

中俄天然气谈判未了局

■ 本报记者 刘成昆
特约记者 李慧博/文

高规格的会晤,依然无改谈判结局。6月20日,中俄双方就天然气价格进行的谈判失败,给此前较为乐观的预测浇了一盆冷水。

5月底,王岐山副总理带队参加中俄第七次能源谈判,并达成一系列其他共识。双方商定,未来30年内,俄罗斯每年向中国供应680亿立方米天然气。6月17日,胡锦涛主席访俄期间,双方确定能源战略合作伙伴关系。然而两国政府间的努力,仍未能就天然气价格达成一致。

分歧在于,俄罗斯坚持对我国的天然气出口价格与出口欧洲价格保持一致,即350美元/千立方米,而中国坚持天然气价格最高维持在235美元/千立方米。100多美元的价格差,30年总额高达千亿美元,并导致双方谈判破裂。

对此,中石油经济技术研究院高级经济师徐博认为,中国对俄罗斯天然气的需求未必是刚性的。双方分歧太大,后续谈判是个艰难的过程。而厦门大学能源经济研究中心主任林伯强教授则认为,干脆向俄罗斯开放中国天然气市场,不但有利于俄自动降低价格,对保障我国能源安全也有重要作用。

天然气风波始末

早在1999年,俄罗斯天然气工业股份公司曾经和中方达成意向性的天然气出口协议,但由于国际能源市场价格的飙升,双方最终没有签署这项合同。过去几年中,因为天

然气的价格与油价同步上涨,从俄罗斯进口的成本价格远远超出了国内的市场价。

2006年初俄乌“斗气”后,俄罗斯把对欧的天然气价格统一调整到每千立方米230美元,而同期国内天然气的市场均价只有100美元。2006年1月,时任俄罗斯第一副总理的梅德韦杰夫正式宣布,从2007年起,俄罗斯将不再向独联体国家提供任何特殊优惠价格的天然气。

早在2006年,俄罗斯首先提出修建东西两条天然气管道,西线自西西伯利亚通过中俄西部边境进入我国的新疆,东线则是自科维克金进入我国的东北境内。就在当年,俄罗斯天然气公司与中国的石油公司签订了《从俄罗斯向中国供应天然气的会谈纪要》,约定俄罗斯自2011年开始从东西两线每年向中国供气680亿立方米。

但在2008年,俄罗斯能源部与俄罗斯天然气公司完成的《俄罗斯2030年前天然气行业发展总体规划》中却以气候和地质条件、环保因素以及经济性等问题基本否决西线方案。由于规划中要穿越环境保护区,西线项目从提出以来一直受到国际和俄罗斯国内环保组织的抗议。

2009年6月,胡锦涛主席访俄,与梅德韦杰夫总统签署了《关于天然气领域合作的谅解备忘录》,决定修建中俄天然气管线。同年10月,温家宝总理和普京总理在北京签署《落实2009年6月24日<关于天然气领域合作的谅解备忘录>路线图》和《关于俄罗斯向中国出口天然气的框架协议》。协议规定从2014年

或2015年起,俄罗斯每年向中国供应700亿立方米天然气。

现在,虽然双方政府间极力促成合作,但因具体细节阻碍了合作进展。

在6月20日俄新社组织的中俄能源讨论会上,俄罗斯国家杜马副主席、俄罗斯天然气石油协会主席瓦列里·亚泽夫反对中国提出的价格,主张以俄输欧的天然气价格为准。俄方希望以欧洲出口定价为对华出口定价存在缺陷,天然气出口主要成本在运输,但俄罗斯从西西伯利亚向中国的阿尔泰地区运输要比输送到欧洲近数千公里,定价上俄对华的运输成本肯定要比对欧的低。

双方僵持不下,需要另找谈判成功的机会。

争议由来已久

其实,中国与俄罗斯在能源合作中,争吵从未间断。林伯强教授告诉记者,能源出口占俄罗斯经济比重非常大,并且现在能源价格不断提升、能源紧缺等因素导致俄罗斯越来越强硬,在交易中并不断修改规则,与之进行合作存在诸多变数。

