

南网联手英利

探路光伏电站新模式

本报记者 庞彩霞



业内专家认为,英利和南网能源都有各自的优势。英利联手南网能源或将开发一种新的商业模式,这种合作模式将更有利于光伏电站建设运营高效率

南方电网综合能源有限公司与英利集团日前签署战略合作协议,双方将在光伏电站、智能电网、新型储能等领域开展合作。这是南网能源首次携手太阳能光伏组件龙头生产商,或将成为“双反”背景下光伏企业走出困境的新模式。

根据双方签订的框架协议,前期双方将在光伏项目开发、投资、运营等方面进行合作。“但具体方案还在协商中。”海南英利总经理白翰告诉记者,双方首先的合作应该是下游光伏电站开发领域,“是否会成立合资公司以及合资公司的占比等,都会根据具体合作情况再研究决定。”

除了上述合作内容外,记者还了解到,在英利已申报的南方电网区域内的金太阳项目,可转给南网能源投资、建设或由双方共同建设。而在有具体项目合作成功的基础上,双方还将探讨共同搭建融资平台。

作为南方电网的控股子公司,南网能源成立于2010年12月,该公司的主营业务包括节能服务、能源综合利用、新能源和可再生能源开发、分布式能源、电动车充换电等。南网能源新能源部负责人告诉记者,南方电网一直在努力促进电源结构的优化,支持清洁能源的发展,而太阳能发电便是其中一种选择。

和其他光伏企业一样,在行业低迷和

欧美的“双反”调查的压力下,英利这家中国最大的光伏组件制造商,也不得不调整战略,加快向国内市场转移,并从以光伏组件销售为主,转向提供光伏电站设计、开发和运营等太阳能发电综合解决方案,延伸产业链,为企业发展寻求新的利润增长点。

事实上,从去年下半年开始,英利集团便在与南网能源进行接触,希望能够进行合作。此后的半年多时间里,双方一直在寻找业务合作的契合点。不久前,英利还与云南省人民政府签订了协议,从2013年到2016年将在当地建设3吉瓦光伏发电项目。

“英利是中国最大的光伏组件制造

商,对南网能源来说,如果寻找合作伙伴自然优先选择龙头企业。”南网能源新能源部负责人说。

业内专家表示,英利和南网能源都拥有各自的优势。英利拥有高效率的“熊猫”电池组件产品,在电站开发方面也有经验;而南网能源作为南方电网开展节能减排、能源综合利用、新能源开发的“试验田”和市场化学子,在技术整合、市场开拓,项目的投资、建设、运营各方面具有较强的市场竞争力,在合作中能发挥技术标准、电网安全、电量消纳与电量收购优势,“英利联手南网能源或将开发一种新的商业模式,这种模式的好处是更简单。”

据介绍,光伏电站开发的模式是先由电站开发者光伏产业链高端的制造商、央企等投入巨资开发电站,电站建成后卖给第三方或者继续运营,但其间必须与电网公司签订电力收购协议。英利和南网能源的合作模式或将更有利于电站建设运营的高效率。

家乐福否认退出中国市场

利润增长确遇瓶颈

日前,据媒体报道,家乐福正在考虑出售在中国大陆及台湾的业务,要么在香港进行IPO,要么将与另一家公司组成合资企业继续经营。尽管报道没有明确指出,但暗示家乐福正在寻找方案,退出中国市场。

家乐福中国公司25日作出回应表示:中国是公司重要的战略市场,家乐福对中国市场充满信心,将致力于在中国市场长期投资和发展。

虽然家乐福矢口否认退出中国,但细心的人们会发现,这已经不是家乐福中国业务第一次被传出售了。在2012年下半年,市场上就有类似传闻。当时,一位在外资超市就职的高层人士透露,早在2011年家乐福就已经开始四处接触买家,其中,有意全产业链发展的中粮集团就是其中之一。只不过家乐福对中粮的开价高达60亿美元,相当于2010年全年销售额,而中粮方面只愿意付出30亿美元的收购价格,价格没有谈拢。

据业内人士透露,家乐福在1995年进入中国,在2000年后开始大举布局。按照商超物业通常15年的租约,部分家乐福门店合约将陆续到期,眼下租赁费用飙升、商超的利润率下滑,家乐福希望在高位出手,或者寻找合作伙伴。在本地超市的阻击下,家乐福、沃尔玛在中国市场的增长潜力越来越小,如果逢高退出还能卖上好价格,再拖下去交易价格可能更不理想。不过谁能接这么大一个盘子是一个问题。

