

国内原创艺术品快步进家庭

本报记者 吉蕾蕾

在消费升级的驱动下,越来越多的消费者表示,家中陈列高水准的原创艺术作品往往比高档家具更能彰显品位,这使得消费市场上对原创艺术品的需求节节攀升。为了让更多原创艺术品走进千家万户,北京居然传世文化艺术发展有限公司日前推出了“原创艺术家”项目。

经济日报记者了解到,“原创艺术家”主要采取“以画抵租”“自营代销”的模式运营。“为了扶持中国原创艺术的发展,卖场内所有商户都可以采用自己原创艺术品冲抵租金的模式入驻。”居然之家董事长汪林朋介绍说,在品牌销售过程中,除了实行明码标价和统一收银之外,居然之家还设立了专门藏品库,对收购的原创艺术品统一保管、维护和推广。未来,艺术家还可根据约定条款回购。

新模式也引发了入驻热潮。目前“原创艺术家”的招商率达到100%,包括燕京书画社、镜艺园俄罗斯油画美术馆、金坪朝鲜艺术馆、一棵树画廊等一批颇具特色的原创艺术品品牌入驻。

事实上,艺术品消费潜力巨大。数据显示,2017年通过画廊销售的艺术品总额近1000亿元,其中价格在1万元到5万元之间的达到了52%,5万元到20万元的占22%。这意味着中等价位艺术品已是市场主流,原创艺术品走进千家万户是大势所趋。

然而,目前艺术品市场的现状确是鱼龙混杂,消费者几乎找不到购买真品的渠道。同时,原创艺术品在国内缺乏生存的土壤,导致艺术品消费要么与昂贵的拍卖画等号,要么与低端的赝品画等号。对此,业内人士表示,“原创艺术家”将成为消费者购买真正原创艺术产品的重要选择,进而弥补了市场空白。

此外,“原创艺术家”项目还将成为潜力艺术家的创业平台。以中央美术学院为例,2017届毕业生中47.53%成为自由职业者,9.15%选择自主创业。困扰这些潜力艺术家最大的痛点就是他们没有固定场所去展示、售卖自己的原创作品,即便有相关场所也超出了他们的经济承受能力。

汪林朋表示,“原创艺术家”的应运而生不仅是为了让消费者可以买到保真的原创艺术品,也是居然之家探索家居卖场艺术化的新尝试。“在新零售的浪潮之下,实体商业开始了新一轮洗牌和升级,除了体验之外,消费者更热衷于有情怀、有温度、有品牌的商业场所,这将促使卖场艺术化成为行业大趋势。”汪林朋说。

廊坊欲建成文化产业“长廊”

本报记者 宋美倩 通讯员 张 迪

盛夏时节,河北平原骄阳似火,廊坊市潮白河畔的大厂影视小镇文化创意产业发展也是如火如荼。不仅《小时代》《海上牧云记》《远大前程》等数十部影视作品在这里同时开拍,设计服装造型,影视艺术教学和“创艺”工作也同时在此开展。

大厂电影小镇相关负责人表示,截至目前,大厂电影小镇已聚集世纪影业、美国Base Fx、肖进视觉等100余家国内外优秀文创企业和机构入驻,签约投资额近165亿元。“产业基地+人才孵化”的全新发展模式,已经让这片昔日的荒地逐步发展成为京津冀影视文创产业的新高地。

大厂电影小镇迅速崛起,仅仅是廊坊文化创意产业高歌猛进的一个缩影。近年来,该市充分借力京津冀协同发展,力促文化产业改革创新,坚持重点项目带动,优势产业引领,以市场需求、群众需要为导向,推动文化产业融合高质量发展,实现经济价值与社会价值双赢。2016年,廊坊市文化产业增加值达106.53亿元,比上年增长30.5%,增速全省第一。