此前我国积极进行能源供应多元化策略,建立中亚天然气管道、中缅天然气管道和LNG海上通道,避免对俄罗斯天然气的过度依赖。

2004年,俄罗斯石油公司与中石油签订合同,合同约定中石油向俄石油预先支付60亿美元,俄罗斯石油公司在2005年至2010年间将向中国出口总计4840万吨原油。这一合同油价以发货当月的布伦特原油价格为基础,享有每桶3美元的折扣。2005年,俄石油将折扣由每桶3美元降至2.325美元。到了2007年后期,俄石油再次酝酿涨价。

2009年12月,俄管道突然宣布开始对管网征收关税,只此一项每吨石油中石油就要交纳约63.96美元的费用。

在建设中俄输油管线安大线时,俄罗斯也因国内斗争数次摇摆不定,多次否定安大线建设,曾一度准备将为中国供油的安大线改为日俄安纳线,并在此后多次否决建设安大线的决定,使中国在与俄罗斯进行能源合作时无法掌握进程。管线建设一直拖了16年才建成。

与俄罗斯的争议中,多以中国让步为结束,近日,中俄石油输管风波中,又以中石油将欠款还清了局。中俄天然气谈判从2004年到今天一直多有曲折,未能有实质性进展。

徐博告诉记者,这样的价格中石油必然无法承受,引进来不但会造成中石油巨亏,也不会为天然气找到买家。他以北京为例,北京发展这么多年,才不过每年消费70亿立方米天然气,我国虽然未来对天然气需求缺口巨大,但增长是一个缓慢的过程,对俄罗斯600亿立方米的需求并不会突然产生。

现在中俄双方对于天然气价格认知的差距如此之大,要想短期内达成共识并不容易,双方的谈判必然

会是一个艰难的过程。

我国占据主动

国家“十二五”规划规定,到2015年天然气使用比例由目前的4%提高到8%,消费量达到2600亿立方米。但目前我国天然气年产量维持在千亿立方米上下,缺口依然很大。

我国对天然气的需求逐渐增加,而这难免成为俄罗斯与中国谈判的筹码。中国与俄罗斯的交易中,能源占极大的比重。从俄罗斯进口天然气还有战略安全的考虑。

而俄罗斯的欧洲天然气市场正面临不断萎缩的风险。国际金融危机以来,欧洲对俄罗斯能源的需求不断下降,俄罗斯急切需要找到新的市场。而欧洲国家则在继续分散天然气进口来源,并以此降低对俄罗斯的依赖程度——这才是俄罗斯试图开拓中国等其它市场的首要原因。

对此,林伯强认为,双方管道已经建成,无须担忧通气的问题,最后必然是双方都退一步,以都能接受的价格达成一致。不然前期管道建设的费用白白投入,造成巨大的损失,并且中俄双方有极强的互补性,双方坦诚合作,对于促进双方能源稳定与经济发展有不可替代的作用。

而具体多少价格双方都能接受,目前尚未有定论。中国石油大学(北京)能源经济研究中心教授庞昌伟认为,俄罗斯应当分阶梯提高对华天然气出口价格,而不应该套用对欧盟的天然气出口公式,应当考

虑与中国共同构建俄罗斯东部天然气对中日韩的区域天然气市场价格,即价格公式不应当单纯与原油和成品油挂钩,而应当采用弹性的、以中日韩进口液化天然气的平均价格和中国煤层气开采价格作为基数变量,这样中俄就能够在今年年底达成“阿尔泰”西线天然气进口合同。

有专家表示,如果按照俄方的350美元/千立方米进口,天然气作为上游产品,必然会推动国内的工业产品价格上升,通胀加剧,整个经济就会出现波动,影响经济的稳定发展。

而俄罗斯国家杜马副主席亚泽夫对此反驳道,如果按照中国的价格出售,比俄罗斯国内消费的价格都低得多,俄罗斯没有义务拿自己的资源来维持中国国内的经济发展。

除了经济因素外,林伯强还认为,在中俄能源合作中,还应考虑政治和能源安全等因素,虽然俄罗斯在与中国能源合作中多次变卦,但俄罗斯能源丰富且是一个稳定的大国,与俄罗斯合作,能够保证我国稳定的能源供应,这是其他具有不稳定因素的小国所不能比拟的优势。