商超行业分析师王辰认为,不是家乐福无意出售中国业务,而是实在找不到买家。

据了解,家乐福于1995年开设了第一家购物广场。家乐福一直非常重视中国市场,尽管在全球扩张的脚步有所放缓,但在中国仍然保持着每年新开20多家店的扩张速度。截至去年底,家乐福在中国已经开了220家分店,总数比法国本土还多。

在中国市场家乐福的本土化也很成功,不仅有大批的中国高管,还是在中国第一家拥有党支部的外资零售商。不过家乐福在华利润增长也遭遇瓶颈,家乐福2004年之前开出的大型超市全部是赚钱的,2005年到2008年之间开出的门店基本收支平衡,而2008年之后开的门店基本处于亏损。

在全球范围来看,家乐福近年来一直在不断收缩布局:2006年退出韩国市场;2009年撤离俄罗斯市场;2010年退出竞争了10年的日本市场;同年又退出意大利南部市场;2011年卖掉泰国所有门店;2012年6月宣布退出希腊市场;同年8月,家乐福又宣布于年底关闭新加坡仅有的两家卖场。其中,退出日本市场的路线图,就是将所有业务打包卖给了日本的零售巨头永旺。(龚时)



三友青海纯碱项目一期投产

本报西宁6月25日电 记者雷汉发、通讯员赵会平报道:经过两天试运行之后,河北省支持西部开发的重大工业项目三友青海纯碱项目今天宣布正式投产运行。

据了解,三友青海纯碱项目是河北唐山三友集团打造的精品工程。该工程位于青海盐湖资源极为丰富的海西州大柴旦工业区,主要运用当地丰富的盐业及其他矿产资源生产纯碱。该项目总投资66亿元,年生产纯碱220万吨,其中一期投资36亿元,年产110万吨,该工程于2011年4月开工建设时即被列为青海省重点工业建设项目。建设者通过克服高原寒冷、缺氧等不利因素,精心组织、精心施工,仅用两年多的时间就使工程顺利投产。

惠普鼎力支持东方梦工厂

本报北京6月25日讯 记者陈硕报道:惠普公司今天宣布成为东方梦工厂的官方技术合作伙伴。惠普公司总裁兼首席执行官梅格·惠特曼表示,希望能够与东方梦工厂携手踏上这一新征途,为中国创建世界一流的动画机构。

据悉,东方梦工厂是由华人文化产业投资基金牵头中方合作伙伴与美国好莱坞梦工厂动画合资创立的。惠普为梦工厂动画生产的众多动画大片提供了强有力的技术及解决方案支持,由此诞生了一批风靡全球的动画电影作品,包括《功夫熊猫》系列片、《穿靴子的猫》、《怪物史莱克》系列和《驯龙高手》等。



6月25日,山东省庆云农村信用联社工作人员向客户讲解电子银行业务。今年以来,该联社加大电子银行、新农保等新业务开发,目前各项存款余额达21.2亿元,为服务“三农”提供了资金保障。王新波摄

本版编辑 杨忠阳 孟飞 电子邮箱:jjrbqybd@126.com

中石油公开云南炼油项目环境影响报告书及批复

据新华社昆明6月25日电 (记者李萌) 6月25日,中石油云南1000万吨/年炼油项目环境影响报告书及批复正式向社会公开,市民可以到安宁市宁湖公园综合展馆进行查阅。记者看到现场只需进行简单登记,就可以查阅相关文件,手续十分便捷,公开首日不少市民都进行了登记查询。

记者25日上午来到安宁市宁湖公园,在门口的引导标识指引下,很快找到了位于湖边的展览馆,展馆门口不少人已经在等候。工作人员告诉记者,展览馆内外设立了宣传展示区、登记等候区、文件查阅区、专家解答区,从6月25日至7月25日,市民都可以来这里查询。

记者看到,在一楼设立的文件查阅区内,摆放着厚重的《中国石化云南1000万吨/年炼油项目环境影响报告书》以及《关于中国石化云南1000万吨/年炼油项目环境影响报告书的批复》,市民只需登记姓名、身份证号及工作单位就可以进入查阅区,自由地翻看这些文件。

在展览馆二楼的专家解答区,每天将都有两三位专家为市民解答关于环评报告的相关问题。为了让更多市民得到提问机会,工作人员还印制了《环评报告书查询问题登记表》,让专家可以通过邮寄、电子邮件、传真等方式为市民解答问题。

本报杭州6月25日电 记者陈静报道:由阿里巴巴、腾讯、百度、新浪、盛大、网易、亚马逊中国等21家国内互联网企业今天在杭州召开第一届互联网交易安全峰会。据了解,这些互联网企业在公安部指导下,发起成立互联网反欺诈委员会,形成电子商务生态圈联防联控的战略合作框架。

