

全球海工装备 订单数持续高位

海工装备网最新统计显示,今年5月,全球海工装备订单累计成交35艘(座),订单总金额超过60亿美元,虽然和3、4月份相比有所下降,但仍维持在较高水平。中信建投证券预计,其中国内承接6.7亿美元,份额占比约11.2%。

尽管国际油价有所回落,但海洋油气开采吸引力有增无减,海工装备产业的高景气度依然在延续。业内认为,随着6月30日“蛟龙”号7000米级海试成功,以及中国首座深水石油钻井平台“海洋石油981”在南海开钻,中国已正式拉开深水战略序幕,海工装备产业也将拉动一系列装备及设备配套业发展。

在此背景下,中国海洋工程装备技术论坛将于今年8月22日-23日在上海召开。记者获悉,本次论坛主题为“迈向深水,海洋工程装备的高端之路”,将围绕海洋油气及装备市场、油气钻采工程技术与装备、海工装备制造及配套设备、海上油气开采与环境保护等议题展开探讨。届时国内三大油企、中国船舶工业集团、中国船级社、中集来福士、振华重工等企业负责人将出席论坛。(李娟)

国土部: 西部矿业权出让转让活跃

昨日,国土部通报了一年来(2011年4月1日至2012年4月1日)矿业权市场运行情况,一年来全国探矿权、采矿权招拍挂出让公告合计7781个;转让信息公示合计2492个,转让额合计473亿元。其中,西部地区是矿业权出让、转让最为活跃的地区,公示公开数量、涉及面积、出让转让金额大都占总量的一半以上。

一年来,全国共发布矿业权招拍挂、探矿权申请在先、矿业权协议出让、探矿权转采矿权及矿业权转让信息1.9万项次,其中招拍挂出让公告7781项,招拍挂出让结果公示5642项,转让信息公示2510项,申请受理公开3165项。

为进一步规范矿业权市场运行,国土部表示,将根据公示公开信息监控的情况,对发现问题比较多,信息监管落实不到位的情况进行不定期通报,对不符合公示公开内容要求、未在指定交易机构中进行出让转让交易的矿业权项目,将无法通过统一配号系统获得配号。另外,国土部将加强对各地执行情况的监督检查。

此外,国土部政策法规司司长王守智昨日在《闲置土地处置办法》新闻通气会上表示,国土部高度重视法规后评估工作,今年确定了被征地农民安置制度、矿产资源勘查开采退出制度和地质环境治理恢复保证金制度等三个后评估的专项。(张达)

“宽带中国战略”可能延期出台

业内关注的“宽带中国战略”方案可能延期出台。“宽带中国战略”研究专家组长郭贺日前透露,“宽带中国战略”目前尚未提交国务院审核,具体上报时间较原计划有所推迟。他同时表示,目前没有“宽带中国战略”上报国务院审核的时间表。

据了解,此前曾有媒体多次报道称“宽带中国战略”预计下半年提交国务院审核,9月对外公布。然而,原本计划于上月底提交国务院审核的“宽带中国战略”目前仍在起草阶段。

郭贺铨表示,“宽带中国战略”并未涉及业内所关心的具体投资方案、资金分配和底层规划。未来相关监管机构可能还将陆续出台多个实施细则,以配合“宽带中国战略”的部署和实施。

招商证券执行董事张良勇认为,“宽带中国战略”的核心任务是推动宽带提速与普及。国家将会加大引导资金投入,国家发改委将会同工信部、财政部、科技部、国资委等多个相关部门,酝酿成立普遍服务投资基金,从资金来源角度首先解决宽带建设的资金问题。(任威)

天猫回应翻新手机报道 核实后将5倍赔付

对于媒体报道的天猫某数码专营店出售翻新手机一事,天猫方面称如果调查属实,将立即清退该商家并扣除其全额保证金,对消费者进行5倍赔付。

天猫同时表示,按照天猫现行规则,店铺之间转让完全行不通。每个天猫店铺与其对应的企业及其银行账户之间,是完全绑定的,私下转让店铺无法更改其绑定的银行账号。并称,天猫对商家入驻审核非常严格,从未授权,也不认可任何所谓中介机构的代理人入驻。