借势京津,引入新业态,促进文化产业协同发展。廊坊市充分发挥位于京津冀协同发展核心功能区的优势,按照生态优先、绿色发展的理念,精心布局文化产业,主动承接京津优质项目和资源转移,加快引进“大智移云”、影视动漫、创意设计、文化旅游等新兴优势项目,实现与京津文化产业协同发展。仅去年以来该市就新谋划实施超亿元的文化产业项目19个,创历年之最。此外,投资15亿元的中信国安影视中心、投资4亿元的梦东方未来世界航天主题乐园正在加紧建设,投资30亿元的中产影视文化创意产业园、投资15亿元的中国燕郊影视文化旅游示范区等项目成功落地,有力带动了廊坊文化产业繁荣发展。

做强发展支撑,培育优势产业,引领文化产业大发展。廊坊着力为文化产业发展营造良好的政策环境。市、县两级文化引导资金逐年上涨,设立初始额度2000万元的文化企业贷款风险补偿资金,组织20家以上银行业金融机构与50余家小微文化企业洽谈对接,打通融资渠道,为文化企业发展提供动力和源泉。同时,还安排专项资金引导市民文化消费,促进了百姓得实惠和企业快发展的“双效双赢”,建成1家国家级文化产业示范基地、11家省级文化产业示范基地,以及1个省级文化产业示范园区、26个市级文化产业示范基地和8个文化产业园区。在此基础上,将文化创意产业与旅游休闲、传统农业、艺术品等特色领域融合,实现从文化创意到制作、传播、交易、消费等各环节链条式发展,使得“一县一品”或“一县多品”工程蓬勃展开,截至目前,廊坊市规模以上文化产业项目达到182个,累计投资规模达到1318亿元;新增规上文化企业62家,增幅全省第一。

本版编辑 李 景

海上多风电 清洁省油煤

我国海上风电装机规模全球第三

经济日报·中国经济网记者 王轶辰

“**透视**

我国海上风电起步晚,但凭借海上资源稳定、大发电功率、便于消纳等特点,近年来发展迅速,市场前景广阔。目前,我国海上风电已基本具备大规模开发条件,下一阶段须通过技术创新和规模化开发,尽快摆脱补贴依赖,通过市场化方式实现快速发展——



图为建设中的福清兴化湾30万千瓦海上风电场一期工程。王轶辰摄

与光伏发电的火热不同,近年来我国风电建设速度不断下滑,2017年风电新增装机容量更是创下近5年新低。但同时,我国海上风电异军突起,装机规模连续5年快速增长,已跃居全球第三。

我国海上风电起步晚、发展快,面临着成本更低的陆上风电和光伏发电等其他新能源的激烈竞争。在近日举行的2018海上风电峰会上,与会专家表示,在我国海上风电的下一阶段发展中,须通过技术创新和规模化开发,尽快摆脱补贴依赖,通过市场化方式发展。

海上风电市场难以估量

经过11年发展,截至2017年底,我国海上风电累计装机容量已达279万千瓦,海上风电场实现多点开花。如果行走在江苏、福建、广东等多个省份的海岸线,都能看见白色风机的身影。

“海上风电虽然起步比较晚,但是凭借海上资源稳定性和大发电功率等特点,近年来正在世界各地飞速发展。”中国海洋工程咨询协会会长周茂平告诉经济日报记者,我国海上风电的发展空间广阔、潜力巨大,对我国能源结构安全、清洁、高效转型具有重要意义。

一个时期以来,消纳难限制了我国新能源发展,与陆上风电不同,海上风电由于紧邻我国电力负荷中心,消纳前景非常广阔。数据显示,去年11个沿海省份用电量占全社会用电量达到了53%,且保持了较好复合增长。“同时,在巨大的能源结构调整压力下,未来这些省份对清洁能源的需求非常大。”电力规划设计总院新能源规划处处长苏辛一说。

