策划词 | CEHUACI

“中东有石油，中国有稀土”。稀土曾是让国人备感自豪的优势资源，而今却略显尴尬。一段时间以来，有关稀土资源的话题十分尖锐、热闹。中国该如何有效开发和保护稀土资源？

目前中国稀土储量占世界的1/3左右，供应量却占世界的90%以上。在国外开始战略储备的同时，国内对于稀土资源也开始日益重视。去年11月，商务部发布公告提出：“国家将对稀土出口企业实行严格监管。”近日，国土资源部决定设立首批稀土矿国家规划矿区，目前国内稀土资源的重视程度开始加码至“国家”层面。

规划推动 中国“稀土保卫战”升级

□ 本报综合报道

A 事件 | SHIJIAN

国家四方面入手**解决稀土业顽疾**

2月16日召开的国务院常务会议上，研究部署促进稀土行业持续健康发展的政策措施。会议指出，必须加快转变稀土行业发展方式，提升开采、冶炼和应用的技术水平，坚持保护环境和节约资源，坚持控制总量和优化存量，坚持统筹国内国际两个市场、两种资源，积极开展国际合作；力争用5年左右时间，形成合理开发、有序生产、高效利用、技术先进、集约发展的稀土行业持续健康发展格局。会上还提出了对稀土行业整顿的四方面意见，并将稀土的整治重点放在了资源领域。

一、建立健全行业监管体系，加强和改善行业管理。对稀土资源实施更为严格的保护性开采政策和生态环境保护标准，严把行业和环境准入关。统筹考虑国内资源和生产、消费以及国际市场情况，合理确定年度稀土开采总量和出口配额。抓紧完善有关法律法规。二、依法开展稀土专项整治，坚决打击非法开采和超控制指标开采、违法生产和超计划生产、破坏生态和污染环境等各类违法违规行为，维护行业秩序。三、加快行业整合，调整优化产业结构。深入推进稀土资源开发整合，加快行业兼并重组，提高产业集中度。推动企业技术改造。四、加快稀土关键应用技术研发和产业化。引导和组织稀土生产应用企业、研发机构和高等院校，大力开发深加工和综合利用技术，推动具有自主知识产权的科技成果产业化，为发展战略性新兴产业提供支撑。

B 现状 | XIANZHUANG

稀土资源保护**迫在眉睫**

曾经，中国稀土被冠以“贱卖”和“滥挖”的罪名，稀土资源向海外市场低价流失现象也十分严重。比如在2005年，中国稀土年出口量比1990年翻了9倍，但价格却下降了55%以上。一方面因为中国购买稀土原料初级产品不受配额限制，一方面一些发达国家的企业近年来又大规模在中国稀土资源区投资设厂。

有关证据显示，2010年我国出口稀土39813吨，比原计划30258吨高出9555吨。与此同时，稀土走私继续泛滥，进而引发私挖盗采环境恶化加剧。据统计，在2009年前后不到一年的时间里，我国海关连续破获稀土走私大案，涉案稀土总量上万吨。

稀土走私已形成完整的“产业链”：从组织货源、收货囤积，到报关代理、境外客户等各环节，都有专人或专门的机构在运作。往往是一家稀土公司对多个报关公司，或者一家报关公司对多家稀土公司，一人多案或多人一案，形成纵横交错的走私通道。在“利益”的推动下，稀土走私在各个环节变得“皆有可能”。

C 行动 | XINGDONG

商务部、国土部出手 **设立国家级“特区”**

本次划定的赣州地区稀土矿国家规划矿区包括勘查区、开采区及成矿远景区共11个区块，总面积2500多平方公里，预测稀土远景资源量约76万吨，其中中重稀土资源储量约71万吨。资源查明后，可望使目前全国中重稀土探明资源储量增长80%。

与此同时，国土资源部决定在四川攀西地区设立铁矿国家规划矿区，包括攀枝花、白马两矿区面积460多平方公里。

国土资源部矿产开发管理司负责人说，划定国家规划矿区的主要目的，是对稀土矿、铁矿等重要矿远景区域编制国家规划矿区勘查开采规划，由中央地质勘查基金或省级财政专项资金开展预查、普查和必要的详查，摸清资源家底。

评论 | PINGLUN

稀土资源**该向技术企业倾斜**

□ 李若馨

资源！在稀土这个从产业热到资本市场，再热到政策决策层的热门领域中，资源无疑是最为炙手可热的一个话题。国务院此次研究部署的促进稀土行业持续健康发展的四方面政策措施中，有三个方面是针对稀土资源的。对稀土资源管理的进一步收紧是此次国务院会议中对稀土业未来管理的核心政策思路。

政府的思路很明确，首先打击盗采，然后严格依据指标进行开采，控制了源头，自然控制了稀土产品的生产总量，之后就能顺理成章地解决稀土产品低价出口，控制权旁落等贸易问题。

不难想象，各级地方政府在不久的将来就会进行一波高过一波的稀土资源专项治理行动；也不难想象，一批坐落于边远地区的规模不大的无证稀土矿将被查封要求关停；更不难想象，一阵严厉的政策执行期后，国内乃至国际稀土产品价格很可能借此迈上一个新的价格平台。

