

Compani es

中海油中船首签深水平台建造合同

是我国首次建造深水特大型装备,将改变深海油气开发需借助外国设备的现状

◎本报记者 陈其珏

中国海洋石油总公司(下称“中海油”)昨日宣布,我国首座深水特大型装备——中海油深水半潜式钻井平台建造合同签字仪式在北京中国海油大厦举行,该平台将由中船集团在上海建造完成。这意味着我国将摆脱深海油气开发需借助外国设备的现状。

自建深水平台降成本

近年来,中海油在海上油气勘探开发中已取得令人瞩目的成就。但深海区域的石油天然气的开发需要大型设备。此前,中海油对深海石油天然气的开发不得不通过与外资合作或租赁国外公司的钻井勘探设备进行,但这两种方式都成本高昂。

150亿元

中海油已决定未来几年将投资150亿元发展深水钻井平台等大型深水装备。

有些钻井船的租金高达每天近100万美元,其中还不包括维修费用,即使这样还不一定能租上。

由此,中国必须建立自己的深海船队,建造自己的深水钻井平台。这不仅是中国海洋石油战略发展的需要,也是降低深水开采成本的需要。2006年7月,中海油启动了深水半潜式钻井平台的建造项目。该平台属于国际第六代钻井平台,最大作业水深3000米,总投资预计约45亿元,将由中船集团上海外高桥造船有限公司承建。预计于2011年建造完成。

投巨资发展深水装备

中海油总经理傅成玉在签字仪式上表示,大型深水装备是“流动的国土”,是国家综合实力的重要象征。此次协议签署建造的半潜式深水钻井平台是我国首座深水特大型装备,对于提高中海油深水作业能力和中国海洋工业装备制造水平,维护国家民族利益将发挥至关重要的作用。

记者还获悉,中海油已决定未来几年将投资150亿元发展深水钻井平台等大型深水装备。此次签署协议的深水钻井平台是中海油深水装备战略中的重要组成部分,其对加快深水油气资源的勘探开发将发挥重要的基础作用。



中海炼化收购中捷石化 中海油下游再拓张

◎本报记者 陈其珏

中国海洋石油总公司(下称“中海油”)近日与河北省政府签署了战略合作框架协议,中海油炼化公司收购中捷石化的合作协议签字仪式也同时举行。这次收购意味着中海油下游业务获得进一步拓张。

依照双方协议,由河北中捷石化集团有限公司对下属三家公司进行重组,重组后中捷石化集团有限公司拥有三家公司100%股权,与

三家公司合称“中捷石化”,并将中捷石化除沧州临港捷兴综合经营中心以外全部股权整合为一家有限责任公司,将其中60%股权转让给中海炼化公司,以组建新的合营公司。中海炼化承诺,在实施股权合作的同时,将按照1000万吨/年的炼油项目规划,开展中捷石化发展总体规划编制和前期工作,并在股权合作完成及项目获国家主管部门批准后,力争在3年内建成投产。

多年来,专注于海上采油的中

海油一直存在下游业务的“短板”。但随着去年以来一些大型下游项目的建成投产,中海油逐渐从一家单纯的上游企业向一体化企业延伸。

据了解,中海炼化中海油下属全资子公司,负责经营石油、石化产品的生产、炼制、加工和销售等业务。河北中捷石化集团有限公司位于沧州渤海新区,目前已发展成为以石油加工为主的集团型企业,主要经营成品油、溶剂油、液化石油气等产品的生产和销售业务。

同仁堂健康产业收入三年增十倍

◎本报见习记者 叶勇

在昨天举办的第十一届生物产业发展论坛上,北京同仁堂集团总裁梅群表示,作为同仁堂十大公司之一的同仁堂健康产业有限公司,三年来年收入由不足2亿元增长到现在的18亿元,仅用三年就增长了十倍。同仁堂健康产业有限公司是专门从事保健品生产和销售的医药公司,公司生产的产品种类涵盖了传统参茸滋补类保健品、保健食品、营养食品、中成药、精制饮片等。

业内人士分析,同仁堂在健康产业的成功折射出了我国目前健康产业蓬勃发展的大环境。据有关专家预测,我国仅保健品一项,到2010年的年销售额将由现在的500多亿元提升到2000亿元。健康产业早已成为国际经济学界确定为:“无限广阔的兆亿产业”。

