

Companies

三部委齐捧“金太阳” 光伏并网发电投资补助达50%

◎本报记者 叶勇

财政部、科技部、国家能源局昨日联合发布《关于实施金太阳示范工程的通知》(以下简称“通知”),中央财政从可再生能源专项资金中安排资金,支持光伏发电技术在各类领域的示范应用及关键技术产业化。

《通知》表示,由财政部、科技部、国家能源局根据技术先进程度、市场发展状况等确定各类示范项目的单位投资补助上限。并网光伏发电项目原则上按光伏发电系统及其配套输配电工程总投资的50%给予补助,偏远无电地区的独立光伏发电系统按总投资的70%给予补助。

光伏行业人士称,这是继光电建筑新政之后,对太阳能发电行业的又一重大扶持政策。

《通知》表示,财政补助资金支持范围包括:(一)利用大型工矿、商业企业以及公益性事业单位现有条件建设的用户侧并网光伏发电示范项目。(二)提高偏远地区供电能力和解决无电人口用电问题的光伏、风光互

补、水光互补发电示范项目。(三)在太阳能资源丰富地区建设的大型并网光伏发电示范项目。(四)光伏发电关键技术产业化示范项目,包括硅材料提纯、控制逆变器、并网运行等关键技术产业化。(五)光伏发电基础能力建设,包括太阳能资源评价、光伏发电产品及并网技术标准、规范制定和检测认证体系建设等。

需要指出的是,太阳能光电建筑应用示范推广按照《太阳能光电建筑应用财政补助资金管理暂行办法》(财建[2009]129号)执行,享受该项财政补贴的项目不在本办法支持范围,但要纳入金太阳示范工程实施方案汇总上报。

《通知》规定,财政补助资金支持的项目必须符合以下条件:(一)已纳入本地区金太阳示范工程实施方案。(二)单个项目装机容量不低于300kWp。(三)建设周期原则上不超过1年,运行期不少于20年。(四)并网光伏发电项目的业主单位总资产不少于1亿元,项目资本金不低于总投资的30%。独立光伏发电项目的业



主单位,具有保障项目长期运行的能力。此外,光伏发电项目的系统集成商和关键设备应通过招标的方式择优选择。并规定了相应的技术规范。此外,《通知》对于电网支持作出规定:各地电网企业应积极支持并

光伏发电项目建设,提供并网条件。用户侧并网的光伏发电项目所发电量原则上自发自用,富余电量及并入公共电网的大型光伏发电项目所发电量均按国家核定的当地脱硫燃煤机组标杆上网电价全额收购。(叶勇)

电监会报告警示: 风电场普遍经营困难

国家电监会21日发布《我国风电发展情况调查报告》(以下简称“报告”)称,由于风能资源评估偏差、电网建设与风电场建设不配套、设备选型不当和风电场布局不合理等因素影响,风电场等效满负荷运行小时数普遍低于可行性研究报告中的预测设计值,导致风电场经营困难,甚至亏损。此外,国家特许权项目中标电价相对较低,也是造成部分风电场经营困难的重要因素。

一位风电专家对记者表示,这对当前各地大规划、大建上马风力发电机组的行为提出了警告。

在电监会的组织并邀请下,中国科学院、中国电力科学研究院风电专家组成调研组,先后对东北三省、内蒙古、甘肃、新疆、江苏等七省(区)风电建设、运行情况进行了调研,形成了该《报告》。(叶勇)

BP中国区新任总裁陈黎明: 鲁迈拉油田很有商业价值 与中石油走到一起“很自然”



◎本报记者 陈其珏

中石油集团与BP组成的联合体赢得伊拉克最大的鲁迈拉油田的竞标合同,震动全球石油界。对此,新上任的BP中国区总裁陈黎明昨天在接受上海证券报采访时表示,这一油田具有不错的开发价值,双方能走到一起是很自然的事。他同时确认,BP的确在中国寻找合资建炼厂的可能性。

陈黎明是在昨天举行的《BP世界能源统计2009》发布会暨上海能源论坛上接受本报采访时作上述表态的。

之前,联合体接受了伊拉克石油部提出的对鲁迈拉油田超额生产的每桶报酬为2美元的条件。除此之外,其他参与竞标的石油公司最终都放弃竞标,原因是条件太苛刻。在部分评论者看来,中石油和BP愿意接受如此苛刻的条件实在有点委曲求全。

