

浙江光伏企业抱团转战山西

专家表示，可以与当地的国有企业共同开发合作，如果有利益主体参与，能增强企业与地方政府谈判能力

■ 本报记者 陈玮英

“我们现在有意到山西投资发展光伏，目前正在积极准备中。”浙江一位光伏企业老板说。

他口中的“我们”指的是浙江的光伏企业。

手握大把资金却苦于无处投资，正是浙江企业的真实写照。据《中国企业报》记者了解，目前，浙江的光伏企业有意抱团到山西发展光伏业。

在全球光伏业整体不利的形势下，抱团进军山西是否会达到意外收获的效果呢？业内专家建议，企业“小心行事”。

山西吸引力

“已经有先期部队到山西洽谈有关事宜了。”一位接近杭州光伏产业协会的人士向记者透露，企业经过考察发现，青海让企业感到“喜忧参半”，喜的是青海自然条件非常适合发展光伏业，忧的是受输出等条件限制，发出的电一时难以消纳。

“而山西省地理位置等各方面都优于青海，而且当地政策环境相对好一些，因此有意在山西投资发展光伏。”上述人士表示。

按照规划，“十二五”，山西省将加快太阳能开发利用，力争将山西省建成全国太阳能开发利用的示范基地之一。到2015年，山西省太阳能发电装机容量达到200万千瓦，形成发电能力32亿度，占全省自用电量的1.6%。

这也就是2011年，在“十二五”开局之年，山西密集召开新能源工作会议的原因，凸显了山西省政府加快转型发展的决心和力度。

据测算，山西省全年日照时间为3000个小时，日照百分率在50%—60%之间，仅次于青藏高原和西北地区，为国内太阳能高值区之一。另外，由于山西省电网分布较密，接入电网条件较好，国家对开发可再生资源还实行减半征税等扶持政策，得益于较大的产业优势，山西省光伏发电将迎来无可限量的产业化前景。

山西是中国重要的煤炭产地，在全国和地方经济发展做出显著贡献的同时，也付出了环境与能源的巨大代价。在环境与化石能源危机的双重压力下，《2008年山西省政府工作报告》提出：用循环经济模式改造、重塑传统产业、第三产业以及社会领域重点节能工程。积极推进新能源、可再生资源法，在生物质能、太阳能、风能、地热能利用上取得新突破。

在全国其他省市投资新能源产业的热潮下，山西却因长期以煤焦等传统产业为主的粗放型经济发展模式，带来能源的巨大消耗，加之之金



融危机的冲击，山西正面临着能源与环境方面的严峻挑战。

从2001年至2007年，山西GDP平均增速连续7年实现两位数增长。但在2009年年中全国经济成绩单表中，全国31省份GDP增幅，山西成为一负增长省份。

中投顾问高级研究员李胜茂接受《中国企业报》记者采访时表示，发展新能源是调整传统能源结构的抓手。山西是煤炭大省，如果能有融入新能源概念，能源大省的地位将更加丰满。

“山西地处环渤海地区，更接近用电负荷地，输送距离比较短，在输送过程中损耗比较小，消纳起来将更容易和便利。如果从青海、新疆等地输送出来，则距离相对较远。”李胜茂表示。

有消息称，山西省鼓励省内外企业利用资金和技术优势，采取合作、参股和独资等多种方式在山西省投资建厂，并积极争取国家财政预算内资金和国债资金的支持。这也是很多企业比较看好到山西投资的一个重要原因。

循序渐进式投资

但事实远没有设想的顺利。“目前进入山西投资遇到了一些难题。”上述人士表示，目前还在协商，希望能有新进展。

“小心一点儿！”是厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强，听说浙江企业欲抱团进军山西后给出的建议。

“这个行业越来越不好赚钱了，利润越来越低。”林伯强表示，如今行业竞争比较激烈，投资发展还需要缓冲一下。“目前，行业整体处于整合阶段，这一两年行业还是非常艰难的，无论在哪儿都非常艰难。”

“目前，国内外光伏业都相对困难，全国光伏业都陷入了尴尬境地。”山西省经信委电子信息处处长叶荃向《中国企业报》记者透露，目前山西省正在研究如何发展新能源，但还没有结果。

“发展光伏产业的根本是使山西由制造大省逐步向应用大省迈进，渐进式地鼓励企业及时升级，降低成本，最终大规模应用，这才是我们的重中之重。”叶荃表示，2011年山西省吵得沸沸扬扬的财税支持新能源的文件，目前并没有落地。

