

光伏企业“扎堆”淘金美国市场

□本报记者 郭力方

继中国英利、无锡尚德、赛维LDK等业内巨头纷纷入驻美国市场之后，国内又一光伏龙头企业超日太阳 002506)亦决定赴美淘金。根据超日太阳18日发布的公告，公司计划在美国特拉华州投资1000万美元设立超日太阳美国分公司，从事太阳能项目投资开发等业务。

欧洲光伏市场近来持续低迷，而美国市场潜力备受业界看好。近日权威机构Solarbuzz发布报告表示，目前美国非住宅光伏筹备项目已逾17GW。在此背景下，国内光伏企业投资纷纷转向，欲图觅得先机。

尽管潜力巨大，但也有人士提醒，投资美国市场存在诸多不确定因素，企业需防范市场壁垒风险。

市场规模飙升至17GW

Solarbuzz7月6日公布的《美国交易跟踪报告—2011年七月刊》显示，目前美国非住宅光伏筹备项目已逾17GW，这比中国政府目前确定的“十二五”光伏发展目标高出7000MW，市场规模远超预期。

据统计，这17GW容量共包括601个项目，规划截止日期均到2015年。

来自长城证券的分析报告指出，目前，美国共有40个州建有光伏发电筹备项目。其中加州占有全美筹备项



新华社图片

目的62%，其他的项目主要分布在亚利桑那、内华达及新泽西等州，以及此次超日太阳设厂所在地特拉华州。

根据超日太阳此次发布的公告，公司认为，美国太阳能市场虽然起步较欧洲晚，但商业机会巨大。从全球太阳能市场规模来看，美国将成为全球第三大太阳能市场，仅次于德国和意大利。

在超日太阳之前，包括英利、无锡尚德和赛维LDK在内的业界巨头都已赴美“抢滩”。去年10月，尚德电力宣布在美国凤凰城投资1000万美元建设太阳能电池生产工厂，同时，位于美国亚利桑那州的光伏组件工厂投产；2011年1月，赛维LDK对外宣布，用大约3300万美元收购美国太阳能电力70%的股权。根据最早于

2004年进入美国市场的英利绿色能源最近公布的数据，其旗下美国公司在北美地区的光伏电池组件市场销量已突破250MW，公司预计2011年在北美地区的市场占有率将达15%。

市场风险需防范

超日太阳在上述公告中也表示，此次赴美投资设厂，可能存在由

于距离遥远导致的管理风险。相关分析对此指出，公司管理上存在的风险或将成为诸多公司在美国市场成长的制约因素之一。除此之外，当地的投资环境以及市场壁垒所产生的风险也不应忽视。

中投顾问研究员白朋鸣对中国证券报记者表示，目前，美国对中国新能源企业的301调查风波尚未结束，尽管中国企业赴美投资建厂能够规避这一政策风险，而且还能享受美国对其境内光伏产业的补贴政策，但中国企业所享受的优惠待遇远远不及美国本土企业。尽管当前中国企业赴美设厂的贸易壁垒可能缩小，但实际上远未消除。

此外，尽管美国市场潜力巨大，但目前其国内排名前12的项目开发商占总筹备项目的近一半份额。在此背景下，中国企业能否尽快占取一定的市场份额还存在不确定性。长远来看，在美国贸易保护政策主导下，不排除美国政府会将大部分份额和大部分订单交由其本国企业的可能。”白朋鸣说。

中华企业联合会新能源商会副秘书长史利民则进一步指出，赴美投资设厂将给企业增加庞大的基础设施、人工及管理成本支出，这将考验靠价格优势进军国际市场的中国企业未来的成本控制能力。

股东抛售+业绩重挫+前景不确定

国民技术头顶“三座大山”

□本报记者 马庆圆

近期股市反弹过程中，创业板指数逾18%的升势引人注目，但曾因移动支付概念而受到市场热捧的国民技术 000077)却表现较弱。股东不断抛售、业绩同比大幅下滑、加上行业政策不确定性增强，国民技术可谓压力重重。

