

中海油渤海两油田投产

据新华社电 中国海洋石油有限公司20日宣布,位于渤海海域两个新油田已于近日成功投产。

渤中26-3油田位于渤海湾中部海域,与在产油田渤中25-1南相邻。油田所处海域平均水深约25米。该油田的开发生产作业将主要依托周边油田的有关设施进行。渤中26-3油田目前共有4口井在产,预计将于2011年实现6600余桶的高峰日产量。

旅大32-2油田位于渤海东部海域,与在产油田旅大27-2相邻。油田所处海域水深约25米。为降低成本,中海油对旅大32-2及旅大27-2油田进行了联合开发。旅大32-2油田目前共有4口井在产,预计将于2011年实现6300桶的高峰日产量。

渤中26-3和旅大32-2均为自营油田,中海油有限公司拥有两油田100%的权益,并自任作业者。

奔驰中国公司 召回部分进口汽车

证券时报记者 张达

本报讯 日前,梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司向国家质量监督检验检疫总局递交了召回报告,由于转向助力泵缺陷,将自2010年11月1日起召回部分进口梅赛德斯-奔驰C级汽车(Q04车型)、E级汽车(Q12车型)和E级轿跑车(Q07车型),车辆生产日期为2009年6月1日到2010年2月28日。据该公司统计,在中国大陆地区共涉及车辆25305台。

据了解,此次缺陷是由于装有ZF转向助力泵的车辆的转向助力液高压管路与转向助力泵连接处的连接管松动,可能造成转向助力系统因转向助力液泄漏而发生故障。转向助力液的逐渐泄漏可能导致转向助力泵发出异响,驾驶员可能需用更大的力量进行转向操作,尤其是在停车过程中小范围挪动车辆时,驾驶员无法充分控制车辆,存在安全隐患。

东盟电力互联互通为中国电力业提供巨大商机

据新华社电 20日在此间召开的第三届中国-东盟电力合作与发展论坛认为,东盟正在加速实施包括电力在内的基础设施“互联互通”工程,为中国电力行业提供了巨大商机。电力企业既要抓住机遇,也要做好风险防范。

中国-东盟商务理事会中方常务秘书长许宁宁说,东盟10国确立了到2015年建成经济共同体的目标,但东盟各国之间存在较大经济社会发展差距,因此加快建设包括交通、电力、通讯在内的基础设施“互联互通”是缩小各国差距的重要措施,电力建设恰恰是“互联互通”最为重要的组成部分。

参与论坛的多位代表认为,中国电力工业在设计、工程建设、设备制造、运营管理以及电力环境保护等方面对解决东盟国家的电力工业发展和环境保护等领域,可以提供支持与合作。

据悉,近几年,我国两大电网和五大发电集团等大型电力企业纷纷进军东南亚电力市场,投资建设电源和电网的进度不断加快。成功项目包括国家电网公司接管菲律宾电网,南方电网公司参与投资越南最大的外商投资火电项目永兴燃煤电厂,华能集团在缅甸开发瑞丽江水电站等。

中国机电进出口商会成套工程部主任韩圣健介绍,东盟是中国电力出口和工程承包的重要市场,占到中国与外国同类合同金额的30%左右,2006年合同额为22亿美元,2009年为43亿美元,2010年上半年激增增至56亿美元。

Imagine软件公司将大举进军中国市场

证券时报记者 肖波

本报讯 全球领先的金融业风险管理解决方案的领先提供商Imagine Software昨日在京召开新闻发布会,宣布该公司将大举开拓中国市场。业内人士表示,随着Imagine Software的进入,这一领域的国内企业将面临很大的竞争压力。

Imagine Software是全球实时组合与风险管理解决方案的领先提供商。该公司旗舰产品——Imagine交易系统(Imagine Trading System)是一套跨资产类别交易、投资组合以及风险管理解决方案。通过该系统,用户能很容易地检查其在市场价格变动、利率因素、波动率、收益曲线假设和其他方面承担的风险。

今年初,招商证券率先引进了Imagine Software的软件,并应用于招商证券的风险管理、压力测试等各个方面。招商证券风险管理部总监助理罗致表示,Imagine Software提供的软件无论在成熟度、灵活度方面,还是在性价比方面,都将对国内同类软件提供商构成挑战。