林伯强还建议,可将俄罗斯企业引入中国市场,对方有能源,我国有市场,双方有非常强的互补性。一旦引入中国,除能保证我国天然气供应外,也有利于稳定天然气价格。“你出能源,我给你一块儿市场,这种合作比单纯的能源进口要好,最起码供应源是有保证的。一旦进入中国市场,俄罗斯企业要想获得更大的份额,也会降低价格。”

资讯

党建

华融资产两获企业党建大奖

近日,由中国领导科学研究会、中国合作贸易企业协会、中国企业党建研究中心、企业党建参考报社等联合举办的建党90周年全国企业党建创新论坛暨表彰大会上,中国华融资产管理公司依靠近年来创新党建引领公司商业化转型与可持续发展的卓越成绩,获全国企业优秀党委书记、全国企业党建工作先进单位两项殊荣。企业实现净利润28.39亿元,连续两年实现翻番,超过了过去近十年利润总和。

兖矿集团党建工作获得殊荣

在举国欢庆建党90周年的美好日子里,华东地区煤炭生产、出口、深加工重要基地、山东省三大化工产业基地之一的中国500强企业兖矿集团喜报频传,集团公司董事长、党委书记王信荣膺全国企业优秀党委书记称号。近年来,以王信为首的矿党政以科学发展观为指导,创造性地推进党建工作,大力推行“走出去”和“请进来”相结合学习方式,党委书记王信还亲自带队赴国内外先进企业学习考察,有效提升了各级领导班子和党员干部的科学发展意识。

孟电集团董事长事迹上荧屏

近日,以孟电集团董事长范清荣为主人公原型的电影《太行骄子》在北京举行首映式。影片讲述了河南辉县市孟电集团董事长范清荣为响应国家“上大压小,节能减排”的号召,毅然决定炸掉自己创办的价值十多亿元的“小电厂”,克服重重困难,积极发展循环经济,变废为宝,带领孟电人建设新电厂,实现了“节能”、“减排”、“高利益回报”的故事。

沂蒙老干部进京举办书画展

为庆祝建党90周年,6月20日,山东省临朐县老干部书画进京展在中国老年书画研究会举办。本次由临朐县老干部书画研究会组织的为期一周的展览,共展出作品140件,其中书法78件、绘画62件,作品主题突出、内容丰富、风格各异、多姿多彩。临朐县老干部书画研究会创建于2002年,现已有会员300余人。临朐县地处沂蒙山区,是文化部命名的“中国现代民间绘画画乡”、“中国社会文化先进县”、“全国文化模范县”。

综合

荣成产业技术创新活动周举行

近日,由威海市人民政府、山东省科技厅、中科院沈阳分院主办,荣成市人民政府、威海市科技局承办的第三届山东荣成产业技术创新战略联盟活动周成功落幕。本次活动周期间,荣成市共有35家企业与34所高校院所、投融资机构达成了52项合作协议。

荣成产业技术创新战略联盟活动周着重突出传统产业升级和培育新兴战略产业,以谋求合作的实效性为前提,以促进合作的创新性为要求,为校企双方、企业与投融资机构之间搭建交流、推介、合作的平台,推进双方务实合作,推动荣成市创新型城市建设。此次活动为企业间的合作带来了众多的机遇。荣成市政府此次担当了“保姆”式的角色,通过产业技术创新战略联盟活动周,为企业、机构等搭建对接合作的平台,实现了政府部门的角色由管理模式向服务式的转变,在经济结构调整中担当了重要的作用。”荣成华泰汽车有限公司副总经理李志忠告诉记者。

在“搭台”过程中,荣成市政府真正摸清企业所需、所急,主动做工作,上门请专家,创造性地做细致服务。在活动前期,他们对企业进行走访调研,了解企业的技术、融资需求,有针对性地邀请院校和投融资机构,使企业与高校院所、投融资机构在达成共识前,对彼此的情况有了清晰的了解,最终保证了合作的成功率,使产业技术创新战略联盟活动周没有流于形式,取得了真正的实效。