据《中国企业报》记者了解，曾在行业低迷期大手笔宣布进军光伏业的富士康保利协鑫大同项目至今没有实质性进展。

2011年8月初，经过多次协商，富士康、保利协鑫和大同市在太原签署了新能源及新兴产业战略合作意向。按照初步设计，项目全部建成后年产值约800亿元，打造垂直一体化光伏发电项目。

“目前富士康在大同投资的光伏项目还未动工。”叶荃说。

“当初真正吸引保利协鑫到大同的，是大同市给保利协鑫6亿吨优质煤的承诺。”一名知情人土说，“这样协鑫可以自己发电供应给硅厂，来降低多晶硅的生产成本。”

这一说法在叶荃处没有得到证实。“目前并没有财政政策及相应文件对发展新能源给予政策支持。”

同为煤炭大省的内蒙古，2009年，内蒙古自治区出台《内蒙古自治区人民政府关于进一步完善煤炭资源管理的意见》（内政发〔2009〕50号）。明确规定，一次性完成固定资产投资额在40亿元以上的新建大型装备制造和高新技术项目可以配置煤炭资源，每20亿元配置煤炭资源1亿吨，一个项目主体配置煤炭资源最多不超过10亿吨。这一度成为当地招商引资最大“诱饵”。

“对有技术、有市场、有资金的项目，会给予一定扶持政策，没有技术、没有资金、没有市场的项目就缓缓在上，还没有上马的项目就再等等。”叶荃如是说。

李胜茂建议，企业前期投资的力量不宜过大，投资额可以分阶段完成，不要盲目地“大、干、快、上”，富士康和保利协鑫投资大同项目就可见一斑。李胜茂认为，富士康曾一度拖延开工期，主要原因是先期把投资额度做得太大，在光伏行业宏观环境突变的情况下，一时显得束手无策。“投资大了风险也随之加码，还是应遵循循序渐进的过程，把握投资节奏。”

“同时，尽量与地方政府绑定利益关系，比如投资当地一个项目，可以与当地的国有企业共同开发合作。”李胜茂表示，“如果有利益主体参与，能增强企业与地方政府谈判能力。”

民营油企建议进口权试点

■ 本报记者 陈玮英

油价上调如期而至。

虽然油价上调已经成为常态，但此次每吨600元的涨幅，不仅创下了2009年6月30日汽、柴油价格每吨提高600元之后的最高涨幅，同时也将国内汽油价格由7元时代带进了8元时代，国内汽、柴油零售价推至历史最高位。

有观点认为，“两桶油”主导市场推高油价，因此应适时吸引民营油企进入，加快推出“新36条”实施细则，同时推进定价机制改革。

国内油价大涨

3月19日，国家发改委发出通知称，自3月20日零时起将汽、柴油价格每吨均提高600元，全国平均90号汽油和0号柴油每升分别提高0.44元和0.51元。这是国家发改委在今年第二次上调油价。

坊间猜测了多时的涨价传言终于尘埃落定。

此次油价上涨幅度人们普遍感到出乎意料，但业内分析人士表示“水涨船高”。有分析师分析说，在国家发改委2月8日上调汽、柴油价格300元/吨之后，布伦特、迪拜以及辛塔三地原油的均价为112美元/桶，而目前均价达到了124美元/桶。12美元的差价，需要通过至少600元/吨的价格来补足。

也就是说，国家发改委仍在执行“三地原油均价变化率4%时相应调整成品油价”的成品油定价政策。

事实上，本次调价幅度高达600元/吨，与历史纪录持平。

上述分析师指出，截至3月19日，三地原油的22个工作日均价变化率已达10.73%。这种情况下，国际原油均价变化率已达到10%的前提下，国内汽、柴油价格调整幅度6%到7%的做法，仍然没有完全与国际原油价格接轨。

专家指出，此次成品油涨价的幅度略超预期对两大石油集团肯定是利好，相对来说，炼油比重更大的中石化受益更大。

2011年，中石化、中石化两大集团的炼油板块双双出现巨亏。今年前两个月中石化旗下大型炼厂全部亏损，其中有两家规模较大的炼厂亏损分别为7亿元和15亿元左右。

“两桶油”相关人士3月22日表示，此次调价使公司炼油亏损幅度缩小、盈利状况“改善很多”。

卓创咨询分析师李兵分析认为，中国成品油批发、零售市场由中石油和中石化两大石油公司主导。但相对于竞争充分的市场，比如美国，加油站会有多家公司参与。

建议开展试点

民营资本进入能源等传统垄断行业，特别是石油行业，一直是民营油企所期望的。随着油价的不断攀高，打破油品市场垄断的呼声愈来愈高。

但大约两年前出台的“新36条”，并没有明确指出民营油企如何进入，因此，“新36”条带给大多数民营油企的仍是一个憧憬。事实上，争论的焦点在于是否放开进口权，民营油企呼吁尽快出台“新36条”实施细则，“明确告诉民营油企如何做”，或者先开展试点。

