

业内人士质疑“产能过剩说”

中国多晶硅企业痛失千亿市场

近日,国内几家多晶硅企业联合向本报记者反映,2009年9月底,国务院发布《国务院转发发展改革委等部门关于抑制部分行业产能过剩和重复建设引导产业健康发展的若干意见》(以下简称“38号文”),多晶硅产业发展受到政策掣肘,据测算,该产业遭受的市场损失在1000亿元以上。

■ 本报记者 王静宇 / 文

“自‘38号文’出台以来,针对多晶硅所出台的限制措施形成了连锁反应。”5月31日,中国可再生能源学会光伏专业委员会副主任吴达成在接受本报记者采访时表示。

“该文一出,国内的银行和审批机构,对多晶硅项目都是风声鹤唳,草木皆兵。新上项目基本叫停;未报批的均不再报批;已批准未投资的,也不再投资;已投资未投产的,也不敢再投产。”6月1日,一家从事多晶硅生产的企业负责人张杨(化名)告诉本报记者。

“据粗略估算,仅2011年一年时间,中国企业因为‘38号文’将减少产值650亿元,损失利润400亿元,而白白送给国外厂商的利润则将超过40亿美元。”张杨说。

“假如今年仍然没有新的项目审批下来,那么国内未来两年多晶硅的供应缺口将超过60%。”6月1日,河南一家多晶硅企业高管指出。

他认为,政府应当对企业在光伏以及多晶硅技术研发方面给予支持,不仅要给予资金上的支持,还要提供宽松的环境,允许新技术的开发和试验,“允许犯错”。

“只有这样,才会有一批企业在已经做大的基础上脱颖而出,成为技术领先的公司。这才是我国企业能够拥有可持续竞争力的法宝,使得国外各大竞争对手对中国企业心存畏惧。”他说。

国际厂商抢走中国市场

“中国多晶硅企业和投资者望着大好的市场,守着空置的厂房和未开箱的设备欲哭无泪,而国外多晶硅列强则赚得盆满钵满。”张杨说。

张杨向本报记者爆料称,就在“38号文”公布不久,国外多晶硅制造商突然加大对中国市场的销售力度,包括直销、设立分销网络等,营销手段层出不穷,且“战绩不俗”。

据海关总署统计,2009年中国进口多晶硅达到2.1万吨,占国内总需求的55%;而进入2010年,进口多晶硅数量更是猛增,各月同比基本都增长100%以上。截至2010年10月,我国海关报关进口的多晶硅数量已经超过3万吨,预计全年进口量将超过4万吨。多晶硅价格也由每公斤55美元跃升至95美元。

“中国多晶硅企业和投资者望着大好的市场,守着空置的厂房和未开箱的设备欲哭无泪,而国外多晶硅列强则赚得盆满钵满。”张杨说。

张杨给本报记者列出了详细的数据(参见表格)。

2009年,按照每公斤多晶硅平均进口价格55美元计算,国外厂商的成本按照35美元计算,国际厂商从中国就赚到了4.2亿美元的纯利润。

而中国企业的多晶硅成本按照每吨35万元计算,人民币销售价格为50万元,则国内厂商损失了31.5亿元的利润,国内多晶硅损失产值105亿元。

“为此,各地政府损失了所得税7.8亿元,增值税约17.8亿元;尽管进口环节增收了约13.8亿元关税和增值税,但依然给国家带来净税收损失近4亿元人民币。”张杨说。

然而,数据表中2010年的情形看上去更加严重。

按照平均进口价格70美元计算(实际市场价格已经达到95美元),国外厂商成本按照30美元计

算,国外厂商从中国赚到了16亿美元的利润。

张杨告诉本报记者,中国多晶硅企业的成本按照300元人民币每公斤计算(最低的已经达到了23美元每公斤),销售价格按照650元每公斤计算(最高价格达到800元每公斤),国内厂商损失利润140亿元,国内减少产值260亿元;考虑海关增收的33.6亿元增值税,国内税收净损失45.6亿元。

国内企业失升级良机

“如果他们老老实实地按照‘38号文’的要求,就会和其他大多数厂家一样,因为受到规模限制,不仅多晶硅生产成本居高不下,能耗污染问题也很难得到解决。”王川说。

另一位从事多晶硅生产的国内企业负责人王川(化名)也向本报记者爆料称:“由于‘38号文’对国内多晶硅进行打压,因此,国内厂商失去了许多以规模换成本的机会。”