广交会一期客商减少成交上升

证券时报记者 甘霖 实习记者 蔡楠

本报讯 日前,第108届广交会第一期落下帷幕。数据显示,一期境外到会采购商共计9.8万人,来自201个国家和地区,比上届减少5.5%;总成交211.5亿美元,比上届增长12.3%。据统计,国内企业承接的出口订单中,3个月以内的短单占51.8%,6个月以上的长单仅占12.3%。广交会副秘书长、新闻发言人刘建军20日表示,一期境外到会

采购商虽比第107届有所减少,成交却保持恢复性增长,但仍未恢复至危机前水平。

刘建军介绍,首期呈现一些新的特点,一是采购商结构发生了变化,来自欧洲和新兴市场的采购商人数增加,来自非洲等地的采购商人数有所减少。与上届相比,欧洲增长15.2%,亚洲、非洲、美洲、大洋洲分别减少9.3%、15%、0.9%、11.2%。按可比口径,采购商到会比危机前的2007年秋交会减少4.1%,其中欧盟、美国减少31.1%、27.2%。

二是出口成交市场出现了分化。同比上届,澳大利亚、巴西、加拿大和美国增长较快,分别增长102.4%、80.9%、51.6%和51.1%;中东和俄罗斯分别增长2.7%和10%,低于总体成交增幅;东盟、欧盟、日本、印度和非洲成交下降。总成交比金融危机前的2007年秋交会减少4%。市场分化表明复苏进程不一,基础仍未巩固,仍有一些因素影响我国外贸持续向好发展。

三是主要商品成交活跃,企业报价普遍上调。比起上届,电子消费

品、家电、电子电气产品成交增幅都在20%以上。自主知识产权、自主品牌、自主营销企业议价能力明显增强,企业报价普遍提高5%以上,新产品比其他产品报价高出20—30%;四是出口企业普遍重视产品研发创新和绿色环保理念,新产品比例超过50%,订单转移集中情况突出。一期品牌展区成交93.6亿美元,占比44.3%,比上届上升5.4个百分点,较2007年秋交会上升10个百分点;五是参展企业知识产权保护意识明显增强。本期被投诉企业290个,比上

届同期减少了15.2%。

据记者了解,新改革后的首期进口展区人气畅旺,国内买家明显增多。本期共设机械设备、小型车辆及配件、电子信息及家电、五金工具、建材及厨卫设备、原材料等6个产品区,613个标准展位,吸引了36个国家和地区的337家企业参展。首次设立的品牌展区汇聚了埃及、俄罗斯、以色列、我国台湾等10家知名品牌企业参展。整个进口展区装潢别致,层次提高,欧美发达国家企业的高新科技、节能环保展品明显增多。

限购令满20天 深圳楼市现“三减”变局

挂单量锐减、来访量锐减、成交量锐减

证券时报记者 张珈

限购令满20天,深圳楼市终结“金九”辉煌,提前步入成交惨淡的寒冬期。证券时报记者采访了解到,限购限贷双管齐下,楼市曝出“三减”变局:挂单量锐减、来访量锐减、成交量锐减。

世华地产的置业顾问小黄向记者大吐苦水:以往十一前后都是忙得脱不开身,现在连个客户的影子都难看到,和上个月相比,售楼的成交单数都跌到五成以下了。”记者通过采访发现,限购令对楼市的影响立竿见影,目前新房、二手房的成交量明显减少,而大户型成为近期楼市成交主力军。

卖方惜售买方观望

买卖双方又进入了僵持阶段,二手房主惜售不收盘,他们害怕卖了之后不能再买,“上述置业顾问小黄告诉记者,通货膨胀嘛,有房在手最保值,最近很多业主过来把出售改成出租。”此前计划买首套房的邓先生则向记者表示,已经推迟了购房计划,一方面希望价格有所下调再出手,一方面是没有看到合适的二手房。

新房市场也十分冷清,据深圳市房地产信息系统数据统计,上周新房共成交507套,环比大幅下降63.81%。市场成交虽然低迷,但降价潮还未展开。记者日前咨询关内外几

大楼盘,均无降价等优惠活动。福田区御河堤的售楼先生告诉记者:10月份看房的一下子就少了,但是我们没有促销安排,楼盘地段好不愁买家,销售已过大半,也不用担心资金。”

