

Compani es

亚洲最大太阳能非晶硅项目落户大理

有望打破竞争平衡,2010年实现在国内光伏材料市场上与多晶硅平分秋色

◎本报记者 陈其珏

记者获悉,大理高新技术产业开发区管委会与源畅高科技(集团)有限公司近日就大理太阳能非晶硅薄膜光电项目投资协议举行签字仪式。由此,这一总投资5亿美元、号称亚洲最大的太阳能非晶硅项目正式落户当地,标志着此前国内非晶硅与多晶硅的竞争平衡将被打破。

作为外交部“波恩”项目在云南省启动的第一个具有国际领先水平的高科技项目,大理太阳能非晶硅薄膜光电项目总投资额约5亿美元,一期工程年产40MW,生产线投产后可实现年销售收入约8000万

美元,年利税总额可达约4092万美元;项目全部达产后可实现年销售收入约24000万美元,年利税总额可达约12276万美元。当地政府表示,该项目投产后将作为亚洲最大的非晶硅生产基地。

与之前以尚德为代表的多晶硅光伏阵营相比,非晶硅有着本质的不同。从简单划分上看,非晶硅的原料是玻璃,而多晶硅的原料是价格不断高涨的太阳能级硅。

近年来,随着硅料价格不断上涨,国内光伏企业日益面临成本上升、利润稀释的经营困境。而一些新入行者遂另辟蹊径。

此前,中国香港华基光电能源

集团与无锡源畅和美国CMI公司签订合作协议,将第一条全自动化非晶硅生产线扎根无锡。到今年底,该公司将制造出31条生产线,项目投资总额将达5亿美元。

与此同时,赣能股份也发布公告称,公司与中国香港华基光电能源发展有限公司及华基光电能源控股有限公司(0155.HK)签署战略合作协议意向书,在南昌高新区共同合作开发“赣能光伏产业园”,从事非晶硅光电薄膜电池的生产与销售。

该项目规划总投资约12亿元,全部建成投产后,设计总产能可达50MW。注册资本暂定4亿元,其中赣能股份出资3亿元,占

比75%,华基能源发展有限公司出资1亿元,占股25%,双方出资按约定分期缴付。

一位技术专家指出,非晶硅目前最主要的问题主要是转换率,其比多晶硅要低很多,批量生产的转换率一般在5%左右,而成熟的多晶硅生产一般可以保持在15%之上的转换率。

“但非晶硅也有自己的优势。”有关专家告诉本报记者,非晶硅在玻璃等基板上长成厚度约1微米左右的非晶硅薄膜,就可以把光的能量有效吸收。非晶硅薄膜电池比晶体硅电池薄100倍,这些薄膜可附着在廉价的基片介体如玻璃、

活性塑料、或不锈钢等之上,变化极为多样。单以建材功能而言,不仅可节省大量材料成本,也可制作大面积、专供建筑使用的透明玻璃光电砖。

由于国际市场“硅”原料普遍短缺,非晶硅光电薄膜产业有了用武之地。目前,其在转换效率上正向多晶硅奋起直追,而发电成本又仅为后者三分之一。专家表示,随着大理5亿美元非晶硅项目的启动,两者的竞争平衡将被打破。预计非晶硅光电薄膜产业的增长速度将比多晶硅更快,有望在2010年左右在国内光伏材料市场上与多晶硅平分秋色。

中建材与华润纸业 建全球最大护面纸基地

◎本报记者 陈其珏

记者获悉,国内综合性建材生产巨头中国建筑材料集团公司与全球最大的特种纸生产企业华润纸业有限公司近日在常州签约,总投资1.28亿美元合作开发新型石膏护面纸项目,打造全球最大特种新型护面纸研发、制造、物流基地。

据介绍,该项目建成后,可形成年产25万吨特种新型石膏护面纸的生产能力,预计年主营业务收入超10亿元,年利税超1亿元,可创造1000个就业岗位;项目集造纸、热电、污水处理于一体,具有良好的经济和社会效益。