据了解,买家如发现商家未提供必要保障,可以在线或电话向天猫发起投诉,投诉成立后可获得相应的赔偿,其中出售假货、翻新机的赔偿将高达5倍。(朱凯)

各路资金砸向光伏电站 利益链条催生“倒爷”

证券时报记者 朱凯

光伏寒冬渗入肌骨,产业生死命悬一线。6月26日,光伏大佬赛维LDK公布财报显示巨亏。业内预计这一行业惨景,最坏或将延续至2015年。

尽管如此,证券时报记者在调研过程中了解到,政策及资金门槛较高的光伏电站建设,已成为许多企业谋取短期利益的法宝。不管主营业务是否与电力或光伏相关,越来越多的互联网、金融、房地产类企业,都疯狂涌入到光伏电站建设的队伍中来。据介绍,只要能拿到“路条”,仅建站后转手卖出,就可获得10%左右的净利润。而走完全部流程,一般不会超过半年时间。

与此同时,建设光伏电站主要地区的审批主管部门,也在考虑适当抬高进入许可。近日,青海省发改委相关人士向记者透露,发改委希望未来的申报企业能为当地带来新技术或新产品,对此,业内人士分析称这相当于提高了门槛。

发改委的路条

华东地区某大型民营光伏企业负责人,决定延迟记者上门采访的时间。他解释称,并非接待环节出了问题,而是公司正在向发改委报批一个电站项目,不希望因媒体关注而节外生枝。他此前曾告诉记者,各地地方政府一哄而上兴建光伏产业园、产业基地,而忽略了价格因素对这一产业的影响,这使得行业的恶性竞争愈演愈烈。

中金公司最新调研报告称,2012年5月举行的上海SNEC光伏展会上,参展企业数量较往年大幅增加,但真正下订单的客户踪影难觅,预计行业产能过剩还将恶化。

光伏组件企业的利润率很低,由于上游材料降价,盈利链条正在逐步向下游转移,其中就包括光伏电站建设等。“同样地处华东地区的某A股上市电力公司董秘在接受记者采访时表示,

然而建设一个光伏电站,需要盖48个章,而且都是不同的部门,跑起来很不容易。”上述企业负责人说,但对于有建站经验的企业而言,部门熟路操作起来反而有优势,而且最终利润也比较高。

据证券时报记者了解,一个光伏电站的建设申请,首先需要获得建站当地省区发改委的批

复,并且还有土地、环保、水保、消防、地质灾害、压覆矿产、发电资质、并网手续等诸多环节需要疏通,对于无操作经验的企业来说,难度极大。

多位业内人士告诉记者,发改委的审批就是“路条”,打通了这一关,后面的基本就水到渠成了。没有“路条”,连银行贷款都搞不到。

政策依赖症

据了解,目前太阳能光伏电站的发电成本,仍高于传统的石化能源发电、水电、核电及风电等。但多数国家通过政府补贴、协议上网等方式,都对太阳能光伏发电给予了政策扶持。

不可否认,目前环境下,任何国家发展光伏电站事业,都需要依赖政策的扶持。按照我国现阶段所规划的大型电站建设思路,对资本的集中度要求很高,其短期发展将不可避免取决于政府各环节补贴及高价强制上网政策。但要获得这些政策扶持,通过一道道关口并不容易。

资料显示,我国太阳能电站建设的具体职能管理部门,主要是国家能源局及相关的环保部、住建部、财政部等。如果是去国外建设电站,还需经我国商务部批准。

但要想获得各路“通关公文”,首先要过建站当地的省区发改委这道关。上述民企负责人对记者说,希望发改委能放宽准入门槛。只有管得少,行业和企业才能在市场化中获得成长。能否盈利及如何掌控风险,企业自己心里有数。

国海证券研究所资深行业分析师张晓霞指出,2011年至2014年是太阳能行业发展的过渡期,欧洲市场正在由政策驱动向市场化迈进,新兴市场国家仍需依赖国家政策的支持而获得培养。