全国工商联石油业商会执行会长齐放多年来一直呼吁国家赋予民营油企进口权。

作为民营油企的代表，中国商业联合会石油流通委员会会长赵友山认为，要解决目前我国成品油市场存在的各种问题，就必须耍打破垄断，真正落实两个“36条”，放开进口成品油市场，给民营企业一个公平、公正的待遇。

中国商业联合会石油流通委员会建议，国家逐步放开民营企业从国际市场上进口成品油。赵友山告诉《中国企业报》记者，民企在国际市场找油供应国内市场既能为保障国家石油安全尽一份力，缓解国内石油市场紧张局势和油荒局面，平抑市场油价，还可以解决大量就业问题。民营企业经营灵活，不需要国家投入资金，国家不承担任何风险。

如果国家普遍放开民营企业成品油进口有困难，石油流通委员会建议首先尝试选择一些具备能力、规模较大的企业进行试点，适当放开民营企业走边境贸易从俄罗斯进口汽、柴油。记者看到一份由石油流通委员会起草的《关于放开民营企业进口俄罗斯汽柴油试点的建议》。

“由于一些客观原因，政府直接管理企业较为困难，为方便管理，国家可以每年划拨500万吨进口俄罗斯汽、柴油指标，交给行业协会统一分配，具备进口能力的民营企业可以通过行业协会上报政府。同时，行业协会协助政府有关部门依据市场规则，依法加强管理，规范会员经营行为，确保进口试点工作有序开展。”赵友山说。

“如企业存在违反规则、扰乱市场秩序的行为，行业协会可以上报政府，建议取消企业的进口资格。政府可以对行业协会进行监督管理，如出现问题，可以追究行业协会责任。”赵友山表示。

定价机制改革

“进口权开放与否关键在于成品油定价机制。”厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强接受《中国企业报》记者采访时说。

国家发改委能源研究所能源经济与发展战略研究中心副主任、政策中心执行主任姜鑫民表示，国内的成品油定价机制经过近几年的运行，基本保持了石油市场的稳定，但也带来一些弊端，尤其当国际油价大涨时，就出现囤油、市场供应偏紧，“在这种情况下，让成品油更多由市场定价的作用，无论成品油高低，中石油和中石化都必须进口，而民营企业则是可以有选择的。”

但在林伯强看来，如何达到完全由市场定价目前仍是未知数。

“希望给民营企业更大空间，展开更多竞争。”林伯强表示，因为民营企业相对来说还是一个弱势群体，但却是效率比较高的一个群体，因此应该扶持民营企业，留给民营企业更大的空间。

“但在进口问题上，特别是成品油进口方面，因为国内成品油定价机制相对滞后，滞后造成了国内成品油价有时会比国外高有时则会比国外低。一旦可以让民营油企自由进入，有可能出现低的时候民营企业不进口，等高的时候再进口的局面。”林伯强称，而中石油和中石化则起到了保护供应的作用，无论成品油高低，中石油和中石化都必须进口，而民营企业则是可以有选择的。

“在成品油完全市场化的前提下，民营企业自由进口成品油将得到100%的支持。”林伯强认为，如果定价机制能够同步改革，民营企业进口权的问题有可能解决。“否则投机机会永远存在，国内国外调价的时间差异造成了非常大的漏洞，因此，定价机制短时间内不作调整，那么对民营企业开放的时间表也就不能确定。”

“如果定价机制保持不变，那么‘新36条’细则出来恐怕不会起到作用。”林伯强表示，除非政府放手，完全由市场调节。

姜鑫民认为，将成品油定价权下放，或许是油价彻底市场化中的一步。成品油定价权合理下放必须形成充分的市场竞争，否则只会让企业受累，消费者受损。

金奇仕迷雾

这不是金奇仕一个企业的迷局，营养品行业危机正在蔓延

■ 本报记者 陈青松

金奇仕“佯僂门”事件有了阶段性结果。

3月23日，国家食品质量监督检验中心、广东省食品检测站就金奇仕鳕鱼肝油和金奇仕乳钙胶囊送检产品的检测报告结果发布，显示包括营养素、卫生指标等均为“合格”。

上述这些报告指出，金奇仕鳕鱼肝油胶囊的主要营养素（维生素A、维生素D、DHA）检测值符合包装标示、卫生指标（重金属、微生物）合格；另一款产品金奇仕乳钙胶囊的主要营养素（钙、DHA）检测值符合包装标示、卫生指标（重金属、微生物）合格。