中国建材选择华润纸业作为“大联盟”战略合作伙伴,可以借以快速大举地切入护面纸市场,实现打造全球最大特种新型护面纸研发、制造、物流基地的战略目标。而华润纸业选择中国建材看中的是中国建材的高成长性和品牌影响力。

中国建材集团董事长宋志平对此表示,中国建材希望利用当地资源,发展央企优势,和地方企业进行跨区域融合,打造新型企业,“这也是中国建材集团快速发展的基础”。他同时希望把新型石膏护面纸做成一个有效益、环保生态型的项目。

蒂森克虏伯 考虑进一步在华投资

◎本报记者 徐虞利

昨日,记者获悉,德国蒂森克虏伯钢铁公司将与合作伙伴鞍钢计划未来几周讨论新的对华投资可能性。投资可能包括在鞍山或大连建立另一家镀锌板合资企业,产品供应汽车行业。

蒂森克虏伯钢铁公司表示,如果有任何对中国的镀锌企业投资,将首先与鞍钢商洽。同时,蒂森克虏伯否认了将德国电镀锌生产线搬迁到中国的说法,尽管中国的电镀锌产品需求在增长。

据了解,两家公司已准备好从2008年3月开始在中国再启动一条热浸镀锌生产线。鞍钢新轧—蒂森克虏伯镀锌钢板有限公司的2号生产线将拥有43万吨/年的产能,和2003年底开始运营的1号生产线相同。1.5亿欧元(2.13亿美元)的投资是蒂森克虏伯对中国汽车行业高端热浸镀锌产品需求的不断增长做出的回应。蒂森克虏伯还表示,计划在未来5年内向中国投资5亿欧元,以拓展电梯、汽车配件、工业服务及钢材业务市场。

9月化肥价格略升

◎本报记者何鹏

国家发改委16日发布报告称,9月份国内尿素价格由降转升,其他化肥价格继续稳中略升。

据监测,9月份,国产尿素平均零售价格为每吨1787元,比上月上升0.1%,比上年同期上升0.2%;国产碳酸氢铵为每吨568元,比上月上升0.2%,比上年同期上升3.7%;国产磷酸二铵为每吨2642元,比上月上升1.1%,比上年同期上升3.3%;进口氯化钾为每吨2238元,比上月上升1.1%,比上年同期上升3.4%。

南车时速300公里动车组车体完成组装

时速350公里动车组设计制造工作也已全面启动

◎本报记者 索佩敬

在京沪高铁项目可行性研究报告获得国务院批复的同时,配套的机车研制工作也正在加紧进行。上海证券报昨日从南车集团旗下南车四方机车车辆股份有限公司获悉,我国首列时速300公里动车组的车体已完成组装,预计该车将于年底竣工下线。这一新型高速动车组,是中国南车集团在引进消化吸收时速200公里及以上动车组技术的自主创新之作,代表了当今国际高速列车先进水平。与此同时,在铁道部的统一组织下,时速350公里动车组设计制造工作也在南车集团全面启动。

据南车四方介绍,能够自主研发制造时速300公里动车组,源于时速200公里动车组项目的成功实施。2004年,公司承接了时速200公里动车组的制造任务,在三年多的时间内,南车四方实施了国外先进技术的引进消化吸收再创新工作,搭建了研发制造技术平台。2007年4月18日,由该公司制造的37列和谐号CRH2型时速200公里动车组在第六次铁路大提速中投入运营,占整个上线运营动车组总量的71%。截至今年8月底,南车四方向中国铁路部门交付了56列时速200公里动车组。

南车四方方面透露,相对于时速200公里动车组,时速300公里动车组的动力需求更大,车辆的稳定性要求更高,技术也更



能够自主研发制造时速300公里动车组,源于时速200公里动车组项目的成功实施 资料图

为复杂。动车组采用轻量化铝合金车体、高速转向架以及交流传动、网络控制、高速受电弓等国际先进技术。据了解,首列时速300公里动车组竣工下线后,南车四方将迅速转入批量生产,预计2008年3月份将交付首批10列动车组,计划于奥运前夕在京津客运专线投入运营。