就此质疑,陈黎明指出,鲁迈拉油田有它的开发价值和商业价值,也有不错的前景。

此外,陈黎明昨天首次确认,BP的确在中国寻找建炼厂的机会,但尚未确定合作方。我们不会刻意选择或不选择某个合作伙伴,但我们也有自身的一些考虑,例如,这个合资炼厂应当与BP现有的资产能整合,且在当地有需求,还能与资源相衔接。”

中石化上半年成品油销量 同比下降8.43%

◎本报记者 陈其珏

亚洲最大的炼油企业中国石化昨天在官方网站披露,上半年其国内成品油销售总计5770万吨,同比下降8.43%。

数据显示,该公司今年上半年加工了8690万吨原油,同比增长1.82%。其中,该公司上半年汽油产量约为1699万吨,较上年同期增加21.01%;柴油产量为3240万吨,下降5.4%。此外,中国石化上半年共生产1.491亿桶原油,同比增长1.18%,而天然气产量则下降1.12%,至1425亿立方英尺。

申银万国最新研究报告指出,预计二季度中国石化可实现每股收益0.20元,环比增长53.8%。

武钢一天搞定澳加两铁矿项目

◎本报记者 徐虞利 陈捷

记者昨从武钢集团获悉,武钢在20日与澳大利亚CXM公司签署正式合作协议,共同开发南澳埃尔夫半岛中部和南部铁矿项目。当天,武钢还完成了对加拿大联合汤普逊铁矿有限公司(CLM)的收购交割。

据了解,武钢与CXM共同开发的南澳埃尔夫半岛中部和南部铁矿项目,是南澳最大的铁矿开发项目。合作矿区由5个租约地组成,矿区总面积约600平方公里,预计资源总量达20亿吨以上,矿石铁品位约30%,通过磁选可获得品位为65%以上的铁精矿。

双方此次合作共分为两步:一是股票收购,CXM上市公司向武钢定向增发股票,收购完成后,武钢将成为CXM公司第二大股东,拥有CXM公司一名董事席位;二是双方共同出资实施CXM特定矿

区的勘探、开发和建设,工程建设分为两期,一期三年建成,二期两年建成,铁精矿产能各1000万吨。武钢在与加拿大联合汤普逊铁矿有限公司(CLM)完成收购项目的交割后,武钢将成为CLM上市公司的最大股东,获得Bloom Lake项目25%的股权及50%的产品。这是武钢首次收购国外铁矿石股权并同时同时在项目合作上取得重大突破。

本次合作开发涉及CLM公司的三个矿区,总资源量达到23亿吨。首期合作的Bloom Lake铁矿资源量达到9.09亿吨。该项目已获得中、加两国政府相关部门的审批。

武钢人士透露,本次合作武钢出资2.4亿美元,一部分以每股2.72加元认购CLM公司定向增发的约386万股股票,占该公司19.99%的股份;另一部分用于与CLM公司共同组建合资公司,合作开发铁矿石项目。

2009 铁矿石谈判连续报道

中钢协: 谈判态度未变 结果及时公布

◎本报记者 徐虞利

随着国内钢材市场复苏,进口铁矿石价格持续上涨,现货价格在9个月后再度超过长期协议矿的价格。昨日,中钢协内部权威人士表示,目前中钢协对谈判的态度以5月31日发布的声明为准,即中国钢铁企业不能接受日本企业的首发价格,不予跟进。中方会继续相关谈判工作,一旦有结果,将第一时间向外界公布。

上周,国际航运市场强势反弹,巴西、澳洲、印度到中国运费大幅上涨,以印度为例,上周四,EC印度-青岛/日照的运费为18.462美元/吨,上涨1.357美元,涨幅7.35%。另外,印度港口都有不同程度的压港,将大大增加印度到中国的运费成本,直接推动进口矿外盘报价,也使得港口现货报价更为坚挺。昨日,印度粉矿63.5%外盘报价最高已涨至CIF93美元/吨。按照即期的海运费计算,目前巴西粗粉新协议价格

约为CIF92美元/吨,澳洲粉矿新协议价格约为CIF76美元/吨,进口铁矿石现货价格重新高于长协矿价格。

目前国内不少钢企尤其是大企业按照6.7折价格向矿山开具信用证,以现在的市场价格看,长协矿重新获得价格成本的优势。

据记者了解,受力拓事件影响,三大矿山公司近期已经停止在中国市场的铁矿石现货投标,中国港口的现货资源因此变得相对紧张。联合金属分析师徐光剑表示,进口矿的持续上涨,逐渐拉大了与国产矿的价差。