不过，这并没有消除消费者的疑虑。金奇仕“佯僂门”所折射出的营养品行业诸多弊端正在逐步显现。

多重质疑

据《中国企业报》记者了解，目前身陷“佯僂门”旋涡的金奇仕在消费者、媒体及业内人士的“围攻”下，多个方面遭到质疑，主要是产品质量问题、涉嫌以普通食品冒充保健食品以及“假洋品牌”。

首先，吃金奇仕的鳕鱼肝油是否

真能患佯僂病？

3月21日，媒体又曝光郑州又有4名幼儿疑似食用金奇仕患上佯僂病。郑州市工商局消保处相关人士呼吁，患儿家长立即向工商部门反映情况，他们会根据消费者反映的情况展开调查，同外地的职能部门和检测机构进行联系，如果有必要，还会对金奇仕产品进行抽检，以确认其产品是否有问题。

据悉，金奇仕婴幼儿鳕鱼肝油单粒维生素D含量为300国际单位，而2岁以后儿童产品的含量更低，仅为150国际单位。

金奇仕方面解释称，因为国内不少婴幼儿以配方奶喂养为主，其中已含有维生素D。考虑过量摄入也会影响健康，因此含量降低。中山大学公共营养学院教授苏宜香认同这一观点，并表示补充不会导致佯僂病。

中山大学公共卫生学院营养学系蒋卓勤教授表示，儿童得佯僂病一般都是由于缺少钙和维生素D引起的，如果缺乏维生素D的话，钙就无法吸收，服用鱼肝油就是为了补充维生素D。无论是鱼肝油还是钙片，都分成药品级、保健品级和食品级三个级别，主要区别是药品级的有关成分含量会“较高”。此外，前两者都需要经过相关管理部门审批。对于钙片吃多了会不会得佯僂病，蒋卓勤也给出了

否定的答案，但是他提醒，如果过量补钙有可能得肾结石。

广州金奇仕营养品有限公司表示，已经对“佯僂门”事件密切关注，并承诺：如果有任何证据显示孩子是因为吃了“金奇仕”产品而得病的，公司愿意承担一切相关的责任。

《中国企业报》记者致电金奇仕公司询问“金奇仕”是否与儿童佯僂病有关，金奇仕客服表示产品不存在质量问题。维生素D的缺乏可能与生长环境等因素有关，不一定是金奇仕产品所致。

另外，消费者表示疑问的第二点是，金奇仕声称自己是“营养食品而非保健品”，实际上很多家长是把它当做保健品购买的。

事实上，很多金奇仕的销售人员在向消费者推介金奇仕产品时都把这个产品当做保健品在宣传，并表示吃了这个之后，医院里开的补充钙、维生素A、D的产品都可以停掉了。

家长们认为，金奇仕在宣传上有严重的误导。

面对指责，金奇仕公司3月8日的声明中第一条就称，金奇仕的产品是适合长期补充的营养食品而非保健品，非药品。销售过程中不排除个别终端销售人员会在传递上存在口误，混淆营养品和保健品的概念。

《中国企业报》记者登录国家食

品药品监督管理局网站，无论是在“国产保健食品类别”还是“进口保健食品”类别中，均没有查询到“金奇仕”的名单。

此外，公众的另外一个质疑是：价格高出同类产品很多的金奇仕到底是不是“洋品牌”？

金奇仕的销售人员一再声称，金奇仕产品从国外原装进口，补钙效果最好。金奇仕是能给孩子放心食用的“保健品”。

在金奇仕产品包装上有“新西兰金奇仕营养品研究中心”监制的字样，该公司的鳕鱼肝油介绍文字“来自挪威的深海礼物”，外包装上却写着浙江专供，包装地是广东，一长串的地址，把消费者彻底搞迷糊了，“金奇仕”到底是哪里的产品，是真洋品牌还是又一个“类达芬奇”品牌。

对此，金奇仕表示自己就是一个中国企业。公司确实也有在境外的注册，目的是“方便整合全球资源”。

有业内人士表示，长期以来，婴幼儿食品品牌与“进口”挂靠获得消费者信任，借此抬高产品售价，已成为行业规则。

山东方良律师事务所律师成晟认为，金奇仕在广告宣传中强调产品来自挪威，但无法出示产品是挪威进口的证明，这已构成虚假宣传。

（下转第十五版）