中兴通讯坚定减持

由于成长性受到市场质疑，今年创业板上市公司在二级市场呈现出“泥沙俱下”的走势，然而在近期市场反弹过程中，南风股份 000004)、大禹节水 000021)、吉峰农机 000022)、长盈精密 000115)等公司股价都出现了不小的涨幅，曾被市场看好的国民技术却似乎无人问津。

上市之初，国民技术因移动支付概念被资本市场持续追捧。2010年4月30日，国民技术正式登陆创业板，其发行价格高达87.5元，发行市盈率为98.33倍。然而，在上市第四个交易日创下183.77元的历史高价之后，国民技术股价便开始掉头向下。今年5月17日实施10转10送5派5元的分红后，公司股价一直在25-30元之间做平台整理，即便是近期创业板大幅反弹，也未见该股有上佳表现，7月19日国民技术收盘价为28.77元。

虽然股价一路向下，但这并未影响公司股东抛售的步伐。在今年5月3

日限售股解禁之后，持有国民技术20%股份的中兴通讯便开始大笔减持。5月24日至6月22日期间，国民技术发布了四次股东减持股份公告，中兴通讯累计减持国民技术1754.69万股，占国民技术总股本的6.45%。

事实上，5月18日中兴通讯即公告称，为满足公司战略发展需要并促进公司主营业务发展，公司拟在适当时机、合理价位区间出售国民技术股份。目前，中兴通讯仍持有国民技术3685.31万股，占国民技术总股本的13.55%。

移动支付能否发力待观察

6月29日，国民技术发布2011年上半年业绩预告，预期公司净利润同比下滑40%-50%。国民技术表示，由于市场以及政策不确定因素影响，相对于去年同期，移动支付业务发展受到很大影响。分析人士指出，随着移动支付国家标准推出的日益临近，业内13.56MHz与2.4GHz的标准之争或将最终敲定，若国民技术与中国移动主推的2.4GHz标准未能成为国标，公司移动支付业务受到冲击难以避免。

国民技术之所以能够在IPO过程中获得资本市场青睐，移动支付概念可谓功不可没。国民技术在招股书中明确表示，公司自主创新研发的移动支付方案已经初步得到国内主要运营商的认可，将规模应用，成为新的利润增长点。”而公司主要的募投

项目之一就是“基于射频技术的安全移动支付芯片及解决方案的研发和产业化项目”。

移动支付的标准问题一直为业界所关注，国民技术相关负责人也多次公开表示，将积极推进2.4GHz成为移动支付的国际之一。然而，今年4月14日，国家金卡办主任、中国信息产业商会会长张琪在中国移动支付产业论坛上透露，相关部门已经明确近场（短距离）支付采用13.56MHz标准，2.4GHz方案仅用于封闭应用环境，不允许进入金融流通领域。

事实上，国民技术总经理孙迎彤早在2010年12月份的临时股东大会上就表示，13.56MHz成为国标毋庸置疑，而公司将努力使2.4GHz也成为国标之一。在他看来，移动支付只是2.4GHz技术的一个应用领域，该技术在终端数据交换等领域存在广泛的应用空间。有业内人士表示，在移动支付国家标准尚未最终出台之际，判断2.4GHz标准在该领域“出局”还言之过早。

今年6月1日，深圳市手机深圳通项目正式发卡，该项目采用了国民技术公司的2.4GHz技术。高华证券在研报中将该项目解读为“国民技术在国内近场支付陷入标准争论之后，转而向地方推动2.4GHz技术策略的第一个落地案例”。但也有市场人士认为，国民技术2.4GHz技术的市场情况究竟如何，仍有待观察。

高额版权费掣肘

视频企业自制剧领域成红海

□本报记者 王荣

从1000元到80万元，影视剧网络播放的版权上涨了800倍。版权价格的过高已经引起一些互联网大佬们的“不满”。搜狐董事局主席张朝阳在接受中国证券报记者采访时无奈地表示：“以前不要钱，后来一千块钱一集，现在最热的独家剧80万-100万一集。”