目前唐山当地66%铁精粉市场价格为780元/吨左右(干基含税出厂价),而天津港63.5%印度矿车板含税价格为680元/吨,按照干基含税到厂核算下来在800元/吨左右,价格已高于国内同品位矿价格。

因此,国内大部分钢厂近期加大了对国产铁矿的采购力度,有钢厂甚至备下了两个多月的库存。而随着国内钢厂价格政策逐步减弱,七八月份钢材传统需求淡季的到来,钢材市场中调整可能性逐渐加大,钢价的调整对进口矿价格支撑将是一个考验。

淡水河谷与德俄钢厂达成矿价协议

三大矿山公司之一的巴西淡水河谷公司近日表示,已与德国最大钢企蒂森克虏伯公司达成铁矿石价格协议,粉矿降幅28.2%,块矿降幅44.5%,球团矿降48.3%。这之前同亚洲和欧

洲达成的降幅完全一致。

同时,淡水河谷与俄罗斯谢尔钢铁厂所属的意大利卢基尼公司达成同样的铁矿石价格协议。另外,该公司还与土耳其钢厂达成价格协议。(徐虞利)

优秀大国企巡礼

首旅: 三次改革重组成就跨越式发展



◎本报记者 李雁争 徐玉海

经过一系列改革重组,首旅集团正在不断成长壮大。在2008年国家统计局公布的全国500家大企业名单中,首旅集团排在第188位;位居全国旅游行业前列。

三次重组提升整体竞争力

首旅集团所在的旅游业是最先对外开放的一般性竞争性行业,具有进入门槛低、依附性强、敏感度高等特点,早已呈现出国际竞争国内化、国内竞争市场化、市场竞争集团化、集团竞争品牌化”等趋势。

在这种激烈的竞争中,国企只有通过改革重组、收购兼并等多种途径,建立起产业链相对完备的企业集群,才能提高国有资产集中度和企业的专业化水平,增强稳根基、抗风险、图发展的能力。”首旅集团刘毅表示。

因此,1998年2月28日,北京市委、市政府率先主导了市旅游局与其所办的数十家企业脱钩的改革重组方案,组建了北京首都旅游集团有限责任公司。首旅集团成立之初,就有了一个发展起步的良好平台:汇聚了中国近现代第一家酒店——北京饭店;新中国成立后北京第一家会展中心——北京展览馆;第一家旅游汽车公司——北京首都汽车公司;改革开放后第一家中外合资饭店——建国饭店、第一家五星级饭店——长城饭店,以及北京国际旅行社、北京中国旅行社、北京海外旅行社等众多旅游名牌企业。

1999年,首旅集团进一步接收了国家旅游局等部委的部分在京的脱钩企业,一家具有法人治理结构和科学管控模式的现代企业集团初具雏形。

2004年,北京市国资委成立后,主导、推动了首旅集团、新燕莎集团、全聚德集团、古玩城集团及东来顺集团等五

大国企集团的强强联合,组建了新的首旅集团。这些企业集团中,有北京第一家中外合资商业企业——燕莎商城,具有145年历史的中华老字号——全聚德(1864年)、建店106年的清真餐饮企业——东来顺(1906年)等宝贵资源,为首旅集团进一步发展增添了更加丰富的资源。

三次重大改革重组,有效地提高了首旅集团的整体竞争力和抗风险能力。2008年,尽管受到国际金融危机等一系列重大事件的严重影响,首旅集团仍然实现营业收入222亿元,与1998年成立之初的26亿元相比,增长了8.5倍,年均增长率为21.53%,位居全国旅游行业前列。

专业化管理提高品牌价值

第三次重组后,围绕做强主业,以“剥离改制”方式,首旅集团进行了大规模的资产重组和业务整合,按资产类别分别对酒店、商业、餐饮、汽车、旅行社、景区景点共六大板块重新进行了专业化调整,实现了重组企业的专业化转型,构筑起专业化公司的运行模式。

以餐饮行业为例,2004年的重组进一步丰富了首旅集团餐饮板块的资产规模和业务规模,但大而不强、专而不精的状况并未得到根本改变。重组前,全聚德集团、东来顺集团资产规模分别为1.9亿元和1亿元,均属北京百年老店,在全国餐饮业有着很高的知名度,但由于历史原因,两家企业的主力门店基本集中在北京地区,受经营规模的影响,发展势头受到极大制约。重组后,确定了以全聚德为餐饮板块龙头企业,带动首旅集团餐饮企业的发展与整合,做强首旅餐饮板块”的思路,全力支持全聚德进行股份制改造,将原首旅集团和新燕莎所属优质餐饮企业资产,通过并购方式重组到全聚德集团。