此外,海上风电对电网更加友好,一

方面,海上风电不占陆上资源;另一方面,在同样的地理位置,海上风电利用小时数高出20%至70%。

事实上,我国拥有发展海上风电的天然优势,海岸线长达1.8万公里,可利用海域面积300多万平方公里,海上风能资源丰富。根据中国气象局风能资源详查初步成果,我国5米至25米水深线以内近海区域、海平面以上50米高度范围内,风电可装机容量约2亿千瓦时。

我国《风电发展“十三五”规划》提出,到2020年海上风电装机容量达到500万千瓦。据彭博新能源财经预计,到2020年中国的风电累计装机容量可以达到800万千瓦,2020年至2030年每年新增容量将达到200万至300万千瓦。

“海洋之大是我们无法想象的,海上风电的市场空间难以估量。”国家应对气候变化战略研究与国际合作中心原主任李俊峰坦言。

已具备大规模开发条件

经过多年的稳步发展,无论是在可开发的资源量上,还是技术、政策层面,我国海上风电目前已基本具备大规模开发条件。

在海上风电机组研发方面,金风科技、上海电气、东方电气等一大批企业已经有能力生产适应我国沿海复杂海洋环境的5兆瓦以上大容量机组,可以避免完全依靠国外进口。勘测设计上,一批设计单位在施工优化方面取得了众多突破,已经具备提供全生命周期技术服务能力。在施工方面,中交三航局、龙源振华等通过参与上海东海大桥、福清兴化

湾海上风电场建设,在海洋施工、大型海洋施工设备制造方面都积累了许多成功经验。在项目开发上,呈现出由近海到远海,由浅水到深水,由小规模示范到大规模集中开发的特点。

“我们取得的这些成绩标志着我国海上风电已经进入规模化、商业化发展阶段。”中国长江三峡集团副总经理王良友说。

无论是为了推动技术走向成熟,还是降低成本,都必须保证有足够的开发规模。记者了解到,福建省计划到2020年底海上风电装机规模达到200万千瓦以上。广东省则在全省规划了23个海上风电场址,总装机容量为6685万千瓦。江苏规划到2020年累计建成海上风电项目350万千瓦。目前,这些地区正在积极为发展海上风电完善配套政策。

虽然取得了快速发展,我国海上风电产业与国际一流水平尚有一定差距。“中国海上风电在海洋工程、产品可靠性、远距离电力输送以及维护方面仍面临很多挑战,准确地说,中国海上风电还处于基础能力建设阶段。”金风科技股份有限公司董事兼执行副总裁曹志刚说。

“其实,海上风电也是面临消纳问题的。”苏辛一分析认为,一方面,沿海地区经济发达,电网较密集,通道走廊相对比较紧张,未来海上风电的输电通道要提前规划布局;另一方面,沿海地区变电站设备利用率相对较高,对于风电接入也有所限制。“我们判断海上风电在一个省如果发展到1000万千瓦以上,可能也会面临消纳问题。”

从政策来看,目前我国海上风电补贴强度仍然较高,面临较大补贴退坡的压力。记者获悉,目前海上风电千瓦时

实现城市土地二次利用与空间拓展

轨道交通物业:2.4亿平方米空间可开发

本报记者 李治国

“**行业观察**

TOD模式是指以公共交通为导向的开发(transit-oriented development),在规划一个居民或商业区时,使公共交通使用最大化的一种规划设计方式。我国城市轨道交通TOD开发将成为城市交通和房地产领域一种重要的模式和路径,对于土地资源日益稀缺的一线城市及重点二线城市来说具有积极意义——

上海易居房地产研究院与西南交通大学(上海)TOD研究中心近日在上海联合发布了《轨道城市,上盖经济——中国城市轨道交通TOD发展研究报告》,提出城市轨道交通TOD开发将成为城市交通和房地产领域一种重要的模式和路径,对于土地资源日益稀缺的一线城市及重点二线城市来说具有积极意义。在车辆基地上方加盖平台并建造各类物业,将实现城市土地的二次利用与空间拓展,推进城市功能复合与城市更新。