某创投行业人士也向记者表示,国际投资基金现在对新媒体、新能源以及健康等三个领域是非常热衷的。而健康产业在其中所占的比例很高。

万科、中海地产领跑地产品牌价值

◎本报记者 杨勤

在中国资本市场和房地产市场蓬勃发展的今天,优秀地产企业的品牌价值也得到充分的增长。日前,由“中国房地产TOP10研究组”发布的“2007中国房地产品牌价值”华南区研究成果显示,万科与中海地产的企业品牌价值分别达到91.78亿元和86.23亿元,在我国房地产行业保持领先地位。

据了解,“中国房地产TOP10研究组”由国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院共同组成,2004年开始对中国房地产品牌价值课题进行研究。

据该研究组最新研究成果显示,首先,全国房地产品牌价值越高,市场地位越稳定,高价值的品牌有更大的弹性对抗竞争对手的活动,从而实现品牌企业长期、可持续发展。其次,品牌价值表现出持续增长和加速增长的特性,行业领导品牌遥遥领先,品牌价值开始出现分化现象。再者,大幅增长的品牌价值也是品牌企业良好经营业绩的一种表现,市场资源和客户资源向品牌企业集中的态势已经显现。

该研究还显示,华南房地产品牌价值也呈现出几大特点,首先,华南品牌企业起步较早,在全国处于领头羊地位,其次,华南房地产品牌企业较早就走品牌异地扩张战略,最后,华南房地产品牌企业的美誉度较高。

中石油三季度进口20万吨汽柴油保供应

◎本报记者 陈其珏

为弥补国内油品供需缺口,中石化下半年曾两度计划外进口汽柴油共15万吨,受到业内侧目。本报记者昨天从另一大油业巨头中石油集团获悉,该公司今年第三季度也进口了20万吨汽柴油投放沿海市场,同时还努力提高炼油装置负荷率,以保障供应。

据中石油介绍,今年年初以来,中石油按照“把握大局,稳定供应,保证质量,诚信服务”的方针,全力以赴保证国内市场供应,维护市场秩序和油价稳定。中石油采取的措施主要包括三方面:一是优化生产运行,增加资源供应量。中石油要求所属炼油企业加强管理,合理安排检修,减少非计划停工,提高炼油装置的高负荷长周期运行水平。三季度,中石油炼油加工量同比

增长近10%,装置负荷率平均达到99%。二是优化资源配置。今年年初以来,中石油油品销售和物流部门通过西部管道等通道,确保西北油品及时运抵东部市场。同时,努力组织海上原油进口,确保东北北海油顺利南下。三是尽量减少出口,千方百计增加进口。

加上今年三季度进口的20万吨汽柴油,今年年初以来,中石油已累计进口油品超过30万吨。东方证券资深分析师王晶对记者表示,国内油品供需紧张局面主要由国内外油价倒挂引发的,而倒挂又是由于国内油价未及时调整所致,最终还是要靠加强炼油能力以及油价调整来解决。不过,今年由于CPI一直居高不下,油价调整需要等待合适的时机。

新准入条件公布 项目审批权上收至省级部门

电石行业提高门槛 25%产能将淘汰

◎本报记者 阮晓琴

国家发改委昨天在其网站上公布了最新的《电石行业准入条件(2007年修订)》,将电石项目审批权限上收至省级部门。据国家发改委产业政策司权威人士解释,与2004年颁布的《电石行业准入条件》相比,电石行业新的准入门槛在产能、单个设备的技术装备工艺以及资源综合利用等方面有所提高。以新的单炉容量论,将有四分之一电石产能被淘汰。

新准入条件提出,新建或改扩建电石项目必须得到省级投资主管部门核准或备案。此前,电石项

目的审批实行按投资额度多少,逐级审批的制度。新规实际上上收了电石项目审批权限。

新电石行业准入条件还规定,新建电石企业电石炉初始总容量必须达到10万千瓦及以上,其单台电石炉容量≥25000千瓦。新建电石生产装置必须采用密闭式电石炉,电石炉气必须综合利用。发改委人士解释称,新的准入条件要求符合三个条件:单炉容量、初始总容量以及资源综合利用。按照初始总容量至少要达到10万千瓦的标准,新建电石厂总规模需要年产20万吨。而过去,只要单台炉容量≥25000千瓦安。