据悉,这21家互联网企业将启动统一的用户安全模型机制,建立统一模型及互通共享机制;形成联防联控机制,明确信息发布渠道、沟通渠道、交易渠道、支付渠道四大环节联防联控的权利义务,制定行动纲



本报青岛6月25日电 记者刘成报道:我国首列智能化高速列车样车今天在南车青岛四方机车车辆股份有限公司下线。

我国首列智能高速列车下线

据介绍,智能化高速列车以南车四方自主研制的CRH380A型高速动车组技术平台为基础,以全息化列车状态感知和动态数字化运行环境为基础,以信息智能处理为支撑,列车不仅首次实现了新兴的物联网技术、传感网技术在大型交通运输装备上的工程化应用,而且首次实现了物联

网、传感网、列车控制网络、车载传输网络的多网融合,形成自检、自诊断、自决策能力的智能化高速列车。

据了解,中国南车四方股份有限公司在高速动车组和城际动车组的研发制造上处于行业内的领先地位,我国首列时速200

公里高速动车组、首列时速300公里高速动车组、首列时速380公里高速动车组和时速达500公里高速试验列车均在该公司诞生。

图为智能化高速列车样车。 本报记者 刘成摄

21家互联网公司携手打击网络欺诈

细化行动准则。“在业务上大家会有竞争,但安全是不存在竞争的,就像环保一样,它关系到的是大家共同的利益,是互联网的基础,安全没有保障的社区,配套再先进、再完备,也会被用户所抛弃。”阿里巴巴集团首席风险官邵晓峰坦言。

知名互联网专家刘兴亮对此评论说,由各大互联网企业首次联合成立反欺诈组织,体现了他们对打击网络欺诈的积极态度。此外,如果能够将主流的网络欺诈形式与防范方法进行汇集,同时利用大数据等技术实现数据共享和互联互通,或许

能够大大减少网络欺诈发生的可能性。

但他也提醒说,国内互联网巨头们在反互联网欺诈上必须相互信任,应破除“各自为王、以我为主”的心态,互联网反欺诈委员会究竟能起多大作用,还要看之后发布的一系列实施细则。

纺企如何才能解开“棉花结”

暴媛媛

棉花价格怎么走?受制原料瓶颈的现状能否改观?纺企还能不能依靠自身突破速局?……近段时间来,谈起产业困境,不论是有着央企背景的公司,还是仅有几万锭纺纱能力的小企业,棉纺企业颇有些“纠结”。

其实,棉花难题早已是老生常谈。不过,当前随着订单流失、进口棉纱涌入,以及部分棉纺企业濒临倒闭,这一话题的关注度再次提高。面对困局,有观点认为,虽然国内高棉价会对棉纺产业造成冲击,但倒闭的都是一些规模小和产品低端的企业,客观上将会倒逼产业升级,岂不是“好事”!

然而,一个令人尴尬的现实是,眼下

相当部分纺织企业都在为拿到可用的棉花急得团团转,少有精力抓管理和产品研发。“有门路搞到配额的正轻松淘汰那些一心搞创新的。”“产品可以去国际市场上竞争,但是原料却不能到国际市场竞争,是否有失公平?”这样的一些企业“牢骚”,使原料的“计划性”与产品的市场化正成为一对矛盾,纺企就在这愈加突出的矛盾夹缝中左右为难。

更让人担忧的是,来自印度、巴基斯坦、越南等国家的棉纺企业却在步步紧逼,显然,与国际市场并不接轨的国内“高棉价”正在导致中国棉纺业的国际竞争力下降。

如何才能解开“棉花结”?笔者以为,

关键在于企业要在突破原料瓶颈的基础上主动调整升级,尤其是当前处在制造环节、最易受原材料价格波动影响的众多纺织中小企业,不仅要密切关注棉价行情,还要重视纤维原料结构的调整,加快替代性原料的开发和使用,改变企业“围着棉花转”的局面。同时,通过突出特性提高产品附加值,化解原料成本压力。比如,避开中低端产品,向高端产品迈进;再比如,在确保产品质量更好的同时,研究特殊工艺,开发更多的品种结构,扩大客户的选择余地。

必须看到的是,未来原料市场的不确定性仍将存在,棉纺企业结构调整和创新升级的步伐不能因此停滞。



加快替代性原料的开发和使用,改变企业“围着棉花转”的局面。同时,通过突出特性提高产品附加值,化解原料成本压力。未来原料市场的不确定性仍将存在,棉纺企业结构调整和创新升级的步伐不能因此停滞