

Companies

合作西部 尚德四地开发1800兆瓦光伏项目

◎本报记者 陈其珏

全球最大的晶硅光伏组件制造商尚德电力控股有限公司昨天宣布,公司近日分别与陕西省政府、青海省政府、宁夏回族自治区和四川省攀枝花市政府签订战略合作协议,拟在上述四省(区)、市分别开发300兆瓦及500兆瓦的光伏并网太阳能项目。这几个项目的总量达1800兆瓦,预计将分期投入开发建设。

这一容量将创下中国光伏并网项目的新纪录。此前,号称国内最大太阳能电站的敦煌太阳能并网发电特许权示范项目招标已引起广泛关注,但其容量仅为10兆瓦。去年,中国太阳能电池的总产量为2600兆瓦,占世界产量的三分之一。而去年中国国内的光伏安装量只有40兆瓦,仅占全球安装量的0.73%。

据介绍,这几个项目均处于中国西部地区,当地太阳能资源极为丰富,十分适宜开发建设太阳能光伏项目。在实施建设这些项目之前,须开展一系列前期工作,其中包括向国家发改委和其他相关政府机构申报、获得相关审批、进行工程项目设计、为项目融资等。目前相关工作正在积极进行中。



中国西部的很多地方阳光十分充足。未来,中国第一批光伏电站项目肯定将首先落户在那里。”尚德电力董事长兼CEO施正荣上周在接受上海证券报采访时说。据他透露,他近期频频前往西部洽谈合作。中国西部地区的政府官员已充分意识到,西部下一步的发展将主要靠当地资源,而阳光正是当地最大的资源。

西部很多土地是荒地,降雨很少,就连放牧都不行,因为长不出草。而太阳能电站将帮助生态恢复和雨水收集。由于阳光被用于发电,所以水分蒸发就少,这非常有利于生态环境。同时,这么做对西部的发展也有利。”施正荣对本报记者说。

在他看来,当地太阳能产业的发展能够拉动西部经济,继而改善整个西部地区的生态环境。

尚德在中国拥有无锡、上海、洛阳、青海四大生产基地,在全球拥有中国、澳洲、德国三大研发基地。截至2008年底,尚德为全球80多个国家和地区1400多个新能源客户提供1.1GW的光伏产品。2007年起,尚德公司已经跃居全球光伏行业前三强。

12家欧企拟筹资4000亿欧元 联手推出“沙漠科技”计划

◎本报记者 陈其珏

12家欧洲大型企业昨天联合宣布,将集资4000亿欧元,在北非和中东地区打造大型太阳能发电厂,供应欧洲零碳排放的干净电力。到2050年前,这些太阳能电厂将可供欧洲15%的电力。

据了解,该项计划名为“沙漠科技”,参与企业包括ABB和西门子、德国能源公司E.ON和RWE、德意志银行与慕尼黑再保集团等。

根据计划,这些太阳能电厂将兴建在北非的摩洛哥、突尼斯、埃及以及中东约旦等国的沙漠中,将电力通过3000公里的传输线路送回欧洲大陆。其中,仅建造这些传输线路即需耗资450亿欧元。

该计划预计,未来这些太阳能电厂产生的电力可达1亿千瓦,约相当于100座传统发电厂的产能,或相当20座传统核电厂的产能。

另据了解,参与这项计划的企业代表将于今年10月底前成立一个方案办公室,于3年内完成可行的投资计划,创建电厂结构。

中石油集团上半年 整体经营形势好于预期

◎本报记者 陈其珏

中石油集团昨天表示,公司近日在北京召开上半年经营形势分析会,会上认为,上半年中石油集团的经济效益、整体经营形势好于预期。这意味着作为中石油集团主要上市子公司的中国石油也有望交出一份超出预期的上半年业绩答卷。

此次分析会认为,今年上半年,公司积极应对国际金融危机,生产经营总体保持安全平稳有序有效的发展势头,投资控制、降本增效见到明显效果。特别是紧紧抓住战略机遇期,天然气和国际业务实现了快速发展,已经成为中石油集团新的经济增长点。整个上半年,中石油集团经济效益、整体经营形势好于预期。