“从现有国内西门子法工厂的情况看,凡是已经上了规模的企业,成本都大幅降低,能耗也大幅下降,污染问题也基本解决。”王川称。

王川说:“以江苏中能为例,该公司到2010年9月的成本已经降到24美元,也就是直接成本为160元每公斤,考虑折旧和利息,成本也已经不到220元每公斤;按照正常的市场规律,多晶硅在350元每公斤的价格,就属于正常的市场价格。”

“但是,江苏中能的成功,是由于其敢打擦边球,顶着‘38号文’的压力,他们悄悄地把原来的每年13500吨的生产线,成功地‘升级’到每年20000吨,从而一跃超越日本企业成为亚洲最大的多晶硅制造商,而且也成功地解决了污染的问题。”王川称。

“如果他们老老实实地按照‘38号文’的要求,就会和其他大多数厂家一样,因为受到规模限制,不仅多晶硅生产成本居高不下,能耗污染问题也很难得到解决。”王川说。

紧接着,王川向记者道出了更为内幕的实情。

2010年,多晶硅的市场价格从40万元每吨上升到70万元每吨(现货价格达到80万元每吨);按照每瓦8克多晶硅计算,光伏组件仅多晶硅环节成本就上升了2.4元人民币/千瓦时,对应到光伏发电的上网电价上,意味着每度电成本增加了0.12元。按照我国政府在



今年1月份发布的《多晶硅行业准入条件》为新建多晶硅项目划定了“三条红线”,规模、能耗和环保,2009年“38号文”叫停的部分项目可能因此会放行。CFP供图

“十二五”规划补贴5GW、时间25年计算,仅多晶硅的成本上升一项,就需要政府多补贴225亿元。

然而,据记者了解,出于对我国新能源产业、尤其是光伏产业领先优势的恐惧,也由于其国际金融危机影响加大,贸易保护势力的抬头,从转嫁其国内经济矛盾的角度出发,欧美各国连续推出了一系列举措,试图打压中国的光伏产业。

王川称,试图提高关税的企图失败后,德国祭出了设置光伏产品进口的转换效率下限的技术壁垒,欧盟企图对中国进行反倾销调查,美国借道钢铁工人联合会要求对中国启动“301法案”调查,日本则对光伏所需的石墨和碳纤维等产品限制对中国出口等等。

业内人士呼吁放行暂停项目

一位接近于工信部的人士告诉记者,随着《多晶硅行业准入条件》的发布,令数个停滞的多晶硅项目重现曙光。“‘38号文’在年内可能解禁,但是具体时间尚不清楚。”上述这位人士说。

2011年3月中旬的时候,国内最大多晶硅厂商保利协鑫董事会主席朱共山宣布,在硅材料业务方面,将在现有的多晶硅及硅片产能

基础上进行扩产,预计2011年底多晶硅产能达到46000吨。

除了保利协鑫有产能扩容计划之外,赛维LDK、大全集团、中冶集团等均有类似安排。

“中冶有计划拓展多晶硅产能,计划2011年产能达到1万吨。”中冶集团副总裁张兆龙表示,中国多晶硅的产量并不足以满足国内需求,所以不存在产能过剩,而目前国家对新能源的支持力度正在加大。

张兆龙认为,虽然生产1吨多晶硅需要耗电上万度,但是多晶硅使用后产生的能效比较高,所以“多晶硅不是两高产业”。

今年1月份工信部、发改委、环保部三部委联合下发的《多晶硅行业准入条件》,给多晶硅企业带来了一线曙光。

5月31日,一位参与《准入条件》起草的人士对本报记者表示,规模、能耗、环保,是《准入条件》为中国新建多晶硅项目划定的“三条红线”;单线产能3000吨以上,综合能耗不超过200千瓦时每千克,并减少污染。

“以产能标准为例,这是一个国际标准,目前,国内40多家多晶硅企业中,仅有1/4达到了这个水平。而目前已备案并准备建设的项目,在《准入条件》出台后,将有一半无法通过审批。”上述人士告诉本报记者。

