定南大华新材料资源有限公司（下称“定南大华”）并入中国五矿，“我们加入五矿，就是想和这样有实力、有责任的大型央企合作，为稀土产业做点事儿，凭什么我们这么有优势的资源，做起买卖来，还要看别人的眼色行事？”魏建中边说边舞动着手臂，情绪有些激动。

刘丰志和魏建中都在稀土分离行业浸淫多年，对稀土行业分散经营、产能过剩、竞相压价等问题有切肤之痛。“虽然我们的企业在赣州乃至全国的稀土分离企业中都是顶尖的，但是单凭一己之力，实在难以扭转整个行业的乱局。”

2008 年 11 月，在国家有关部委和江西省政府及赣州市政府的支持下，中国五矿联合赣县红金公司和定南大华公司，共同设立了五矿稀土（赣州）股份有限公司，三方各占 40%、30%、30% 股权。一直以来，饱受产业集中度低、产能过剩等问题困扰的赣州稀土，整合尝试迈出了第一步。

谈到稀土整合，五矿有色金属股份有限公司副总经理黄康思路十分清晰，“考虑到目前稀土分离行业的过剩产能，我们的操作是在不扩大现有产能的基础上，着力于整合原有企业。”

据中国稀土学会副秘书长张安文教授

介绍，目前，我国拥有稀土冶炼分离企业 100 家。稀土分离能力保守估计已经达到 17 万吨，实际可能超过 20 万吨。而 2009 年稀土消费总量只有 7.3 万吨，和产能还相距甚远。

目前，五矿稀土（赣州）股份有限公司的稀土分离能力达到 8600 吨 / 年，加上中国五矿所属的江钨集团拥有的 5000 吨 / 年的分离能力，中国五矿合并拥有 13600 吨 / 年的稀土分离能力，占到中重稀土分离市场的 1/4。

随着赣州稀土整合的推进，稀土价格开始理性回归。赣县红金总工程师张善琦告诉记者，“今年的稀土价格是有了明显的上涨，氧化镨由去年的 30 多万 / 吨，上涨到 140 万 / 吨左右，其他稀土也普遍上涨，大概平均都应该上涨了一倍以上。”

2010 年 8 月，国务院出台《关于促进企业兼并重组的意见》，指出要进一步贯彻落实重点产业调整和振兴规划，将稀土纳入兼并重组的重点行业，拟通过推动优势企业实施兼并重组来提高产业集中度，从而推动产业结构优化升级。2010 年 9 月 17 日至 20 日，工业和信息化部部长李毅中率领工信部调研组在赣州调研稀土产业时强调，在稀土冶炼分离环节要坚决制止重复建设，淘汰落后生产工艺，提高产业集中度。

政策与市场的双轮驱动，让本以波澜乍起的赣州稀土大局暗流涌动。各方力量瞅准时机，纷纷摩拳擦掌进军赣州，甚至一些从未从事过稀土经营的企业，也想分得一杯羹。业内人士分析，如果稀土整合过程中，没有科学合理的甄别准入机制，中重稀土领域势必乱局再起。



定南大华生产园区

“靠自有资源打造产业链”

中国稀土学会的一会科研人员却告诉记者，当前我国的稀土资源应用仍与日、美等发达国家有相当大的差距，不少材料的研究与开发还处于跟踪模仿状态，目前稀土的很多专利技术，都不在中国。“掌握不了先进的技术，做不了深加工，我们只能将自己的优质资源，拱手让与别人”，浙江大学教授、稀土发光材料专家唐寅轩如是说。

65 岁的唐寅轩，五个月前带着自己的稀土三基色节能灯荧光粉专利技术只身来到赣南。“杭州有家，有舒适的生活，但是没有稀土啊”，唐寅轩半开玩笑地说。他的杭州大明荧光材料有限公司与五矿以及常熟江南荧光材料有限公司联合成立了五矿依路玛稀土发光材料有限公司（下称“依路玛公司”），成为赣州稀土产业链上重要的一环。

“五矿集团具有资金、分离技术和渠道上的优势，而我们在稀土下游产品的研发和生产管理上是强项，这种合作的战略契合度是很高的”，唐寅轩指着厂区颇具江浙风格的小楼告诉记者

者，“这是我们投资建设专家楼，为了提升荧光粉生产技术，我们正在将原公司的研发机构向龙南转移，今后这里要成为世界最大的稀土发光材料生产基地。”目前，依路玛公司年产稀土三基色荧光粉 4000 吨，占到全国生产总量的 50% 以上。

2008 年以来，赣州依托稀土资源优势，已经形成了从稀土开采、分离、初加工到功能材料、终端产品，这样一条完整的产业链。

曾经历与欧盟长达 8 年节能灯反倾销战的厦门东林电子有限公司董事长贾强，今年初与五矿合作成立了五矿东林照明（江西）有限公司（下称“五矿东林”），并在赣州生产出了第一只节能灯具。

听说记者要到五矿东林采访，身在厦门的贾强连夜坐火车赶回工厂。他是个有民族情结的人，面对欧盟的反倾销调查，他是第一个出面应诉的中国节能灯企业家；面对欧司朗公司在中国德国抢注自己的“萤火虫”商标，他奋起反击，迫使对方妥协。