但这种政策“依赖症”却是一把双刃剑。能优先获得政策支持,就拥有了独立而独特的盈利渠道;被政策拒之门外的,只能继续原地踏步。

转向BT模式

这里说的盈利渠道,指的是光伏电站的BT模式,即所谓“申请批文—建设电站—并网—转卖移交”模式。

张晓霞在今年4月的一份研究报告中指出,在国内,光伏电站的投资运行仍是非完全竞争市场,壁垒主要来源于建站和并网的审批。据她调研,企业完成上述BT操



朱凯/制表 张常春/制图

■相关新闻 | Relative News |

根据中国证监会最新公布的IPO(首次公开发行)股票申报企业基本信息情况表,6月27日,皇明太阳能股份有限公司申请终止审查。由创业板发行监管部公布的申报表则显示,另一家太阳能企业——江苏辉煌

太阳能股份有限公司已于6月26日申请终止审查。

此前,已有日地太阳能电力股份有限公司等7家光伏企业止步IPO,加上上述2家,今年以来光伏企业上市受阻的案例已达9家。申报表显

示,目前仍有福莱特光伏玻璃集团、俊鑫科技股份有限公司、苏州中来光伏新材料股份有限公司3家光伏企业在排队IPO,其状态均为“落实反馈意见中”。

(张莹莹)

电站的建设周期较短,相关补贴政策易于把握,越来越多的公司正在加入。

张晓霞认为,随着国内新能源并网政策及技术的逐步完善,光伏电站审批流程将更为简单透明,BT企业的竞争也将随之加剧。

新一轮西迁

在利益的驱使下,建设光伏电站的竞争逐步加剧,各地相关企业也开始了新一轮“西迁”。而与此同时,曾经一度对建站企业给予土地优惠或免费划拨政策的青海等省区,现如今也正在开始对“外来和尚”提出了新的要求。

据了解,我国西部地区光照时间长,光伏转换效率高,2009年前后,青海、甘肃、宁夏等省区一度对建站企业给出多项优惠政策。但日前青海发改委能源局相关人士在接受证券时报记者采访时表示,在全力支持企业的同时,希望企业能同时带来新的技术或产品,支持青海当地中上游企业发展。对此,业内人士解读称这相当于提高了门槛。

南方沿海电厂海外疯狂购煤

全国全年进口量或将创历史新高达3亿吨

证券时报记者 魏曙光

尽管在国际油价狂飙的带动下,国际煤价上周止跌企稳态势,但是面对内外价格倒挂明显的现状,南方沿海发电厂继续加大煤炭进口力度。据了解,今年1月~5月全国煤炭进口量同比增长近70%,预计全年进口煤炭在3亿吨左右,将再度刷新历史新高。

上周五,国际油价飙升9.42%,国际煤炭价格也涨幅明显。据秦皇岛煤炭网价格中心数据显示,截至6月29日当周,澳大利亚纽卡斯尔港动力煤价格指数在上周84.98美元/吨的基础上,上升

4.24美元/吨,为该港动力煤连续6周整体下滑18.39美元之后的首度回升,涨幅为4.99%。南非理查德港动力煤价格指数在上周84.25美元/吨的基础上小幅回升3.77元/吨,涨幅为4.47%,这是在连续11周下降之后的第二周小幅上升。

尽管国际煤炭价格小幅反弹,但记者了解到,从美国、澳大利亚等国家进口的煤炭价格,即使再加上运费、税率、到岸综合成本等因素,也比国内煤炭价格低廉许多。目前,到达广州港的吨煤进口成本比国内秦皇岛港运输到广州港成本便宜100元/吨左右。

煤炭专家李朝林表示,当前,

很多中国南方沿海发电厂宁愿从其他国家采取长协等方式采购更为低廉的进口煤炭,也不愿购买国内随行就市的煤炭,并预计今年进口煤炭在3亿吨左右。海关最新统计数据显示,1月~5月我国进口煤炭1.13亿吨,同比增长67.8%。其中,广东省进口煤炭2656万吨,增长80.2%,占全国进口总量的23.7%。