金地上塘道营销人员介绍,目前价格在1.7万元/平方米左右,没有赠送面积等优惠,周末可能会有活动。宝安即将入市的西津美地和凤凰新天相关负责人均表示,定价会进行调整,但不会有太大改变。

中原地产市场部总监王世界认为,开发商、购房者不约而同走向观望,开发商推盘、开盘减少,购房者待购心理重现,政策本身也把不少刚性需求、改善性需求排除在市场之外,使得当前购房需求被压制,接下来的一两个月内成交量仍将维持低迷状态。

地产中介门可罗雀

限购令正式实施仅20天,已经对地产中介的生意产生巨大冲击。昨日记者走访深圳不同区域的几家地产中介,与9月份大小中介商铺熙熙攘攘的情况迥异,现如今几乎无人问津。

当记者来到红荔路一家中介问附近楼盘均价,该店涌出三四名置业顾问围过来解答。此外,彩田路一家中

介的工作人员则表示,自己连续几天一套房子都没卖出去,国庆前还有几位客户看中了房子,准备签合同,政策一出来都打起了退堂鼓。

值得注意的是,成交惨淡导致地产中介承压明显,可能诱发行业新一轮洗牌。限购令颁布的10月份以来,中原地产继续扩张了数十家地铺,相比之下有小中介开始收缩战线准备过冬。

中原地产红岭路一家分店负责人告诉记者:新政推出后我们业绩压力的确很大,但是很多小中介面临的是生存压力,本来还想多撑一段时间,现在限购令出来,退意更强了。”该人士还表示,目前公司内部并没有多少恐慌情绪,我们总是以历史经验鼓励客户快快出手,比如今年4月楼市调控出台后,僵持了四个月又开始回暖。

大户型为成交主力

要不是楼市调控新政,我们的小户型早就卖光了”,御河堤的营销人员告诉记者,御河堤项目C座470余套单位年初开盘至今,尚有几十套待售,尾盘都是40平米以下小户型,目前购房者以投资客为主。有分析人士指出,政策打压更多的是投资需求,中小户型楼盘面临买家减少的趋势。

地产中介人士纷纷向记者表示,



Photo:供图

限购令颁布以来,因为指标控制,成交的主要是大户型,很多人只能买一套了,就想办法买大点。”

从深圳楼市统计数据来看,上周新房成交面积冠军为振业城,成交面积7909.6平方米,成交31套;亚军是紫麟山,成交19套,成交面积3043.9平方米;季军是公园大地,成交11套,

成交面积1829.2平方米。按照成交套数和成交面积计算,上周的前三名成交户型都是以大户型为主,成交套数的平均面积都超过了100平方米。合正地产品牌总监王恭敏认为,在调控的干预下,购房者很珍惜现有的购房机会,买方心理产生很大变化,建议开发商注意调整、变化户型需求。

钾肥产能高度集中 资源结构影响价格

证券时报记者 尹振茂

近期钾肥市场因必和必拓收购加拿大钾肥公司之事而备受关注。众多业内人士认为,应该阻止必和必拓收购加拿大钾肥公司,甚至中国企业应出手竞购,以避免重蹈铁矿石的覆辙;但也有研究人员认为,从国内外供需情况来看,中国钾肥安全应该不足为虑。

不过,上海国鸣投资管理有限公司矿业基金负责人李炜对证券时报记者表示,钾肥市场价格不能仅看市场供需状况,还必须重视市场竞争结构和资源拥有结构的影响。

据悉,目前全球钾肥市场供大于

求,年产能约为4500万吨,而年需求约为3500万吨;其中,加拿大拥有的钾肥产能约占全球的70%以上,俄罗斯约占全球20%。而中国目前占全球钾肥的储量不超过2%,年需求量约为1000-1200万吨,产量则约为500万吨,约有60%需要进口,且未来国内钾肥需求每年将增长约15%,高于每年10%的产量增长水平。

中金公司相关研究报告显示,在目前的全球钾肥市场,两大钾肥销售联盟(包括6家企业)控制全球70%的产能,前10大企业控制全球96%的产能,这一垄断比例远远超过了其他