“稀土是我们的战略资源，事关国

家利益，我们能做的就是把这个资源利用好”，贾强说，“东林电子是节能照明专家，五矿是矿业开发高手，我们两家联手打造一个从上游到下游的节能灯完整产业链，将带来良好的效益。”

记者跟随贾强进入节能灯生产车间，一体化的灯管塑形设备正在工作，生产线上的工人，正熟练地将荧光粉灌入已经做好塑形的灯管中，经过烘干和电子元件组装，一只完整的灯具最后从包装工人手中下线。这里使用的荧光粉就是由依路玛公司提供的。

目前，五矿东林已形成年产 3 亿只稀土节能灯管的能力，年销售收入有望达到 30 亿元，将成为江西省最大的节能灯企业。就在记者离开赣州时，贾强兴奋地诉记者，“明天，我们要签下 1 亿只的订单！”

从分离到生产发光材料、再到节能灯具制造，五矿已经通过整合在赣州打造出一条完整的稀土产业链。

全国政协委员、中国五矿集团公司总裁周中枢表示，“一直以来，我们的战略是自己有优势的资源，就要争取打造完整的产业链。稀土作为中国



五矿东林节能灯生产线

治污整合相互促进

雨后的赣南，云淡天蓝，红土地上树木葱茏，偶有鸟儿落于林间，展示着南中国特有的景致。如果这里没有稀土，谁又会去猜想，或许远处山中依旧是树毁草枯，水污泥漫。

近年来，因稀土滥采滥挖所导致的环境污染以及稀土分离过程中排放物对环境的影响引起了政府部门的高度关注。

今年国土部、工信部、环保部等部门相继开始对稀土行业进行整顿。工信部目前正在制订稀土的“三废”排放标准，环保部的《稀土工业污染物排放标准》也即将出台。

业内人士乐观分析，“环保成本”计入稀土价格，有助于改变稀土被“贱卖”的状况。同时，“环保门槛”的提高，将使得稀土行业生产能力大幅减少，有利于稀土行业整合提速。

然而，一位稀土行业资深人士分析说，目前全国 90 多家稀土分离企业中，有近八成环保都不达标。稀土污染治理政策，如果没有铁腕贯彻，很难起到立竿见影的效果。

在赣县红金的生产车间，记者看到公司投入 2000 多万元建立的环保废水综合处理站正在运行。刘丰志表示，红金的污水排放指标已经达到国家一级排放标准，“氨氮排放实现了 15ppm 以下，目前国内稀土冶炼分离企业都达到这个水准的并不多，而即将公布的《稀土污染物排放标准》计划将污染物

排放浓度门槛控制在 50ppm 以内。”

“如今我们和央企合作，就要拿出央企做事的样子来，我们厂区涉及到的环境，我们要尽自己最大的能力去保护它。”魏建中站在环保设施前，略带兴奋地说，“我们做好废水废气处理，不仅保护了环境，也有效回收了浪费的资源。”

据稀土行业专家王国珍介绍，目前国内年处理含稀土氧化物 50% 的精矿 12-15 万吨，其中含钍 240-300 吨、钷 0.8-1.1 万吨。但这些共生元素在生产中几乎全部流失，不但浪费资源，而且污染环境，如以 12 万吨稀土精矿来计算，每年流失钍达 240 吨，可供核电站运行 7700 小时、发电 1.3 万亿度。

随着稀土资源上游整合的推进，稀土原矿价格上涨船高，许多稀土分离企业生存步履维艰，刘丰志告诉记者，“如果按照目前的稀土矿产品价格和稀土分离产品价格，大部分稀土分离厂都会亏损”，身处这种境地又何谈环保投入？

“按照五矿的要求，我们下大力气做好环保，投入了大量的资金和精力，这些环保设施都是我们自己研发的。”魏建中说，“但我们也应该看到，企业之间参差不齐，大家卖一样的价钱，有的企业把环保这块成本省掉了，这对那些做得好的企业不公平。”

的优势资源，是我们打造完整产业链的上佳选择。”

中国五矿已在赣州深耕细作七年，由于没有掌握稀土资源，中国五矿从稀土分离环节作为业务切入点，正在不断推进产业链上下游的整合。“未来我们要通过合理整合资源，把国外掌握的尖端技术引进国内来，把自己的资源优势真正变成产业优势与经济效益”，周中枢说。

国药准字H46020636

快克®

 复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感 一天两粒治感冒

 请在医生指导下 购买和使用

海南亚洲制药生产 海南快克药业总经销



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 152

夙愿（上）

□ 赵晏彪

2006 年 9 月 9 日，10 位国旗护卫队的武警战士走出北京，带上飘扬着民族希望，凝聚着全国人民对祖国无限热爱的“中国第一旗”，来到地处沂蒙山革命老区的双星鲁中公司，为老区人民和双星员工举行升国旗仪式。这是国旗护卫队第一次走出北京城，走进企业，尤其是走进偏远山区。