国家发改委日前公布,2007年9月,经国务院批准,国家发展改革委员会批复京沪高速铁路可行性研究。京沪高速铁路采用高速轮轨

技术建设。全线按最高时速350公里,运行时速300公里设计,该项目正线全长1318公里。此前曾有权威人士透露,京沪高铁车辆中80%以上将是“中国制造”。同济大学铁道与城市轨道交通研究院孙章教授也介绍,目前我国多家机车制造企业已经消化吸收了很多国外先进技术,可以提供时速350公里的机车。

对此,南车集团方面昨日接受上海证券报采访时表示,集团生产的动车组能否被京沪高铁采用还

需要看采购方的情况,目前集团还无法确定。不过,在铁道部的统一组织下,时速350公里动车组设计制造工作已在中国南车集团全面启动,这将使我国在不久的将来拥有涵盖时速200公里至350公里动车组系列产品。

中国南车集团是我国最大的机车生产集团,其电力机车、动车组、城轨地铁车辆生产能力均位居世界前列。2006年,南车集团实现销售收入270亿元,进入全球轨道交通移动装备制造制造业前五位。

国际长话下限管制取消 专家担心恶性竞争

◎本报记者 张辑

记者昨日获悉,国务院于15日宣布取消信产部的“国际电话结算价备案”机制,这意味着此前运营商执行的国际长话资费下限管制可能结束,转而自行约束、自我定价。

近日,国务院宣布取消和调整186项行政审批项目,其中包括由信产部管理的国际电话结算价备案。“国际电话结算价备案”机制取消后,未来各运营商无需向信产部备案,而转向自行约束、自我定价的国际长话市场。

业内专家表示,目前,为监管国际电话结算市场,规范国际来话

结算价格,信息产业部制定了《国际来话对外结算价管理暂行规定》,实际上遏止了各运营商之间的恶性价格战。

2003年2月,信产部出台了《国际来话对外结算价管理暂行规定》,该规定主要涵盖三方面内容:一是由信产部负责制定统一的国际来话结算最低价;二是国际来话结算最低价以成本为依据,参考发展中国家平均国际结算价和国际电联的相关建议制定;三是电信业务经营者以国际来话结算最低价为下限开展业务,不得采取竞相降价的方式进行恶性竞争,低于国际来话结算最低价的结算合同或者协议无效。

几年来,信产部始终以此规定监管国际电话结算市场,规范国际来话结算价格。不过,这也一定程度上造成用户对居高不下国际长话的抱怨。

对此,信息产业部电信研究院某专家认为,缺少了这层监管,对于弱势运营商将带来更大的生存挑战。取消国际长话下限势必令资费再度下滑,但这对弱势运营商而言,将带来致命打击。政府监管和运营商自律在这个过渡期都应该加强。

据了解,自1999年开始,我国国际电信业务在业务量持续增长的同时收益却不断下降,其中一个重要原因是结算价的不断下调。

1999年前,我国国际电信业务落地价一般在20美分/分钟左右,之后国际结算价一路下跌,现在不足2美分/分钟。因为我国是话务净输入国,结算收入随国际结算价的下调急剧下跌。

有专家认为,显然,这个政策的放开引来了另一个担心:如何避免恶性竞争。在国际长话方面,各运营商如果要避免恶性竞争,就必须以成本确定对外结算价。无论是先进者还是后进入者,市场份额无论是大还是小,作为经营者都应理性遵守“行规”,即不能搞恶性竞争,否则终将损害国家、行业和企业自身的利益。

淡水河谷:明年铁矿石需求仍然强劲

◎本报记者 徐虞利

据了解,CVRD计划2008年投资110亿美元扩大铁矿石、镍、煤等产品业务。中国铁矿石产量每年将有7.1%的增长,至2012年产能将达4.5亿吨。CVRD称进行该项目是基于其对“市场上矿产和金属需求已有结构性转变”的信心。CVRD全资控股工厂的球团矿产量也将从今年的1760万吨增至明年的2000万吨。另外,CVRD也会将铁矿产量翻番,从今年的26万吨增至明年的28万吨,到2012年至50.7万吨。