作为中石油集团的上市主体,中国石油上半年业绩在很大程度上也将跟随母公司的脚步。巨灵信息分析师林益欣预计,中国石油今年第二季度的业绩可达320亿元,合每股0.18元,环比增加69%。

二季度WTI均价为52.3美元/桶,环比上涨29%。在这种情况下,中石油的上游板块也将受益于原油价格回升。我们预计,该年上半年业绩为510亿元,合每股0.28元。其中勘探与生产板块、炼油与化工、销售、天然气管道板块营业利润预计分别为331亿元、161亿元、62亿元及93亿元。”林益欣说。

中沙合资天津乙烯项目 通过国家发改委核准

◎本报记者 陈其珏

国家发改委昨天宣布,已核准了中沙合资天津100万吨/年乙烯及配套项目。该项目由中石化股份公司和沙特基础工业公司按50:50股比出资。

去年6月21日,中石化与沙特基础工业公司就后者入股中石化天津分公司100万吨乙烯项目一事签署框架协议。作为天津滨海新区纳入国家总体发展战略后获批的首个特大型项目,该项目也是天津历史上的最大工业项目,其总投资近269亿元。

沙特阿拉伯政府持股70%的沙特基础工业公司是中东市值最大的企业,其总资产达450亿美元。去年2月,中石化与沙特基础工业公司就天津乙烯炼化一体化项目的下游业务达成协议,成立合资公司并生产60万吨聚乙烯和40万吨乙二醇,全部原料来自天津石化的100万吨乙烯裂解装置,生产线计划于2009年9月竣工。

兆恒水电 获基金5750万美元投资

昨日,在美国上市的兆恒水电股份有限公司宣布,完成一笔由美国泰山投资控股亚洲有限公司主导、价值5750万美元的资本金募集。美国泰山投资旗下基金“亚洲环境基金”和泰山投资亚洲基金三号”成为最大投资者,兆恒国际亦投入1000万美元。

据悉,兆恒水电目前拥有11座水电站,合计装机容量约为200兆瓦。该公司以流域梯级开发为重点,并预计在今后5年内收购、新建总装机容量达1000兆瓦的水电项目。新注入资本金将提升兆恒水电在中国水电领域的项目开发与收购能力。(徐虞利)

搁置近一年 甘肃重提金川上市

◎本报记者 徐虞利

在暂停上市工作一年后,随着资本市场的回暖,亚洲最大镍生产商甘肃金川集团的上市将再度提上议程。昨日,金川集团人士透露,甘肃省省长徐守盛近日在金川调研时强调,要推进企业战略重组,加快企业的上市步伐,而且分层、分块进行突围。

去年7月,金川发表声明称,鉴于当前资本市场不景气,金川集团有限公司增资扩股及股份制改制相关工作已经暂停。上市前金川将致

力于使公司的产业布局更加合理,进一步增加抵御市场风险的能力。何时启动此项工作,公司董事会将视形势的变化再决定。

此前金川的上市计划已基本锁定A股市场,融资规模可能达到二、三百亿元。据知情人士透露,金川原有股本66亿,拟在增资扩股后形成90亿至100亿的股本,将其中20亿股本上市筹资,宝钢和太钢都是其股东。分析师表示,金川是甘肃最大的工业企业,也是最赚钱的企业,其上市在各方面都具有标杆意义,政府层面寄予很大希望。

金川董事长杨志强近日在公司内部矿产资源工作会议上提出,资源战略是公司第一战略,必须与资本市场有机结合,要学会利用资本市场,要善于利用资本市场,只有在资本市场上有所作为,才能实现公司国际化的目标。

杨志强还表示,金川要把镍、铜、钴、贵金属做好;在区域上要由里及外、先近后远,国内国外并举。在资源项目实施上要以控股为主,要有话语权,能够主导项目的实施。目前金川成立了资产运营部、矿产资源部,设立了欧非区、美洲区、大

澳区3个资源开发公司。

据悉,近5年,金川在国内先后控股参股成立了7个矿产资源项目合作公司,拥有2个开发类项目、6个风险勘探类项目,除陕西煎茶岭镍矿项目进行正常的矿山基础施工和阳山金矿项目探矿外,其他项目都未取得突破性成果。通过股权投资、贸易项下的项目融资等方式,已经进行投资的国外矿产资源项目有18项,其中2项已经收回投资。近期重点推进和关注的有近20个项目,项目分布在世界十几个国家和地区。