华润水泥广西“增兵” 投资13亿扩产

◎本报记者 于祥明

在整个水泥行业风起云涌的时候,华润(集团)公司却“自得其乐”,继续巩固其在广西的“势力”。近日,华润(集团)公司旗下华润水泥控股有限公司与广西上思县正式签订合作意向书。根据协议,华润水泥将总投资13亿元,建设一条年产300万吨新型干法水泥熟料项目。

据悉,双方签订合作意向书后,华润(集团)公司将于近期在成立华润水泥(上思)有限公司,并将

于两年内建设完成两条日产4500吨水泥熟料生产线及配套纯低温余热发电项目。

“上思县石灰石储量为20亿吨以上,氧化钙平均含量达到54.88%,是生产水泥的优质原料。”据该县负责人表示,近几年,浙江光宇集团、安徽海螺水泥、台泥集团、香港昌兴集团等大型企业对在上思建设规模水泥厂表现出了投资意向,先后派员到上思实地考察矿山和投资环境,最终被华润集团夺得。

实际上,面对广西北部湾经济区日新月异的开放开发浪潮,华润

集团早就看好了这块肥地。记者了解到,在今年年初,华润集团便成立了北部湾项目筹备处,积极策划融入广西北部湾地区经济发展。此前,华润水泥已经在广西打下了基础。据了解,2004年,华润水泥先后与广西成立了华润水泥(贵港)有限公司、华润水泥(南宁)有限公司两家公司。

此次,华润集团在广西再投13亿“重兵”,可见其对北部湾水泥市场志在必得。据统计,目前其在两广地区和香港拥有7家水泥厂,年总生产能力超过1400万吨。

“华润集团在广西的发展是集布点,将市场定位于广西首府南宁,并且通过贵港的西江通往广东珠三角地区。”业内人士指出,这也就是华润集团在两广地区的“两点一线”战略。据了解,华润水泥“两点一线”发展战略的第一点即为广西西江流域。根据华润水泥规划,将利用该地丰富的资源和便利的运输条件,建设大型现代化水泥生产基地。其第二点为广东珠江三角洲地区。据悉,该区域为华润水泥的核心目标市场,公司正计划积极谋求此区域拓展。

巴菲特:中石油我可能卖得太快了

◎本报记者 陈其珏

美国“股神”巴菲特终于开口解释自己出售中石油股票的动因。18日,这位伯克希尔·哈撒韦公司的首席执行长在接受采访时表示,他已将所持有的中石油股份全部卖出,并称此举完全是基于市场因素。他同时承认抛售得太快了,因此此后中石油股价还在上涨。

巴菲特是在接受福克斯商业电视网采访时作上述表态的。他称,完全是基于价值的评估进行抛售的,和之前外界猜测的其它问题无关。伯克希尔·哈撒韦公司一度曾持有11%的中石油上市股票,价值超过30亿美元。首次抛售出现在今年7月份。“出手有点早了,”

巴菲特同时表示,从出售股票后的涨幅来看,自己可能过快卖光了中石油股票。早在四年前股价最低迷的时期,这位有“股神”之称的投资大师就果断出手建仓中石油,当时的中石油H股股价只有1.6港元。经过长达四年的耐心持仓,中石油股价伴随国际原油期货“大牛市”的到来而扶摇直上,目前已上涨至近20港元。

自7月12日首次申报减持至今,巴菲特已累计出售超过11.821亿股中石油,套现约140亿港元。而从近期减持价格来看,集中减持日期在7月至10月的三个月内,减持的平均股价应在13港元左右。如果以基期投入成本来测算,其投资收益应在700%以上。

新准入条件还提出,密闭式电石装置的炉气(指CO气体)必须综合利用,正常生产时不允许炉气直排或点火。这也是本次的新增内容。

电石属高耗能产品。资料显示,目前我国电石、铁合金及焦炭等三行业生产能耗均达到去年实际产量的二至三倍,其生产能力已远超出市场需求,呈严重过剩。

上油所西部交易中心 将于下月开业

◎本报记者 陈其珏

记者昨天从上海石油交易所(下称“上油所”)获悉,该所在西部首次成立的交易市场——上油所西部交易中心将于11月8日正式开业。开业仪式目前已被列入欧亚经济论坛议题。

据介绍,上油所西部交易中心是经陕西省人民政府批准,由上油所、陕西延长石油集团公司、陕西省地方铁路公司、西安经发集团公司等共同发起设立,注册在西安经济技术开发区的现代能源化工产品交易市场。陕西省政府在《关于建立上海石油交易所西部交易中心的批复》中,计划每年向上海石油交易所西部交易中心投放50-100万吨的成品油和20万吨甲醇资源,以启动和活跃市场交易,并逐年增加投放数量。

