

危险的 LED 产业再调查

地方政府想通过土地财政方式、用建立高新技术园区吸引企业投资来拉动 GDP, 而 LED 企业则看中了高新技术补贴和大力推广后的政府行政命令下的市场。这就像同床异梦的夫妻,最后肯定是要分手的。

■ 本报记者 张艳蕊

一边是中国 LED 产业缺乏核心技术,另一边是 LED 跻身国家重点扶持的战略性新兴产业;一边是 LED 产品价格连续两年跌幅达 35%, 另一边是全国各地已经兴建的 LED 产业园不止百个,企业产能正在逐渐加大。

去年底,本报刊发了《多地强制推广 LED 照明产品被指将引行业灾难》,较早预警了行业困境。

孰料一语成箴。近日,深圳市政府悄然以《政府公报》形式废止了 2009 年 3 月出台的《关于印发深圳市 LED 产业发展规划(2009—2015 年)的通知》,行业风向突变。向左还是向右? LED 产业驶入十字路口。

深圳急刹车起警醒作用

深圳的政策变革并不能阻挡其它地区的 LED 狂热。

近日,在北方城市(长春)绿色照明论坛上,长春高新区管委会与吉林省照明学会联合发出《在全省范围内加速推广使用 LED 节能高效照明产品的倡议书》,长春高新区将打造千亿级 LED 产业基地的规划同时亮相。

企业生产热情居高不下下的背书却是上市公司业绩的集体下滑。近期各大 LED 上市公司发布的 2012 年年报显示,去年企业业绩普遍低迷。如处于产业链上游的 LED 芯片、外延片的企业里,华灿光电(300323)、士兰微(600460)、乾照光电(300102)、德豪润达(002005)2012 年净利润分别下滑了 29.93%、40.11%、39.02%、57.14%。LED 晶体材料提供商福晶科技(002222)净利润下滑了 36.50%;LED 电源企业茂硕电源(002660)净利润下滑了 11.55%;LED 发光材料企业科恒股份(300340)下滑了 80.62%;LED 封装企业长方照明(300301)、雷曼光电(300162)、鸿利光电(300219)、国星光电(002449)净利润分别下滑了 27.45%、31.59%、35.27%、67.36%。

深圳市儒为电子有限公司是雷士照明等大型 LED 企业的供应商。据接近深圳儒为的人士向《中国企业报》记者透露:“没有感觉到深圳的政策调整对深圳儒为有什么影响。相反,企业订单干不完,目前已经不让业务员出去接单了。”

另一位做投资管理的唐先生也向《中国企业报》记者表示,他所了解的深圳某 LED 企业产品是供东欧等国际市场,目前,没有看到产能受到任何影响。

业界预测,LED 产业结构性产能



业内人士表示,目前的 LED 产业应该让“企业自生自灭”,政府介入过多反而不利于产业健康发展,光伏折戟的前车之鉴值得警惕。 CNS 供图

过剩的局面在 2013 年仍将继续。

业内专家在接受《中国企业报》记者采访时表示,深圳叫停 LED 产业规划有对这个行业的警醒作用,各地政府若依然继续盲目上马,其损失可能无法估量。

政府和企业的博弈

“其实,这是一场政府和企业的博弈。”曾经对广东省大力推广 LED 道路照明持不同意见,并上书广东省科技厅的广州照明行业专业人士胡军,在接受《中国企业报》记者采访时表示:“地方政府想通过土地财政方式、用建立高新技术园区吸引企业投资来拉动 GDP, 而 LED 企业则看中了高新技术补贴和大力推广后的政府行政命令下的市场。这就像同床异梦的夫妻,最后肯定是要分手的。”

“政府建立产业园区,当年是因为这个产业定义为高新技术产业,政府希望能带来更多的税收,所以才会给一定的补贴,希望把这个产业做大做强,打造上千亿上万亿的企业。”胡军给《中国企业报》记者提供了一个数据:经过这几年的扶植,深圳的 LED 企业最大的也只是产值过亿元,但政府如果发展互联网或生物等深圳确定的新兴战略产业,随便一个项目都过千亿元,“这样的行业,在土地资源这么紧缺的深圳,政府显然是要放弃的。”