而于2006年与CVRD率先达成铁矿石涨价协议的德国钢厂蒂森克虏伯CEO艾克哈德·舒尔

茨近日在中国表示,今后几年,国际铁矿石市场可能会平稳一些,原因是有一些铁矿石的开发商在新矿开发上加大了力度。同时他提醒,钢企应着力避免对某一个供应商有过度的依赖性,应同时和更多的供应商进行谈判,避免在谈判时受制于供应商。

瑞士信贷波士顿第一银行(CSFB)和瑞士联合银行(UBS)的分析家近日则分别预计2008年铁矿石价格会上涨25%及35%,而海运市场因粗钢产量减少将略有小幅下降,并预计2009年铁矿石价格将进一步上涨。

上述分析家认为,中国国内矿

石含铁品位的持续降低。边际品位含铁小于20%的铁矿石生产数据显示中国已经没有铁矿石,这意味着中国会更加依赖国外矿石。这一观点与瑞典原材料集团有关人士的看法很不同,该公司预计2008年增长幅度仅为10-15%,原因是中国小矿厂的产量可能增加。

近日,武汉钢铁(集团)公司与澳大利亚一家铁矿石生产商签订了逾2600万吨铁矿石的供应协议。业内人士认为,目前一些国内钢厂与新兴的国外矿厂签订供应协议,可能传递出对铁矿石需求依然强劲的信号,但客观上也分散了供应渠道,避免过于依赖三大矿山公司。

石含铁品位的持续降低。边际品位含铁小于20%的铁矿石生产数据显示中国已经没有铁矿石,这意味着中国会更加依赖国外矿石。这一观点与瑞典原材料集团有关人士的看法很不同,该公司预计2008年增长幅度仅为10-15%,原因是中国小矿厂的产量可能增加。

近日,武汉钢铁(集团)公司与澳大利亚一家铁矿石生产商签订了逾2600万吨铁矿石的供应协议。业内人士认为,目前一些国内钢厂与新兴的国外矿厂签订供应协议,可能传递出对铁矿石需求依然强劲的信号,但客观上也分散了供应渠道,避免过于依赖三大矿山公司。

国内航油每吨上涨20元

◎本报记者 索佩敬

由于国际原油价格在第三季度持续在高位徘徊,受此影响,国内四季度航油也相应上调。上海证券报昨日从东航获悉,航空公司昨日接到中航油通知,四季度国内航油销售价格每吨上涨20元。此前,今年国内航油价格已经连续下调了4次。

据东航负责航油采购的有关人士证实,航空公司从中航油采购航油的价格在本月初开始上调20元/吨。此前,由于国际油价一度连续走低,中航油从今年1月起连续4次下调航油销售价格,累积下调幅度达到410元/吨。

不过,今年三季度起国际原油价格开始回升,7-9月份,国际油价一直在70美元/桶附近的高位徘徊。而我国航油价格采取的是每个季度调整的方式。据了解,目前我国航油价格主要由三部分构成,即航油出厂价、进销差价和2006年7月起增加的综合采购成本差价。从今年起,每个季度航油价格都将根据综合采购成本差价的调整而进行一次调整,调整的依据则是上个月度国际航油市场的变化情况。此次国内油价每吨上调20元,正是中航油根据第三季度的油价回升而作出的反应。

航油成本是航空公司最主要的成本,此次油价上调无疑令今年一直享受油价回落的航空公司增加了成本压力。中信证券分析师马晓立表示,根据其对于2006年整体情况的测算,油价每上涨100元,东航将会减少净利润2.2亿元,南航减少2.5亿元,国航减少1.8亿元。而东航财务总监罗伟德此前透露,油价每下降1%,东航每年的运营成本将节约4245万元。