行业

悠易互通提“中国受众网络”概念

2011年6月8日,中国受众网络——2011悠易互通新品发布会在北京圆满落幕,发布会就“中国受众网络”的新概念展开了激烈讨论,与会嘉宾一致认为,在受众碎片化的形势下,悠易互通适时提出“中国受众网络”概念,颠覆了传统的广告思维,开辟了新的营销逻辑,技术驱动下的中国受众网络是未来广告发展的新行标。“中国受众网络”的核心价值是拥有庞大鲜活,并且实现了分类化管理的网络受众数据库。

电商商务服务联盟北京成立

中国B2B电子商务服务创新论坛暨2011中国电子商务新锐扶持计划发布会日前在北京举行。由商务部直接指导,北京电子商务协会主办,由中国网库联合银联、艾瑞咨询集团、新华信集团、移众传媒、中国中小商业企业协会共同发起的“中国B2B电子商务服务联盟”在本次论坛上宣告成立。联盟斥资3000万元隆重启动2011中国电子商务新锐扶持500家企业成为“行业细分,品类为王”实践的成功标杆。

植发援助金公益活动正式启动

由世界联合创新医学科技(北京)中心主办、北京雍禾植发技术研究院承办的“全国关爱师生植发援助金大型公益活动”日前在北京正式启动。中华慈善总会、卫生部全国卫生产业企业管理协会等相关单位领导出席了此次活动。6月22日至9月10日为“雍禾关爱师生植发援助金”活动报名时间,援助项目将涉及十余项植发分类项目,报名对象为有植发需求的教师和学生,最终经审核确认后的援助对象,将会领取3000—8000元的植发援助金。

ABB:欢迎欧洲最低能效标准

针对低压电机的欧盟最低能效标准法规于2011年6月16日开始生效,这是欧洲在提升低压电机能效方面的一个里程碑,全球电力和自动化领导企业ABB集团对这一新能效等级规定的实施表示热烈欢迎。据国际能源署的最新统计,工业用电占全球电力总消耗的约42%,其中2/3被工业电机所消耗。所以,任何提升电机能效的法规都对降低能源消耗和碳排放具有重大意义。

展会

国际络病学大会近日郑州召开

2011年6月17日至19日,由中国工程院医药卫生学部、中华中医药学会等共同主办的第七届国际络病学大会在河南省郑州市召开,这是国内外中西医专家充分利用本次国际学术盛会建立的学术平台。络病学——个古老又极富创新魅力的中医理论,近年来,成为中西医研究的焦点与热点。研究提出中医经脉包括络与脉络,络病学说与络络学说相互联系又相对独立共同形成了完整的经脉理论,充分显示出络病的蓬勃生命和光辉前景。

嘉捷企业汇助力中小企业服务

6月15日,由北京经济技术开发区科技局、大兴区科委、中国中小企业协会主办,嘉捷科技园承办的“嘉捷企业汇中小企业发展论坛暨嘉捷与民生银行战略合作签约仪式”在北京亦庄举行。本次论坛以“赢在‘十二五’,升级在亦庄”为主题,就“加快转型升级是中小企业发展的唯一出路”、“当前宏观经济分析和宏观政策走向”、“中小企业如何突破发展瓶颈实现创新升级”等话题进行了研讨。嘉捷企业汇目标是打造出一体化的商业模式,力求成为每个中小企业的大管家。

隧道光面爆破技术交流会召开

近日,由巴陕公司工程二处组织的隧道开挖光面爆破技术交流会在中铁一局四公司桃巴项目LJ13合同段八庙隧道施工现场召开。中铁一局四公司桃巴项目为了更好地提高隧道光面爆破效果,按照项目部精细化管理目标,在2011年5月1日至6月1日进行了八庙隧道出口左洞开挖的爆破开挖工作,直到最佳参数,目前效果明显,在桃巴项目全部隧道进行推广,受到业主及兄弟单位的高度评价。

达索系统2011年中国论坛举行

全球3D技术和产品全生命周期管理解决方案厂商达索系统公司日前在北京举行“达索系统2011年中国论坛”,200余位来自国内航空航天、汽车制造、新能源、高科技等行业的知名企业高管参加了此次盛会。此论坛为国内制造业企业了解全球最新行业趋势提供了一个交流互动的平台,让他们更好地通过可持续性创新来提升企业核心竞争力,为中国从“中国制造”向“中国创造”的转型作出贡献。