上油所表示,该所的西部交易中心将依托上油所在长三角地区所拥有的众多甲醇客户资源和晋陕蒙地区能源化工产业已显现出的巨大发展潜力,在2-3年的时间内建设成为辐射全国的晋陕蒙能源化工产品贸易中心、全国重要的能源化工产品物流集散中心、陕西地方所产石油和甲醇等大宗能源化工产品的定价中心。

武钢、中海 签长期合同锁定矿石运价

◎本报记者 徐虞利

昨天,国资委直属的武汉钢铁(集团)总公司与中国海运(集团)总公司在京签署《战略合作框架协议》,并同时签署了中海集团2艘30万吨、3艘23万吨大型货轮为武钢集团进口铁矿石运输的长期《包运合同》。根据合同,中海集团为武钢提供的海上运输价格将保持15-20年不变,这将大大降低武钢的成本,提高武钢的竞争力。与此同时,中海也由此拥有了一个长期稳定的客户。

中海集团总裁李绍德表示,中海与武钢的合作,将使双方在产业链上形成互补优势,同时实现共赢。据了解,武钢集团“十一五”期间,钢产量将达到3000万吨以上,是中国最重要的钢铁生产基地之一,需要大量的进口铁矿石和沿海二程铁矿石中转运输服务。业内人士表示,面对日益增长的运费和铁矿石价格上涨压力,钢铁利润空间受到了很大挤压。武钢集团总经理邓崎琳表示,本次战略协议的签署,将对武钢的控制成本压力起到很大的帮助。

目前,中海集团年运输量已经超过3亿吨,铁矿石运量2000万吨,未来预计将达到5000万吨。国资委副主任邵宁在签约仪式上表示,国资委认可央企间的战略合作,央企只有携手发展,才能做大做强。

巨人网络 赴美上市拟融资近10亿美元

◎本报记者 张韬

中国网游厂商近期再掀IPO热潮。金山软件在港交所挂牌没几日,就有消息传出,巨人网络也将于今年11月1日在纽约证券交易所上市,股票代码为“GA”。

最新消息显示,巨人网络已确定股票发行价区间在12-14美元,总发行量约为6600万股,加上渣打银行的战略投资,巨人网络本次赴美上市将募集资金8-10亿美元,此举将使巨人成为在美上市发行规模最大的中国民营企业。据悉,巨人网络的IPO承销商为美林银行和瑞银投资银行,联合承销商为摩根大通、CIBC世界市场、Piper Jaffray和SIG,有消息人士透露,巨人网络计划通过IPO发售20%的股份,公开融资约8亿美元。按照IPO融资规模,巨人网络市值将超过30亿美元。

巨人网络前身是征途网络,该公司成立于2004年11月,上市前夕正式更名为巨人网络,目前已成为中国第三大网游运营商。网络游戏是中国互联网增长最快的产业之一,根据易观国际发布的一份报告显示,截至2007年第二季度,中国网络游戏市场规模达26.7亿元。消息人士称,巨人网络路演受到了投资者的追捧,路演第一天认购十分踊跃,目前已经全部满额认购。

湘电集团 成探月工程首家合作企业

◎本报记者 于祥明

昨天,中国探月工程首家合作企业签约仪式在京举行,湘电集团有限公司也成为第一家与“嫦娥”牵手的中国企业。对此,国防科工委表示,此次合作将开创国内知名企业参与中国探月工程品牌市场营销的先河,有力地促进我国探月工程的发展,极大地提升合作企业形象。

据了解,在国防科工委协作配套中心与湘电集团有限公司签署合作协议上,国防科工委秘书长黄强还向湘电集团有限公司赠送“嫦娥一号”卫星模型。

据悉,受国防科工委委托,国防科工委协作配套中心承担中国探月工程市场开发等相关工作。通过合作,国防科工委将授予湘电集团有限公司“中国探月工程合作企业”称号,授权其使用中国探月的标识、理念、形象、称谓进行商业推广等。

湘电集团有限公司是我国电工业的大型骨干企业和国务院确立的重大技术装备国产化基地,目前拥有包括一家上市公司、多家子公司和控股公司,该公司正在向打造重型装备制造业航母的目标挺进。