“我见过 LED 产业园区,当时现场破破烂烂,就牌子竖起来了,然后

就可以去抵押贷款。”胡军向《中国企业报》记者描述了他所见过的某地 LED 产业园,“大多数都这样,先打地基,搞个厂房,然后骗政府的补贴。政府现在也不那么好骗了,一般都是你不做我不补,政府现在已经很理智了。”

不过,广东省科技厅对于深圳的做法似乎并不完全认同。《中国企业报》记者电话采访了广东省科技厅办公室主任林晓勇,他表示,广东省科技厅并不清楚深圳市是出于什么原因叫停 LED 产业规划,但广东省仍然会坚持大力扶植这个产业的。

业内专家向《中国企业报》记者表示,压过剩产能是当前经济转型和结构调整的重要举措之一,一定要有壮士断腕的决心,同时避免一刀切。另外“无形的手”和“有形的手”如何结合起来使用,也需要探讨。

政府被指介入过多

来自中央人民政府网站的信息显示,国家发改委、科技部等多个部委今年 2 月联合发布《半导体照明节能产业规划》。《规划》中称,LED 照明节能产业产值年均增长 30% 左右,2015 年达到 4500 亿元(其中 LED 照明应用产品 1800 亿元)。产业结构进一步优化,建成一批特色鲜明的半导体照明产业集聚区。形成 10—15 家掌握核心技术、拥有较多自主知识产权和知名品牌、质量竞争力强的龙头企业。

据了解,由于 LED 产业上游产能挤压严重,下游市场迟迟没打开,企业间竞争激烈。同时,LED 缺乏统一的行业标准导致行业进入门槛偏低,而高额的政府补贴、优惠的税收政策则吸引了大量资金涌入,甚至有不少企业不具备相关技术,导致行业产能过剩问题严重。

有官员私下透露,或许让政府感到可怕或无可奈何的,是整个 LED 产业实际出现了产能过剩,甚至担心 LED 产业成为第二个光伏产业。在这种情况下,很多地方政府还会来深圳“抢”LED 企业去他们那里发展,很多 LED 企业就这样走出深圳并膨胀发展,整个行业正处于浮躁和明显过热期,但不少企业因为水土不服且当地政府政策不兑现,造成了资金链断裂继而倒闭。

有调查发现,深圳 LED 企业正在经历一波倒闭潮,不仅是小企业,像钧多立、浩博光电、博伦特及愿景光电等几家亿元级 LED 企业也在短短的一年多时间里因资金问题而关门歇业。大多数企业将问题的核心指向了企业一哄而上导致的产能过剩,再加上全球经济不景气,让主要依靠出口来盈利的国内 LED 企业日子更加难熬,利润下滑非常厉害,整个行业进入生存的“冬季”。

对于目前 LED 照明产业,胡军表示,应该让“企业自生自灭”,把产业发展交给市场,政府介入过多反而不利于产业健康发展,光伏折戟的前车之鉴值得警惕。

视角

及时刹车利于 LED 产业发展

深圳叫停不会起到蝴蝶效应,企业可借此实现错位发展

■ 本报记者 陈玮英

“没有给出任何理由,深圳就叫停了 LED 产业发展规划。”佛山市照明灯具协会会长吴育林在电话中笑着告诉《中国企业报》记者,“这引起了大家的猜想。”

这一叫停被厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强看做“是一件好事儿”。“如果继续按照目前状况发展下去完全有可能步光伏的后尘,但是如果能停下来,可能性就比较小了。”

来自高工 LED 产业研究所统计显示,该所收录的 25 家 LED 重点上市公司,2012 年合计营业收入为 484.09 亿元,同比增长 9%,合计净利润为 39.33 亿元,同比下滑 18%。今年第一季度,这 25 家 LED 重点上市公司合计营业收入为 98.88 亿元,同比增长 12%,合计净利润 7.19 亿元,同比下滑 3%。

“今年 LED 目前至少有 30% 增长,我们的数据显示都是向好的方向

转化。”吴育林说道。

为什么选择这个时候叫停 LED 产业发展规划,林伯强认为,“可能是已经做不下去了,或者是需要重新调整战略、重新理顺思路,都有可能。”

“现在产能很大,朝前走短时间内挤进去没有太大意义。”林伯强解释说,“产能做的太大,人人都想做,但市场并没有想象的扩展得那么快,国内、国外的市场都没有完全打开。”