2007年11月,全聚德成功登陆资

本市场,募集资金3.88亿元。截至2009年6月,全聚德集团直营店由重组前的4家,发展到现在的16家,另有多品牌直营店5家;特许加盟店由46家发展到62家,其中,海外店5家;全聚德集团成员企业数量已达83家。

此外,集团还以打造中国“清真第一餐饮品牌”为目标,进一步加快东来顺集团直营店开发速度。重组以来,东来顺直营店已由2004年的3家发展到目前的27家,4年增长8倍,实现在北京、武汉、宁夏、杭州、天津、苏州等地的布局,同时拥有连锁加盟店113家。截至2009年6月,东来顺集团直营及连锁加盟企业数量达到140家。

目前,全聚德集团营业收入从2004年的4.4亿元,提高到2008年的11.12亿元,增幅152.7%;利润总额从0.5亿元提高到1.06亿元,增幅112%。东来顺集团营业收入从2004年的0.7亿元,提高到2008年的2.24亿元,增幅220%;利润总额从342.6万元提高到1887万元,增幅450.8%。两家餐饮企业为首旅集团的利润贡献率达到11%,位居各业务板块第四位。

集约化管理实现协同效应

在刘毅看来,旅游业的行业特点和市场竞争环境,决定了大型旅游企业必须通过集团化经营达到规模效益,通过集约化运作实现协同效应。”

通过提高集约化管理水平,集团能够进一步集合人力、物力、财力、管理等生产要素,进行统一配置;在集中统一配置生产要素的过程中,以节俭、约束、高效为价值取向,从而达到降低成本、高效管理,进而使企业集中核心力量,获得可持续竞争优势。

2004年,首旅集团结算中心宣告成立,使集团资金归集能力稳步加强。近两年,每年为集团总部及所属企业节约财务费用1亿元。

从2007年初开始,首旅集团通过集中采购平台,对5.2亿元的采购金额进行整合,确定其中的4.3亿元纳入集采。根据目前的试运行效果,采购成本平均下降10%,全集团因此将节约采购成本4300万元,该目标将于明年上半年实现。目前,采购价格和服务质量均受到各饭店的好评。

更重要的是,客源共享平台和资产管理平台的建立已经全面启动。集团的基本思路是:一是通过建立客源共享平台,构筑起通过互联网传输的客户关系管理系统,使首旅集团能够更好地针对客人需求提供有效服务,建立起集团、企业、客户共赢的资源共享平台;二是加快构建资产管理平台,使首旅集团丰富的物业资源得到进一步的开发和利用,具备更大的升值空间和盈利能力。

第三个五年规划实现新跨越

今年,首旅集团开始实施第三个五年发展规划,力争总资产、总收入、利润总额等主要经济指标到2013年翻一番,到2018年再翻一番。

刘毅介绍说,国际一流的旅游企业普遍具有四个特点:一是资产规模大,营销渠道健全、畅通,市场占有率高,对区域市场或要素市场具有垄断能力;二

是纵向或横向一体化程度高,产业链及价值链完整紧密,盈利模式独特,资源掌控能力和获利能力强;三是与资本市场深度融合,具备强大的投资、并购、整合能力;四是具有很高的品牌知名度、很强的品牌感召力。

为此,首旅集团正在从四个方面着力推进:一是推进“品牌+资本”战略,全面建设资源、资源、资源、信息共享平台,进一步提升集约经营的水平;二是推进六大板块实体化,每个板块已经或将要由一家上市公司和一个主导品牌为核心,形成企业集群和品牌系列;三是推进物业的全面更新,在北京重点构建“一线六点”产业集群,充分发挥集团效应和“品牌+资本”的优势,即以长安街及其延伸带为轴心,加快推进“新世纪饭店-西苑饭店”、北京饭店-贵宾楼-北京饭店二期”、国际饭店”、京伦饭店、建国饭店、贵宾大厦”、燕莎中心、长城饭店、亮马河大厦”、燕翔饭店”等六大中心区的建设和档次提升;四是推进海南首旅产业集群的扩张,以三亚南山文化旅游区、悦榕庄国宾馆为根据地,拓展新的市场。

刘毅称,通过以上四项任务的逐步完成,首旅集团的产业链将进一步延伸,市场占有率将进一步扩大,社会影响力将进一步增强,真正成为走在时代前列的现代服务业龙头企业集团。