央企已经出手。中铝公司就与广西有色签订备忘录，双方共同组建合资公司，开发广西境内的稀土资源，并发展深加工业务，而中铝将在合资公司中占控股地位；同时，中铝还计划5-10年内在稀有稀土领域3-5个品种上实现国内第一、全球领先。五矿集团作为最早涉足稀土领域的大型央企，先是在赣州买下两家稀土冶炼分离厂；后借助并购湖南有色与湖南郴州市达成战略合作框架协议，在当地开发钨、稀土、锡、铋等有色金属资源，开展稀土、铋等的深加工；之后，其下属公司——五矿勘查开发有限公司也在今年年初与湖北省竹山县签约重点勘查稀土资源。

据了解，虽然国务院要求稀土行业加快行业整合，调整优化产业结构。深入推进稀土资源开发整合，加快行业兼并重组，提高产业集中度。但牵头制定政策细则的工信部却尚未划定稀土国家队名单，也就是说，下一步稀土资源的整合主体并未敲定。

从行业发展的角度来说，我国稀土也必将经历从初级加工到开发深加工应用的发展过程。稀土资源应该优先向什么样的企业配给？稀土矿是否就理所当然地只能被财大气粗的央企纳入怀中？仍然是需要政策制定者深思的问题。

也许，稀土资源以价高者得，或与地方政府关系佳者得，抑或是承诺在地方投资数额巨者得都不是最佳的出让标尺，企业的技术水平也应成为受让稀土资源的条件之一。

另一方面，具有技术优势的民营企业也应有机会涉足稀土矿业领域。毕竟，国家大力发展的战略性新兴产业少不了民营资本的参与和推动，而作为新兴产业的资源上游——稀土资源也不应成为民营企业的禁区。

家乐福“钱”规则问题出在哪儿？

中粮、康师傅、三九油脂的集体“抵制”让家乐福在中国市场上陷入形象危机，由此暴露的种种“钱”规则也引发了有关部门的关注。2月17日，商务部发言人姚坚表示，商务部正会同行业协会，着手起草制定零供购销合同规范，希望以此解决零供关系中的突出矛盾。

零售企业征收高额进场费的做法一直饱受争议，并被指在一定程度上也推高了物价。在17日商务部举行的例行新闻发布会上，姚坚表示，外商投资企业在华零售业的投资大约占年度外商投资企业金额的1%。家乐福反映出的进场费问题，不仅仅发生在外资企业，其背后实际上是中国制造业发达，服务业落后，供货商有求于大型零售商的现实。

目前，各个超市向供货商收取的进场费有合同内和合同外两种。合同内收费主要为上架费、月返费、广告费、促销费、年节费、毛利补差等。合同外收费同样名目繁多，如条码费、端头费，促销活动中的条幅、花篮、灯箱、人员管理等费用。供应商们对于如同坐地收钱、雁过拔毛的进场费无不深恶痛绝，然而由于缺乏自有销售渠道，大型零售商吸引客流的强大销售能力让供应商们难以说“不”。

与此同时，相关法规明细条文的缺失等因素也让进场费在商业领域长期存在。2004年10月，国税总局公布《国家税务总局关于商业企业向货物供应方收取的部分费用征收流转税问题的通知》。当时各界普遍认为，这表明政府承认了收取进场费的合法性，但并没有对合理性进行规范。2006年，商务部会同国家发改委、公安部、国家工商总局等部门出台了《关于零售商、供应商公平交易管理办法》和《零售商促销行为管理办法》规范零供行为，但零供双方因为进场费引发纠纷的案例仍屡见不鲜。

据姚坚介绍，最近，商务部将会同商业企业的行业协会，起草制定零售商、供货商商品购销合同的规范，希望通过规范化的合同，来解决零供关系中突出的矛盾。 （刘映花）

【相关新闻】

家乐福公关总监辞职

曾经在外资超市中排名第一的家乐福近来在中国市场连连受挫。继去年起陆续关闭4家门店之后，近日再被爆料拟关闭长春、绍兴两家门店。从去年7月到现在不到一年的时间里，家乐福在中国的关店数目达到6家。而记者17日获悉，家乐福中国区公关总监陈波已于年后正式离职。去年关闭的4家门店分别是大连新华绿洲店、西安小寨店、河南焦作店、佛山家天下店。 （肖丹）

▶▶▶▶▶ [紧接A1版]

外企全面接盘苏泊尔已改姓

SEB国际进一步承诺，在自交割日起的10年期间内至少保留苏泊尔现有或任何未来总股本的25%。

对于此次受让股权的原因，SEB对记者回应称主要是苏氏家族有股权转让的意向，SEB在被问及是否愿意接手后作出了接盘的决策。SEB称此次接盘并不是“蓄谋已久”的事情。而外界也分析认为，以SEB在海外收购的风格来看，该集团倾向于全资控股。（本报综合）

连载 | Lian Zai ⑫

第2章 独裁与分享的选择：黄光裕一姓天下的成与败

独占，分享；职业，事业——
企业前进的道路往往会在这里拐弯

有一种研究认为，“如果没有公司，工业革命可能都会晚来。”