大宗商品。在铁矿石市场,国际三大铁矿石厂商的产量约为全球的65%,在油气、煤炭及其他有色金属行业,其生产集中度也均低于钾肥市场。

值得注意的是,在提出收购加拿大钾肥公司之前,必和必拓就开始布局钾肥行业:2008年收购加拿大Anglo钾肥公司,2010年以3.41亿加元收购加拿大阿萨巴斯卡钾盐公司,同时在加拿大投资2.4亿美元开发Jansen钾肥项目等。如果必和必拓继续开发现有的Jansen项目并达产,则2015年其控制的产能将从2009年的1100万吨上升至2610万

吨,占全球比重从2009年的17.2%上升到28.4%。同时,至2015年,两大联盟控制全球产能的比重仍旧维持68%以上。

而在消费结构方面,前四大消费国分别为中国、巴西、印度、美国等农业大国。2009年全球钾肥贸易格局为:出口前三大国家加拿大、俄罗斯和白俄占全球贸易比重69%,排在前列的进口国分别为印度、巴西、欧洲和中国,占全球贸易比分别为27%、18%、11%、10%。

在李炜看来,国内钾肥价格将会

不断提高;而且,西部地区的钾矿面临资源枯竭、资源品质下降和交通运输条件跟不上等不足,贸然扩大产能将会加大投资风险。因此,未来几年国内钾肥产能释放的可能性并不高。

李炜表示,目前国家的一个比较可行的策略是大力开发非溶性钾矿,以替代水溶性钾矿,因为国内的非溶性钾矿资源相当丰富,一旦得到有效开发甚至可以改变全球钾肥供应格局;但目前非溶性钾矿开发技术的产业化还有难度,需要国家的大力支持和企业的重视。

中关村推出六项政策支持新兴产业

证券时报记者 周荣祥

本报讯 在昨天召开的2010中关村论坛年会上,发改委高技术产业司司长慕成元表示,发改委正会同相关部门编制《中关村国家自主创新示范区发展规划纲要(2010—2020)》。其中,战略性新兴产业策源地地将作为示范区的重要定位之一。

慕成元说,经过多年发展,中关村已经形成了以电子信息、生物医药、航空航天、新材料、新能源与环保、高技术服务业为主的庞大的产业群,其中

许多产业的规模在全国都占有相当的比重。根据规划,到2015年,中关村要在2-3个战略性新兴产业领域拥有产业主导权,形成一批具有国际影响力的一批具有全球影响力的千亿元规模企业、产业带动力大的百亿元规模企业和高成长的十亿元规模企业。

二是实施重大科技成果产业化工程。转化或引进一批具有国际领先水平、产业引领作用和规模化前景的成果。到2012年,加快推动20项以上重大成果产业化,形成高端产业集群。北京市5年统筹100亿元资金用于重大

包括:

一是实施“千百千工程”。全方位地制定有针对性的支持政策,促进企业跨越式发展。到2012年,做强做大一批具有全球影响力的千亿元规模企业、产业带动力大的百亿元规模企业和高成长的十亿元规模企业。

二是实施重大科技成果产业化工程。转化或引进一批具有国际领先水平、产业引领作用和规模化前景的成果。到2012年,加快推动20项以上重大成果产业化,形成高端产业集群。北京市5年统筹100亿元资金用于重大

产业化项目。

三是实施关键技术示范工程,推进政府采购中关村自主创新产品。围绕城市应急、轨道交通、污水和垃圾处理、医疗卫生等首都城市管理和循环经济发展中的关键问题,整合政府和社会资源,组织开展具有标志性和影响力的关键技术的应用和示范工作。

四是实施科技金融创新工程,进一步完善技术与资本高效对接的机制。针对创业期、成长期、规模化企业的不同需求特征,建立完善科技金融的对接服务机制,形成政府资金与社

会资金、创业投资与产业投资、直接融资与间接融资有机结合的“组合拳”。

五是促进产业联盟和开放实验室之间的协同合作。推动产业联盟和开放实验室的发展,加强产业联盟和开放实验室之间的协同合作,提升创新效率。

六是推动示范区企业强化知识产权工作。联合市知识产权局,实施中关村核心专利培育计划,依托首都知识产权百千对接工程,引导和支持20-30家在京的优质专利代理机构为以百家创新型试点企业为重点的高科技企业提供高质量的专利挖掘和管理服务。