产能过剩应该是相对过剩。吴育林认为,从目前推广来看,90%的家庭并没有应用 LED 产品,所以,所说的产能过剩是市场还没有完全打开。

吴育林分析称,个中原因一定有很多种,但从行业的角度来看,主要原因有两个:一个是,深圳 LED 产业始于上世纪 90 年代初,发展迅速,LED 企业一度占全国近半壁江山。但中国现在 LED 产能已经严重过剩,单深圳的 LED 厂家已经超过 3000 多家;另一个则是,LED 技术发展很快,全世界的政府都提倡低碳环保,而实验室的数据不断刷新,势必让竞争走向全球化,中

国各大省份都在大力发展 LED 产业,而深圳作为一个地方缩影,规划已无法得到有效实施。

“深圳这一轮产业发展中不可能按照其规划发展,很难达到其理想状态,也就是变化比计划快。”吴育林打了个比方,就像是一个人期望值很高,可是达不到那么美好,所以不如取消。

但是,深圳的叫停并不会起到蝴蝶效应。“整体不行是所有人都知道的事情,不需要开头。”林伯强认为,“对当地的企业可能会有一些影响,对其他地区的企业应该没有什么影响,企业该怎么做还会怎么做,企业本身对风险应该有所把握。”

吴育林也持有相同看法,深圳的做法不会波及到其他地区 LED 的发展。“LED 毕竟不像光伏产业,照明的运用有 100 多年的历史,每个家庭都需要照明,但是每个家庭不一定都需要光伏产品;其次,LED 应用性非常强,应用范围广泛,因此不会产生太大影响。”

“关键是切入点与竞争力。”吴育

林表示,“LED 对中小企业是危险加机遇,企业应该实现错位发展。”

“目前 LED 产业竞争最强烈的是中上游,中上游已经进入淘汰阶段,未来 3 到 5 年应该会淘汰至少 30%,中小企业产能过剩的又没有核心竞争力的应该会被淘汰。”吴育林如是说。

事实上,“政府叫停不叫停,企业都应该转,无关紧要的。”林伯强直言,叫停只是一种说法而已,这个产业发展到目前所呈现出的状态,企业应该最清楚。而现在可能更多的是“熬”,出现目前的窘境只是短期困难,过了这一阶段应该会慢慢好起来。

“随着行业慢慢发展,就像微波炉,当初有很多厂家,但是发展起来,企业数量越来越少而规模越来越大。”吴育林不时拿 LED 与其他产业进行对比。

“关键还是国家的引导,增强企业的核心竞争力,加大应用产品的研发,从设计带动产品的个性化发展。”吴育林表示,“如果小企业投入有限,就可以做产学研,或者与大企业合作。”

西安出租车停运：公司化改革下的利益纠葛

(上接第一版)

今年 3 月开始执行的两项文件,对西安出租车行业“公司化经营”的“过渡”做了详细说明:以前的经营权使用期满由经营者提出申请,经服务质量综合考核合格并符合许可条件,可重新取得出租汽车经营权——但“经营者”的范畴是,私户车的车主和公户车所属的企业——这意味着,公户买断的经营权一旦期满就要被收回,续约无从谈起;而私户则“置身事外”。

据了解,2102 年西安市将有 2600 多辆出租车经营权陆续到期,其后五年内还有 8000 辆经营期满。“当初投资的是我们,经营的是我们,现在说不续就不续了。这不就是把我们的经营权直接拿给公司了吗?”丁先生说,这也是参与停运的众多师傅的心声。

经营权之争

赵峰是西安市西汽总公司中北分公司的一名员工,他最近一直在追问公司相关负责人同一个问题:我的车呢?

2008 年,赵峰在与公司签订承包合同、出资购买了一辆车后开始运营,承包期限为四年半;到了 2012 年 11 月,该车被中北公司以合同到期为由收回。

“当时我花了 21 万 5 千元买了车与经营权,按照《物权法》第 108 条——善意受让人取得动产后该动产原有权利消灭——那么这是不是意味着车的产权与经营权都是我的?因为物权法同时也说了,要‘一物一权’,产权与经营权应该是在一起的!”赵峰说。

认为合同有问题的并非赵峰一人。“2007 年《物权法》颁布之后,管理部门就应该将营运证上写上我们的名字,而不再是公司的名字。但这样的过户并没有发生,所以才有了现在的问题。”丁先生说。在此基础上,众多停运出租车师傅达成了一个共识:所谓的“承包合同”其实是在隐瞒公户车主与公司之间“自然人挂靠”的实质关系——所以公户们认为,自己应当同私户一样享受延续经营的权利。