易居研究院研究中心总经理崔霁认为,城市轨道交通TOD开发主要围绕城市轨道交通交通场站开展多样性、混合化、高密度的土地开发。TOD开发将提升轨道交通场站周边土地的价值和品质,实现土地溢价和物业增值,推进城市功能复合建设,形成多赢的局面。具体而言,一是推进土地集约化开发,实现城市土地的二次利用与空间拓展,为土地资源日益稀缺的一线及重点二线城市增加了可利用的土地资源。例如,深圳地铁集团在建设上盖

物业过程中,再造地铁上盖平台面积近100万平方米,相当于为深圳市盘活了1平方公里土地。二是获得物业开发收益,有利于反哺轨道交通建设的投资。由于城市轨道交通建设投资规模大、建设周期长、投资回收期长的特点,建设资金往往难以为继。但是,在引入TOD开发模式后,获得成功的案例屡屡出现。比如,深圳地铁集团自2013年第一个项目开售以来,物业开发反哺轨道建设资金已超过250亿元。三是轨道交通企业与房地产企业形成合力,发挥各自优势,获得双赢。例如,深圳地铁集团与万科达成战略合作,京投、华润、绿地等也进入轨道交通基地上盖开发领域。

研究统计,根据国内城市轨道交通发展规划初步测算,未来3年到5年内,全国城市轨道交通车辆基地上盖开发将带来2.4亿平方米左右发展空间。从全国城市轨道交通TOD开发来看,许多专业房地产开发商主体参与,并且各城市也愈加重视这一土地复合开发利用。据

初步统计,在已开通轨交的城市中,近六成城市已开发或正在开发车辆基地上盖,还有近三成城市规划开发车辆基地上盖。

研究报告认为,“十三五”时期,随着中国城市轨道交通建设仍将高速快进、集中发展,TOD开发将进一步提速和完善。土地利用集约化,开发主体专业化,是未来发展的主要趋势。

目前,合作开发成为房企参与TOD的主要途径。深圳作为轨道交通物业开发先进城市,已经形成入股开发企业、创新BT模式、代建模式、收益权合作模式、股权合作模式等合作开发模式。从全国来看,在轨道交通物业开发合作模式实践中,股权转让模式是最为成熟的模式,深圳的实践具有极大借鉴意义,灵活多样的合作模式是未来轨道交通物业开发的保障。

华东师大终身教授、易居房地产研究院院长张永岳认为,随着我国城市轨道交通快速推进,上盖经济成为城市经

济可持续发展的一个重要推动力。在当前房地产调控和行业转型的大背景下,房企把握市场机遇,致力于战略转型。在轨交物业开发这个领域,可以实现由传统开发商向综合服务运营商转型。TOD开发必将提升轨道交通场站周边土地的价值和品质,形成建设主体的多赢局面,打造城市建设的新标杆。

西南交通大学(上海)TOD研究中心主任朱晓兵认为,TOD开发在国家大力倡导、轨道交通高速发展、新型城镇化倡导集约节约利用土地等因素推动下,发展快、空间大,社会各方关注度高且参与意愿强烈。对开发商而言,与城轨公司合作是进入TOD开发领域的重要途径。开发商在参与TOD开发过程中,应立足品牌效应和专业水平,充分发挥业态配置、招商运营、产业导入等方面的优势,与城轨公司互补配合,实现共赢。

京投发展股份有限公司总策划师戴嘉宁认为,目前我国已经实现综合开发的城市轨道交通车辆基地市场预期容量将达到4万亿元,市场容量巨大。TOD智慧生态圈更强调对城市、对地铁和对业主的持续贡献与服务能力,是重要的商业开发模式。城市轨道交通基地综合开发由于体量巨大、物业多元、轨交接驳等优势,是实现TOD智慧生态圈的最佳路径和最优模式。