“已建成的我们不管,新上的项目必须达到这个标准,才能立项。”上述人士表示,此前,新建多晶硅项目实行“备案制”,但在《准入条件》出台后,将实行“审批制”,不符合《标准》的新多晶硅项目,将无法上马。

张杨告诉本报记者,今年应该会有数个多晶硅项目获国家发改委核准。核准项目除需满足《多晶硅行业准入条件》要求外,还应该在资质较好的企业中选择,同时在原地新建、扩建的可能性极大。

张杨认为,国内规模小于3000吨的多晶硅小厂确实存在能耗高和没有封闭循环装置等问题,但《多晶硅行业准入条件》已对此做了明确规定,加之瓦克、德山、OCI等国际大厂都在扩产,“国内成本高出国际大厂20美元/吨左右,如果不扩,根本没有任何竞争力”。

一位接近于工信部的人士告诉记者,随着《多晶硅行业准入条件》的发布,令数个停滞的多晶硅项目重现曙光。“‘38号文’在年内可能解禁,但是具体时间尚不清楚。”上述这位人士说。

文化创意产业进入大资本时代

■ 本报记者 陈昌成 / 文

逃离还是坚守,这个选择一度让798艺术区的众多经营户们纠结。这些游走于商业和艺术的前卫精英,面对不断上涨的租金,无法以超现实的姿态让自己平静下来。

数据显示,作为北京文化创意产业的示范基地和文化地标,798艺术区每平方米的日租金价格从最初的0.6元、0.8元涨到1.8元,再到3.5元,这个数字还在不断地被拉升。

不过,佟智成最终还是选择把自己的UNIONART综合艺术馆落户在798艺术区。这个展示面积逾1000平方米,UNIONART让佟智成付出了千万级的投资,这在798艺术区可以算是一个天价数字了。“租金较去年还在上涨,压力还是相当大的。”佟智成坦承。

但是考虑到园区内浓郁的艺术氛围、鲜明的时代特色、成熟的运作环境以及丰富的现成作品,佟智成最终还是选择坚守。更重要的是,798艺术区的品牌知名度让已经计划国际化的UNIONART减少了不少推广阻力。

“没有2000万元人民币的资金保障,是玩不转的。”佟智成告诉本报记者,“UNIONART还在谋求更大资本的介入,小打小闹的时代已经结束了。”

动漫业群龙无首:年产值过亿企业仅13家

李扬,这位唐老鸭、孙悟空的配音演员,正在主演一部新的传奇。如今,李扬的身份是中国动漫集团党委书记、副董事长。该公司是于2009年11月12日正式挂牌成立的“央企”。

李扬告诉本报记者,中国动漫集团的一个重要“使命”,就是引领中国上万家动漫企业前行。在李扬看来,没有龙头,没有老大的动漫市场不过就是一盘散沙。

数据显示,目前我国有动漫企业1万多家,动漫衍生产品上万种。而动漫企业年产值在3000万元以上的仅有24家,年产值超过1亿元的大型企业有13家。

“我们90%的动漫企业小、散、弱、差。”李扬说。在李扬看来,“小”是指规模小,“散”是指专业分散,“弱”是指研发能力弱,“差”是指竞争能力差。

国家动漫衍生产业课题组长高薇华表示,2010年我国生产的动漫影视作品高达22万分钟,这个产量远远超过了“动漫大国”日本。2009年日本的动漫产量仅为10.8万分钟。“但是一比较产值,我国动漫业立马又打回原形,成了还在蹒跚学步的‘小弟弟’。”

高薇华指出,国外的动漫公司创作一部动漫影视作品所取得的收益中,发行环节只占30%,衍生产品的授权和开发占70%。而我国动漫企业目前至少80%还在依靠制片、发行环节过日子。

尽管如此,“钱景”依旧艰难。李扬透露,早年他只需投资几百万元,找到一家动漫公司制作几十集动画片,再花钱从电视台购买时段播出,通过销售相关玩具就能获利上千万元。

然而,从前年开始,市场竞争越来越激烈,观众对卡通片的质量要求也明显提升。“现在即使花费1000万元成本制作出一部动画片,也未必能让观众满意。如果收视情况不好,玩具销路就受影响,亏本在所难免。”他说。