如果可以成行,公户车每个月依然只需要上缴公司“1500”元左右的费用,“份钱”将与其无关。与此同时,记者也发现经营权对公户车主来说还有另一层含义。

由于全国出租车行业有着一致的“数量管制”政策,常常出现出租车供不应求的情况,所以带有经营权的出租车在市场上的价格亦是水涨船高。

“比如我养了只小鸡仔,辛辛苦苦把它养大,刚刚开始下蛋你就连鸡带蛋给我抱走了。”赵峰说道,“这几年我刚把前期投入的几十万挣回来,你现在要直接收回,我就什么也没有了。当初借钱购车的利息都还不上。”

深层次博弈

无论怎样,按西安市目前的政策,合同期满的公户只能面临两个出路:一是不再经营出租车,二是走“大费车”的路子。

2011 年,西安市新增了 1053 辆出租汽车,并首次实现“公司化运营”的方式——公司投资购买车辆与经营权,与司机签订劳动合同,司机缴纳 2 万元的“服务保证金”即可上岗;经营期限统一定为 5 年,每月上缴最高限额 8000 元的“份钱”——这些新加入公司的人被称为“大费车主”。

更值得关注的,是“大费车”的出现改变了什么?西安市出租汽车管理处拒绝了《中国企业报》记者的采访要求,但一位接近管理处的政府相关人士发表了看法:“公司化经营、员工化管理对真正的驾驶员有好处,但是不利于公户车主‘不劳而获’。”

“在以前的经营模式下,他们可以雇佣两班司机进行营运。除去加气每班给他们交 180 元左右,每天车主收入 360 元左右,驾驶员的社保、福利、奖励制度等等他们均不承担,国家每年的燃料补贴他们独占。”该人士表示,“按最新规定,主班驾驶员从公司承包车辆后,必须亲自开一班车,另一班可以再雇驾驶员;公司也要为换班司机提供社保、福利、奖励,这当然会损害他们的利益。”

赵峰对此不以为然。“其实我也觉得公司化很好,对驾驶员有好处,甚至那 8000 元份钱账目明细我也看了,还算合理。”他说,“但这与我的经营权被白白拿走是两码事吧?你将经营权收回可以,但根据市价的补偿也应该有。那时我也愿意去开大费车。”然而,据丁先生等公户车主透露,政府相关部门始终在回避“经营权”归属的谈判。

管理模式利弊

据赵峰介绍,今年 4 月 25 日西安市莲湖法院有一场官司,吸引了近千名公户车主前去旁听。“是一家公司告一名车主。”赵峰说道,“起因是合同到期了车主把车藏起来了、不交车,但最后法院当庭也没有宣判,只是要双方庭外调解。”

很明显,5 月 1 日的停运事件与这种僵局有关。“从全国范围来看,2000 年以后各地都停止发放个体牌照,逐步收回个体牌照的经营使用权,全面推行公司化运营。”传知行社会经济研究所出租车项目特约研究员陈宇表示,“面对政府和公司,司机往往是弱势群体,最终的结果都是司机的利益受损。”

据了解,在出租车经营权出让时,山西省太原市坚持“标随车走”的原则,将经营权出让给出租车车辆实际投资人,于是经营权便出让给了司机个人,实现了出租车车辆产权、经营权归司机个人所有——公司完全退出了倒手“经营权”的环节,成为一个纯粹的中介服务机构。“这样的利益分配才是合理的。”丁先生表示。

与此相比较,温州更进一步,因为这座城市不仅实现了个体化经营,而且其运营资质是“永久性”的。记者发现,目前大多数西安公户车主对经营权的认知,就是如此;但同时需要指出的是,“温州模式”亦有其短板。

“但我们还是认为,温州模式依然是最好的。”陈宇告诉记者,“因为这样做就明晰了产权,保护了作为原始投资者的司机的利益。事实上只要产权明晰,政府制定的法律法规到位,公司化和个体化都有存在的合理之处。”

还有更值得忧虑的事情。“数量管制下的公司化运作,让公司赚取不合理的高额利润,打工司机利益受损,最终一定会由乘客为此买单。”陈宇对西安出租车行业的现状评价道。