版权费用的掣肘令视频企业纷纷投身自制内容领域。一时间，自制综艺栏目和网络短剧，成为视频网站厮杀的红海。分析人士表示，为了在红海中杀出一条血路，目前视频企业在接受中国证券报记者采访时无奈地表示：“以前不要钱，后来一千块钱一集，现在最热的独家剧80万-100万一集。”

资金压力催热自制内容

虽然视频企业纷纷上市，但是视频行业并非“不差钱”。上市不足半年的优酷便宣布增发募资不超过6亿美元；酷6虽有大股东盛大集团注资仍裁员降成本。

高额的版权费用成为制约视频企业盈利的杀手。目前视频网站购买

热门电视剧的价格已经狂飙至每集80万元左右，至少有超过五部热门剧的销售价格突破了2000万元的传统大限。而在去年年底，超过1000万元的剧集屈指可数。

分析人士指出，相对于购买版权的巨额花销，视频企业在自制内容上的投入当年便可以收回成本并少有盈余。

奇艺公司相关负责人表示，公司首部自制剧《在线爱》的总投入约1000万元，而该片在筹备时就与广告商达成合作拟后期植入广告，目前一汽马自达已成为首席冠名赞助商，银泰网为首席战略合作。他表示，仅这两个广告客户，该自制剧便可以收回成本。据了解，独播剧的购买成本是非独播剧的十倍左右，而广告收入仅2-3倍。

除了植入广告这一盈利模式外，视频行业还将自制节目提供给地方电视台，反哺传统媒体。据悉，奇艺已经上线的自制综艺节目《恐怖！健康警报》将在10多家省级电视台落地。

短期仍难支撑业绩

尽管纷纷投身自制内容队伍，

但是视频企业均表示购买版权仍是当前主流。业内人士表示，尽管自制内容是趋势，但现阶段还处在探索阶段，短期内难以成为行业营收和利润增长点，版权购买目前仍占主导地位。

以搜狐为例，其近日投资最大的一部热门影视剧新《还珠格格》7月16日已在搜狐视频和湖南卫视同步播出，搜狐为此投入的版权费高达3000万元，并投资近5000万元用于推广。张朝阳表示，如此高额“买断”独播剧，搜狐也想借此尝试分销模式。

同时，优酷、酷6、奇艺等公司均表示，在打造自制内容的同时，还会购买热播剧。奇艺7月18日就宣布，获得都市情感剧《春天的春天》网络独播权。

张朝阳认为，虽然自制剧能够收回成本，但目前自制剧质量尚不能保证，而购买电视剧可以从大量作品中挑选，能保证它的质量和播出效果。

随着视频网站对自制内容重视度的提高，自制内容也渐渐走向精品化路线，视频网站在积极参与“挖人大战”的同时，也开始加强自有团队的内容生产能力。

7月上旬

粗钢日均产量195万吨

□本报记者 李晓辉

7月19日，据中国钢铁工业协会统计，7月上旬76家重点企业粗钢日均产量为162.7万吨，较上一旬减产3.8%。钢协据此估算，本旬全国粗钢日均产量为195.5万吨，较上一旬减产3.1%。

西本新干线认为，在6月份国内粗钢日均产量创下接近200万吨的历史新高之后，7月份随着全国用电高峰的到来，粗钢产量略有回落符合市场预期。但7月上旬全国粗钢日产水平仍在195万吨以上，表明钢厂产能释放仍处在高位。

尽管进入7月份后市场资金面较6月底稍有缓解，但央行继续收紧银行体系流动性的意图明显，三季度资金面仍将偏紧。西本新干线监测的数据显示，7月19日沪大额银行承兑汇票月贴现利率为7.66‰，较7月7日的7.19‰上升6.54%，再创新三年多的高新。

西本新干线认为，受益于保障房以及基建投资对建筑钢材的需求，目前市场供应压力还不明显。而6月底全国保障房开工率已达到56.6%，意味着7-11月份全国保障房建设进度可能会逐步放缓，如果粗钢产量持续维持在高位，国内供应对市场形成的压力将会逐步显现。