17年前,李扬看完迪斯尼的一次8小时采访后“很受刺激”:“迪斯尼300亿美元的产值竟然大多来自旗下卡通形象的授权开发,根本不是依靠发行,这对我的影响是颠覆性的。”

李扬认为,我国要发展动漫产业,首先应该成立一个旗舰式的大企业。因为动漫产业是大投资、大产出的行业。例如《阿凡达》策划用了10年,制作用了4年;《功夫熊猫》7年时间耗资7亿美元。“如此大的投入,国内还没有哪一个企业能承担得起。”他说,中国动漫集团正是基于这样的背景而成立。

李扬透露,中国动漫集团计划打造5部重量级的动画电影,每部的投资额达2亿美元。

资本催动文化创意产业进入爆发期

和艺术品、动漫等文化创意产业相比,动辄上亿、上百亿元大规模资本运营的影视产业显然到达了一个幸福时刻。

过去两年里,橙天娱乐、华谊兄弟、华策影视、保利博纳相继登陆资本市场。

而在资本的推动下,我国的影视产业市场正在加速扩容。刚刚发布的《2011中国电影产业研究报告》显示,2010年中国的电影票房规模约达到14.96亿美元,在世界范围内排行第五。虽然总票房成绩未进前三,但平均单片票房却仅次于美国,在全球排名第二。

中信建投证券分析师高辉乐观地表示,三网融合、消费升级、版权收入上升、开拓海外市场等因素将助推我国电影产业呈高速发展态势,加之庞大的人口基数,我国电影市场有望在2016年达到美国的市场规模,“我国电影市场规模、总票房收入、本土票房收入将分别达到2811.24亿元、1670.50亿元、668.00亿元,年复合增长率分别达到60%、52%、40%”。

这也促动了资本的大规模进入。此前,腾讯对国内著名影视娱乐公司华谊兄弟进行战略投资,涉及金额人民币近4.5亿元。

“战略投资华谊,只是双方合作的第一步。”腾讯总裁刘炽平透露,“腾讯希望通过这次投资,与华谊建立紧密的战略关系,双方一起对影视和新媒体的结合进行更多、更新的尝试。”

实际上,腾讯对影视娱乐产业与互联网产业的协同效应还有着更高的期望:在初期积累资本投资方面的经验后,腾讯也希望逐步将旗下的全平台产品与影视娱乐创作、传播和衍生产品发行相结合,实现真正的跨产业融合。

“3年前别人让我开影院,我坚决不碰,10年前我甚至连想都不想。”网尚文化总裁黎锋此前表示。如今,黎锋高调宣布,网尚将在华东地区开设的影城视听馆直营店超过25家,而在全国将建设100家。未来3年,集团还将再投入约50亿元在全国建立1000家iMovie影城视听馆。

实际上,网尚此前主要运营视频内容的版权分销业务,2010年3月,网尚业务重心全面转型,先后成立数字电影院线管理公司和数字文化研究院,并投入10亿元进军上游影视业。“集团旗下的两家公司网尚文化和网尚数字院线年收入数亿元,实现盈利,并将于今年下半年或明年上半年赴美上市。”黎锋说。

不过,《2011中国电影产业研究报告》对高速增长潜伏的危机也给予警示。报告明确指出,社会资本在提升产业热度的同时,也带来了盲目投资所造成的投资泡沫。“从业者应从技术热、营销热、明星热中走出来,坚持创意为王,为不断上扬的中国电影大盘,培育更广泛的观众群体。”

	2009年	2010年
进口量(吨)	21000	40000
进口平均价格(美元/公斤)	55	70
国际厂商成本(美元/公斤)	35	30
国际厂商利润(万美元)	42000	160000
国内厂商成本(人民币/公斤)	350	300
国内销售价格(人民币/公斤)	500	650
国内厂商损失产值(万元人民币)	1050000	2600000
国内厂商损失利润(万元人民币)	315000	1400000
政府损失所得税(万元人民币)	78750	350000
海关征收进口环节税(万元人民币)	138510	335782
国内损失增值税(万元人民币)	178500	442000
国内净损失增值税(万元人民币)	39990	106218
国内税收总损失(万元人民币)	118740	456218

王静宇制表