这一天，秋高气爽，阳光明媚。双星鲁中公司厂大门边的广场上鲜花锦簇，“双星照亮全球”的雕塑在阳光照射下熠熠生辉。身着红色双星文化衫的鲁中员工，以及簇拥在汪海周围的当地老革命、老模范、沂蒙红嫂、小学生代表，构成了壮丽的场面。

闻听天安门国旗护卫队专门来到沂蒙山区，为老区人民举行升旗仪式的喜讯，周边村民也扶老携幼纷纷赶来，有的举家前往，有的结伴而来。广场边的台阶上、房顶上、围墙上也都站满了当地的百姓，大家共同期待着庄严神

圣时刻的到来。

汪海看着广场上的员工们和沂蒙山的父老乡亲，看着他们企盼的目光和激动的表情，想起了那句很流行的名言，“现在的埃及不是古埃及，现在的罗马不是古罗马列，现在的希腊不是古希腊，只有现在的中国是古中国。”为什么中国历经五千年的历史而不衰？就是中国有着强大的民族向心力。无论有列强入侵，还是有灾难来临，在民族向心力的支配下都能取得胜利。现在全球进入经济竞争时代，只要中国人团结一心，只要国家有好的政策，只要企业有优秀的领导人，我们一定会迎头赶上，成为世界上的经济强国。

人们期待已久的升旗仪式正式开始了。国旗护卫队战士响亮的口号、铿锵的步伐、潇洒的英姿，让在场的人都受到了强烈的震撼，感受到了共和国的神圣和庄严！

（下期刊登“夙愿（下）”）

奔驰宝马大众在华集体降价 比拼小型豪车市场

□ 刘 洋

作为国内最畅销的三大小型豪车品牌，大众甲壳虫、宝马 MINI、奔驰 Smart 已被卷入一场激烈的价格竞赛中。

据悉，目前包括大众甲壳虫、宝马 MINI、奔驰 Smart 等在内的进口小型车降价幅度普遍在 3.5 万元以上。在零售终端上，这些向来被视作奢侈品和豪华车的小型车频频使用降价、团购优惠、购置税减免等促销手段，实际销售价格甚至已经下探至 10 万元以下。一场小型豪车之间的价格比拼在所难免。

小型豪车扮演“价格屠夫”

进口小型豪华车价格不菲，而 9 月份打起的这场价格大战也十分刺激，通常被视作奢侈品的小型豪车摇身一变成为汽车市场上的“价格屠夫”。

据悉，目前大众旗下最畅销的小型豪车“甲壳虫”价格已降至 17 万元以下（2010 款 1.6L 车型），相比大众汽车 20.58 万元的销售指导价下降了 3.5 万元以上，也比几周前 18.58 万元的售价下降了 1.5 万元以上。

另一个为国人所熟知的进口小型豪华车奔驰 Smart 也作出了大幅度的价格调整。据悉，目前国内销售的奔驰 Smart 最低价位已经低至 9.98 万元，相当于一部“捷达”的售价。而在几个月前的 2010 年北京国际车展上，奔驰 Smart 还曾以最低 13.48 万元的售价打动了无数消费者。

相比大众甲壳虫和奔驰 Smart，宝马 MINI 的售价最高，这也意味着更大的让利空间。笔者在北京朝阳区亮马桥附近的一家宝马 4S 店了解到，目前 MINI 全系列都有优惠促销，部分车型优惠幅度甚至可以达到 5.5 万元以上，最低售价则在 25 万元左右。

价格战压缩豪车厂商利润

对于 9 月份开始出现的这波进口小型豪车价格战，北京亚运村汽车交易市场的一位人士表示难以理解。

“通常来说，每年的 9、10 月份是汽车销售旺季，厂商会拿出不同幅度的让利促销方案，但是在进口小型车上手脚这么齐、幅度这么大并不多见。而一再、再而三的降低价格参与价格战多少会影响到厂商的利润。”

上述人士透露，绝大多数情况下，厂商销售一款 25 万元左右进口小型豪华车的利润，可以做到同等一品牌、同一价位的 MPV 和 SUV 的 10 倍以上，“因为小型豪华车生产环节的成本要低廉很多；同时，小型豪华车价格一直居高不下，因为它们的消费指向性十分明确，喜欢大众甲壳虫的消费者很少会因为价格问题转变为宝马 MINI 的用户。所以说虽然车型很小，但是却是厂商最赚钱的业务之一。”

对此，资深汽车行业评论人士徐泽表示：“国内小型进口豪华车在售价上本来就要高于欧美市场的售价，长期来看价格接轨是一种必然趋势；此外，国内汽车市场可供选择的品牌、车型比几年前丰富了很多，消费者心态也更为理性，小型豪华车不牺牲部分利润就会失去部分市场份额。”

但他同时表示，由于国内进口小型豪华车价格区间已经降至 10 万元 -30 万元之间，这也将或多或少影响到自主品牌的销量，“自主品牌车型定价 10 万元左右的车型占比很高，奔驰 Smart 不到 10 万元就能买，这在以前就没法去想；另外，自主品牌也都在做各自的中高级轿车，怎么和售价 25 万元的宝马 MINI 形成竞争优势，这也是个问题。”