宝钢进军钢结构住宅市场

□本报记者 李晓辉

7月18日，宝钢建筑系统集成有限公司在上海正式揭牌成立，宝钢集团将加大对钢结构住宅领域的拓展力度，进一步延伸钢铁工程产业链。

此前，宝钢集团已涉足多项工程建设领域，此次新成立的宝钢建筑系统集成有限公司，标志着宝钢正式切入钢结构建筑市场，目标是打造钢结构住宅信息化管理、集成化设计、装配化施工到最后装修建筑一体化的完整产业链，最终实现像造汽车一样造房子”。

宝钢工程技术集团总经理蒋为民介绍，发达国家的钢结构住宅比例很高，但国内进展缓慢。宝钢从2005年就已开始涉足钢结构住宅市场领域，按照宝钢建筑发布的经营目标，今年至2015年，年均500万平方米，销售额目标100亿元。

一般认为，钢结构住宅建筑比传统的钢筋混凝土结构建筑成本更高。不过，蒋为民表示，过去主要还是人工成本太低，这几年随着原材料上涨及人工成本的增加，实际上钢结构建筑的综合成本和钢筋混凝土结构成本已经接近。

目前宝钢建筑系统公司已经斩获了大合同。6月23日，辽宁省辽中县政府与宝钢建筑系统集成有限公司签约，合作建设辽中县近海新城城市综合体项目。该项目建设总面积约90.5万平方米，直接投资总额20亿元，将全部采用钢结构建设，并应用节能环保的新能源、新技术。

中粮集团

将澳Tully糖业公司纳入麾下

□本报记者 王锦

中粮集团7月19日宣布已经持有澳大利亚糖业公司Tully Sugar接近99%的股份，这其中包括目前唯一的竞争对手——澳大利亚Mackay Sugar公司刚刚出售给中粮的31.5%股权。

至此，历时3个月的澳糖收购案，中粮集团在同其他两大全球知名糖商邦吉和路易达孚的竞争中取胜。

今年4月16日，中粮通过旗下澳大利亚子公司Top Glory向Tully发出非约束性收购要约，拟收购其100%股权。一同竞购的还有邦吉和路易达孚支持的Mackay Sugar。

中粮集团7月5日曾宣布已经持有Tully公司61.25%的股权，其中包含邦吉出售给中粮的6.91%股权。Mackay Sugar公司7月18日也发表声明称，公司与中粮集团竞购Tully公司股份的目的在于取得控股，使后者成为公司业务的一部分。由于在竞购中未能实现控股，出于两家糖业公司的最大利益，决定将所持Tully股份全部出售给中粮。

负责本次收购交易的中粮全资子公司Top Glory副总经理潘红环表示，中粮集团对Mackay Sugar公司将所持有的31.5%Tully股份卖给中粮的决定表示欢迎。“中粮取得完全控制权将消除澳糖收购案中所有不确定性因素，使得中粮能切实履行对当地甘蔗种植者、制糖行业以及社区的承诺。”

据悉，中粮对Tully公司最终要约出价为44澳元/股，合Tully公司总价值1.36亿澳元。中粮集团有关人士此前表示，收购Tully的主要目的是增加在澳大利亚的糖市场份额，并扩大中粮在澳大利亚的业务与商业活动。

中国银行

与联众不锈钢战略合作

□本报记者 杨涛 广州报道

7月18日，中国银行 601988)与联众 07)不锈钢有限公司在广东签署供应链金融战略合作协议。此次签约是中国银行首次与不锈钢行业客户签署供应链金融领域的战略合作协议。

联众不锈钢以生产加工冷、热轧不锈钢卷板及系列产品为主业，与太钢、宝钢并列成为我国三大不锈钢基地，2010年销售量141万吨，整体销售收入近170亿元，产销量位居全国第二。此次战略合作，中国银行将为联众不锈钢及其上下游客户提供包括保理、信用证、票据、资金、理财、现金管理等全方位、综合性的供应链金融服务，支持联众不锈钢提升其供应链整体竞争力。