公益专题

热心慈善 恒大着力民生地产

恒大董事局主席 许家印

恒大地产集团 合作伙伴交流会 2009年7月

■链接

恒大成上半年“百亿军团”中唯一未上市房企

根据克而瑞(中国)对上半年国内房企销售情况的最新统计显示,恒大地产在今年上半年累计签约额已达112亿元,与万科、保利等7家房企共同跨过了百亿大关。值得一提的是,恒大是上半年唯一的一家销售额过百亿的非上市房地产企业。

据克而瑞广州公司副总经理金欢介绍,上半年恒大在全国共有12个城市的22个楼盘在售楼,其中6个项目进入全国单盘销售面积前20名。在其布局重镇华南市场上,恒大上半年揽得近55亿元,广东3个大盘的成交量一直在同区域处于领先地位。

资料显示,目前,恒大在建项目共33个,其中已开盘在售项目25个,还有8个在建项目计划在今年年底前陆续实现开盘销售。截至6月30日,恒大在建面积1006万平方米,已取得住宅预售证面积543万平方米;资产负债率为71%,属房地产行业偏低水平,较为理想;公司现金余额48亿元,已销售未回款金额33亿元,也就是说,公司接下来陆续回笼资金加上现有资金,合计达到81亿元。

下半年恒大计划实现的目标有:销售金额180亿元、全年300亿元;新开工面积500万平方米,至年底在建工程面积1500万平方米;新取得预售证面积478万平方米,至年底土地储备5000万平方米左右。

易居(中国)执行董事黄灿浩表示,今年上半年在市场大势不是很好的情况下,恒大能够在这么短时间内完成如此多的销售量,说明恒大产品性价比非常好,同时也说明恒大在过去几年中实施“规模+品牌”的战略是非常有效的。

据介绍,恒大用了三年半的时间,即从2004年5月至2007年年底实现了品牌由量到质的蜕变。2007年上半年已经确立了恒大在每个城市新开楼盘品牌落地的战略,也就是说产品的品质要能保证。恒大每个楼盘开盘销售的时候,都是严格按照

精品开盘的标准,即环境做好、会所装修好并投入使用等开盘要求进行。如果项目还没有达到精品开盘条件,绝不轻易出售。因此,尽管面对上市暂缓和全球金融危机带来房地产市场萧条“两个寒冬”的巨大考验,恒大也没有以牺牲产品的品质为代价。

恒大的精品战略也并不局限在某个环节,从拿地开始规划,到园林设计、工程建设、材料设备等等所有环节,都坚持以精品标准打造。“现在,我们工程建设中合作单位都是中国一流、排名前十的施工企业;材料供应方面都是国内知名品牌;销售代理、物业服务上的合作对象也是国际顶尖团队。”许家印表示。

克而瑞(中国)对上半年国内房企销售情况的最新统计还显示,恒大在二线城市的优势日渐明显,特别是中西部重点省会城市的项目日渐成熟,在当地已经具有越来越强的号召力。华南市场的优势配合二线城市的成功落地,是恒大上半年实现突破的重要保障。

另一方面,恒大一直以来紧扣市场形势,适时对价格进行调整,加上过硬的产品品质和“高性价比”,大大促进了项目的销售。恒大根据市场情况,判断趋势,合理定价,快速销售,成功实现了销售火爆,提供了最多的“高性价比”楼盘给普通购房者,并且引导了整个中国房地产市场在2008年下半年至今的发展走势。“我们在发展企业自身的同时,积极响应政府的“安居”号召,是作为一家房地产企业的应有作为。”许家印表示。

业内专家认为,房企应借鉴恒大此前的正确做法,紧扣政策,让利赢得主动,使房地产市场活跃性增加的趋势加快,从而为整个经济走出“金融海啸”做出贡献。虽然楼市大环境还处在爬坡期,但是刚性需求已经突破观望壁垒呈现出来。恒大等品牌开发商实行让利于民的做法,加大刺激购房者的刚性需求,领跑楼市无可厚非。