值得注意的是,昨日纽约商交所原油价格创每桶86.79美元历史新高。由于调整综合成本差价的依据是上个季度国际航油市场的变化,因此,目前国内航油价格还是与国际油价的实时波动存在差距。今年四季度的国家油价走势将在明年1月份反映到国内航油价格中。

我国环烷基润滑油 最大生产基地落户克拉玛依

投资5.2亿元的中石油克拉玛依石化公司II套30万吨年高压加氢装置,日前试车成功。此举使得该公司环烷基润滑油的生产能力达到年产60万吨,成为我国最大的环烷基润滑油生产基地。

据克拉玛依石化公司副总经理许立甲介绍,公司II套30万吨年高压加氢装置于2005年初开始土建,至2007年6月建设完成,7月试车投产。近日生产出的KNH4006橡胶油、KNH4010橡胶油、150SB光亮油等环烷基润滑油,各项指标经检测全部达标。

生产环烷基润滑油的原料环烷基原油属稀缺资源,储量只占世界已探明石油储量的2.2%,被公认为生产电气绝缘油和橡胶油的优质资源。世界上目前只有中国、美国和委内瑞拉等国拥有环烷基原油资源。(据新华社)

我国手机网游用户 今年有望达1600万户

◎本报记者 袁媛

创投研究与服务机构China Venture昨日发布报告指出,2007年中国手机网游市场运营收入将达1.10亿元人民币,增长率高达343.8%。预计这一数字在2008年将达到3.80亿元人民币,2007至2010年的年均复合增长率将达150.0%。报告同时预计,2007年手机网游用户数量将获得高速增长达到1600万户,而这一数字到2010年有望达到1.54亿户。

自2004年9月,国内三家手机游戏公司几乎同时宣称推出“第一款”手机网络游戏以来,PC网络游戏快速发展和无线增值业务热潮催热了手机网络游戏。China Venture认为,中国手机用户基数庞大且中国手机网游用户付费意愿较强,3G市场即将启动,3G的到来将极大地改善手机网络游戏的应用环境,手机网游市场前景看好。根据信产部公布数据,2006年12月底中国手机用户达4.61亿户,比上一年底的3.93亿户增长17.2%,普及率每百人35.3部。

GFK收购我两大家电调研机构

◎本报记者 张良

中国家电市场调查市场中怡康、赛诺、GFK三足鼎立的局面将被打破。记者昨日获悉,德国耐用消费品调研公司GFK公司收购中国国内两大家电调研公司赛诺和中怡康一事已成定局。

中怡康董事长李基祥在接受记者采访时承认,中怡康确实已被GFK收购,公司的股东由原先2.3人的自然人变成了GFK公司,他本人将出任新中怡康的副董事长。赛诺总经理王丹也证实了公司被GFK收购的消息。但两人都不愿透露具体的收购价格。坊间传言,此次GFK收购赛诺耗资1亿元,收购中怡康则花了5000万元。对此,王丹坦言,公司一年的营业额才3000万元人民币,收购价与1亿元相去甚远。

记者在采访中获悉,其实早在2000年前后,GFK公司就曾与中怡康、赛诺洽谈过收购事宜,但当时赛诺大股东并未打算出售公司,而中怡康则因为收购价格问题导致该次收购计划最终流产。近年来,GFK公司在中国的调研成本居高不下,其中中国区业务开展状况也未达到当初预期效果,GFK公司才又将收购同行的计划提上议事日程。今年5月有关GFK欲收购中怡康、赛诺两大调查公司的消息再次在市场上流传开来,不过当时3家公司高层均予以否认。

谈及此次被国际企业GFK收购,中怡康董事长李基祥认为,随着中国家电行业的快速发展,家电企业的数量在增加,企业的国际化进程也在加快,因此中怡康希望借助GFK的资金及其国际化的布局等优势,使企业继续保持更快更好的发展。

德国GFK公司成立于1934年,总部设在德国纽伦堡,主要从事耐用消费品如家电、照相机等零售市场连续性调研工作。