还有一句话说，“如果没有公司，蒸汽机的发明可能都要逊色很多。”

公司是什么？大型电视纪录片《大国崛起》《复兴之路》《公司的力量》总导演任学安有一段精彩评述：作为迄今为止最为广泛高效的经济组织形式，公司被看作是“人类的成就”。尤其是股份公司惊人地崛起和当前无可争辩的统治性地位，被公认为是现代历史中最引人注目的现象之一。

国美之战

——公司股东博弈的中国启示

□ 韦桂华 著

一个不争的事实：数百家乃至数十家跨国公司正左右着世界的经济运行。2008年，一场突如其来的金融海啸对全球经济产生了巨大的冲击，而轻轻扇动了一下翅膀，就造成一场飓风的这只蝴蝶就是——公司。当下由公司编织的全球经济网络，几乎笼罩了每一个地区，每一个国家。公司无处不在，公司已化身为一种生存方式。

公司凝聚了生命个体，让它变成强大于任何个人的经济动力，成为个人实现梦想的平台，也使得血缘、地缘联系之外的陌生人之间的合作成为可能。

同时，从大范围来讲，公司自身变迁及其日渐扩张的路径，蕴含着人类不断认识财富、认识市场、认识权力、认识人性的思想历程，勾画出市场经济调适演化、国家竞争此消彼长的清晰脉络。公司创造财富、提供就业、带动经济增长；公司推动创造发明、产生新的社会文化；公司改变社会秩序、影响制度建设。但同时，公司也放大了人类的贪欲，带来权力失衡和贫富悬殊。

这个组织已经显示了足以撼动世界的能量。

作为公司的灵魂人物，创始人的地位与影响是独特的，甚至也是持久的。2003年笔者开始接触当时中国最大的民营企业新疆德隆，2004年新疆德轰然崩塌，2006年出版《一个人的企业》。笔者得出的一个结论：德隆掌门人唐万新是个“五独俱全”的商业奇才：独立、独特、独行、独裁、孤独。

“五独俱全”的唐万新，将德隆浓缩成他自己，成为一个人的企业。独享德隆、独享自己的唐万新，肯定有许多话要说，而他现在又能对谁说呢？

一个人的步伐再快，也会赶不上时代；一个人的财富再多，也难以富过三代；一个人的能力再强，也无以整合这个世界；一个人的视野再远，也无法穿越未来；一个人的心境再高，也越不过历史的天空。一个人的生命是有限的，一个人的江湖已经远去，一个人包打天下的时代已经结束。与时俱进者生，超时超进者亡。人不可以生活在真空中，企业不可以生存在梦境里。落地才能生根，生根才能成长，成长才有未来。

一个人的企业，是最具成功魅力和神话色彩的企业。但企业的天不是一个人，而是众多人，企业的财富必须蕴藏在制度、人才和文化之中。

一个人的企业，也是极具危险、极易崩溃的企业。基业常青，必须造就超越个人能力的卓越的企业文化。

中国民营企业，绝大部分是一个人的企业；中国的企业家，绝大部分“五独俱全”。一个人的企业必然会被市场哲学颠覆，“五独俱全”的企业家可以创造一个成功的企业，但难以打造一个伟大的企业。

加拿大汽车交易商道格拉斯·埃弗里特(Douglas Everett)说：“有人活在梦幻世界，有人直面现实生活，还有人将其中的一种变为另一种。”将梦幻变成现实，唐万新、黄光裕皆属于这一种。

在浓重商业文化地诞生的黄光裕，传承了潮商的睿智、快捷和冒险，其眼中或许只有财富的不断垒高而人本意识的不断进化。在此，摘录黄光裕和几位记者的一段闲散对话，时间是2006年7月，国美和永乐并购案不久。正是由于闲散，或许能让人们更为深刻地体悟黄光裕的财富人生。

记者：假如你离开人世，你希望在墓碑上的名字下刻点什么？

黄光裕：这个问题有点儿太过遥远。如果到了那一天，我希望最好是无字碑，只让国美的名号永远留存下去。

记者：你最不喜欢自己哪种情绪？

黄光裕：急躁。因为我做事非常认真，以求尽快完成，却稍微会显得脾气急些。所以若能抛掉“急躁”这种情绪，应该能将心态调整得更好。

记者：细节决定成败和创新才是最后赢家，哪一个更接近你的理念？

黄光裕：我更认可“细节决定成败”，因为对企业而言，就是成于系统，败于细节。

记者：以和为贵，和气生财和时间就是金钱，哪一个更接近你的理念？

黄光裕：我更认同“时间就是金钱”，因为人争了半天，无非就是为了在最短时间内获得更大的成功。

记者：从创业到现在的20年里，你最大的收获是什么？

黄光裕：20年来，我最大的收获就是我的消费者。我有这么多的消费者，才能一年支撑国美几百亿的销售。国美是用自己的智慧和勤劳去获得的这一切。每天起床，我们都要从零开始，从无到有。

“假如有一天我也不在了，这个公司还能继续健康存在，那是更好的。”如今，黄光裕绝对不愿如是说。

（待续）