据了解,广东深能能源集团、大唐国际、华能电厂等利用国际煤价低迷之时,大量增加进口量,很多电力集团在增加进口同时,还从采挖源头上进行参与,与澳大利亚、印尼等煤炭贸易商往来频繁,积极参与其煤炭的源头投资或合作,缩短中间的购置环节。

澳大利亚资源与能源经济局(BREE)的最新一份公报就指出,2012年,全球海运贸易动力煤将过8.71亿吨,同比增长4%;到2013年,这个数字将进一步增加5%,达到9.19亿吨。报告还指出,中国和印度的动力煤进口上升将成为全球动力煤贸易量增加的重要原因。预计今年和明年,中国动力煤进口都将增加600万吨。

然而,大量低价进口煤的涌入不仅增加了国内港口的煤炭库存,而且给煤炭市场尤其是沿海地区市场造成了很大的价格压力。最新一期环渤海煤炭价格指数显示,6月27日,发热量为5500大卡的动力煤每吨价格降至702元,这已是该指数连续8周下滑。

需求疲软 生意社BCI指数持续低迷

证券时报记者 江成

由于国内外需求疲软,6月份国内大宗商品市场呈现出整体下跌的态势。生意社最新发布的BCI指数(大宗商品供需指数)显示,上个月国内制造业经济仍在收缩。

生意社发布的6月BCI指数显示为-0.69,均涨幅-3.73%。构成BCI指数的八大板块中只有建

材板块在上个月微微上涨,其余板块均在下跌。其中,月跌幅最大的是纺织板块,达到6.56%。

化工板块中,生意社监测的68个化工产品价格数据显示,6月只有8只化工品价格上涨,其中烧碱、纯MDI、钛白粉等产品涨幅居前,但涨幅最高也不超过5%,反观下跌的56只化工品中,23只产品跌幅超过5%,粗苯、乙二醇等7

只产品的月跌幅甚至超过了10%。

生意社资深分析师张明告诉记者,6月份北美轻质原油价格跌破80美金,拖累多数化工品大幅走低,跌幅之大出乎诸多业内人士预料。不过生意社认为,随着原油近日出现反弹,以及7月中下旬部分化工品供需转好,化工行业有望在三季度出现转暖。

据了解,6月份大宗商品市场跌幅和跌面都较5月有所收缩。不过,业

内认为,由于内、外需订单均处于历史低位,需求和生产依然收缩,加之本轮大宗商品行情下跌势大力沉,所以石化等大宗商品跌势短期内难以刹车。

生意社社长、高级研究员朱小军对证券时报记者表示,由于产业链传导特性,7月份制造业经济仍难以企稳,但随着经济刺激政策频频出台,预计7月份的市场环境将好于前两个月,乐观估计三季度末会出现企稳迹象。

深圳上半年新房 成交1.79万套

深圳楼市经历了“红五月”后,6月市场继续保持活跃。根据深圳规划国土委公布的数据,今年6月深圳一手房共成交4189套,成交面积37.38万平方米,略高于5月,成交均价约1.9万元/平方米,与5月相比每平方米上涨764元。在5月和6月行情的带动下,今年上半年深圳全市一手房共成交1.79万套,成交面积达158.3万平方米。

中原地产华南(大深圳区)董事总经理李耀智认为,当前楼市量升价稳,深圳房价或已见底。他表示,“红五月”和“红六月”的成因并非开发商降价,主要因为货币政策放松,且各地微调政策不断改变了购房者的心理,刺激刚需持续入市。据了解,因楼市行情好转,去年曾出现大面积关店裁员的中原地产表示今年下半年或适当增开店铺和增加人手。

李耀智称,去年底到今年初,深圳二手房市场非常不景气,因此中原进行了关店裁员,但现在一个月接单数量是今年年初的五六倍,所以中原在下半年会增开一些店铺。现在中原地产在深圳的店铺大约280家,他们仍持谨慎乐观态度,不会大规模增开店铺,会根据市场行情适当增开店铺和人手。”他说。

世联地产华南区首席分析师曹取认为,受调控政策的影响,大部分投资者已被挤出市场,刚需力量不足以支持房价出现暴涨。此外,高负债率和高库存仍是开发商必须解决的问题,为了保证销售,开发商也不敢随意提价。(杨晨)