临涣矿青工和家人同签安全合同

日前,在淮北矿业临涣矿综采预备区会议室,近百名青工和部分青工家属济济一堂,举行亲情安全承包合同签订仪式。这是该矿关工委在“五老”话安全工作中发动亲情辅助青工保安全的一种形式。签字仪式开始,关工委负责人就组织亲情签订安全承包合同的目的、意义、考核、奖励办法作简要说明,并宣读了《青工亲情安全承包合同书》。接着,五对青工夫妇登台签字。他们手挽手喜悦登台,并肩严肃签约,显示出夫妻关爱信任、家庭和睦幸福。

中国和谐服务工程服务8.9亿人

由中国宋庆龄基金会、全国老龄工作委员会办公室、中国红十字会总会、中国残疾人福利基金会和五丰投资集团共同发起,中国和谐服务工程近日正式启动。该项工程旨在推动公益慈善事业发展,通过语音呼叫平台系统和综合服务网络,为相关人群提供医疗保健、安保监护、生活服务、维权保障、金融保险等200余项服务内容,推动全社会对老年人、残疾人、妇女和未成年人进行关注,目标服务对象达8.9亿人。据悉,工程与企业合作中所获得的收益将悉数返还到公益慈善事业中。

公司

天津市房地产集团荣获大奖

近日,由中国外商投资企业协会、中国保护消费者基金会、中国民(私)营经济研究会、中国环境新闻工作者协会共同主办的“2011中国企业社会责任年会”在北京隆重举行。天津市房地产开发经营集团有限公司荣登“中国企业社会责任特别大奖”荣誉榜第4位,连续两届成为全国房地产行业 and 天津市惟一获此殊荣的国有企业,集团同时荣获“中国企业社会责任环保奖”。

PROMISE 产品获2011台北大奖

近日,磁盘阵列领导厂商PROMISE宣布其Vess-RAID系列产品,荣获2011年台北Computex展BEST CHOICE AWARD大奖殊荣。PROMISE营销长张其珍表示:“VessRAID系列产品采用多种创新的设计,可提供中小企业用户简单实用,又兼具妥善数据保全的存储产品。VessRAID还导入了多种绿色节能设计。”针对绿色存储GreenRAID的需求,VessRAID采用了能源转换率较高,通过80 PLUS认证之电源供应器,可为中小企业有效节省电力支出,省下达70%的电力。

安踏赞助“奥林匹克日”长跑

日前,第25届“奥林匹克日长跑活动”正式在北京开跑。来自沈阳、南京、深圳等其他8个城市的数万名体育爱好者分别在所在城市以全民健身的方式为已经拥有117年历史的国际奥林匹克日(6月23日)庆生。作为中国奥委会战略合作伙伴和本次活动的赞助商,安踏品牌总裁郑捷也出席了本次活动,与各级领导一起向国际奥委会委员、全国青联副主席杨扬,广东东莞男篮球员刘晓宇等代表颁发了活动证书。

三菱综合材料解决环保难题

在日前举行的中日绿色博览会上,日企三菱综合材料展出了人们普遍认为环境问题中很难解决的土壤、废水污染的环境净化项目,受到了媒体和政府的关注。集团拥有净化处理受重金属污染的土壤、河川技术、经验 and 成果,并可以提供立案咨询、工程分析、施工、土壤净化、分析评估等一站式解决方案。该企业此次展出了具有世界一流水平的环境净化技术,主要有土壤净化技术、下水污泥处理技术、重金属污水处理技术。

IBM 庆祝百岁并发布新品软件

成立于1911年6月16日的IBM近日举行其诞辰100岁的庆典活动。IBM公司董事长、总裁兼首席执行官彭明盛指出,在过去的100年里IBM得到的最重要经验就是,为了获得长远的成功,你必须着眼于长期来进行管理。“对于IBM人来说,着眼于长远的思考意味着不断迈向未来。”以“敏捷 转变 成长”为主题的IBM IMPACT 2011高峰论坛日前在北京举行,会上,IBM发表了《高速工作、高效工作、智慧工作》白皮书,全面升级业务流程管理系列产品并发布WebSphere的最新软件。

SMS Meer 新型无缝钢管设备投产

日前,由SMS Meer向中国钢管制造商——江苏华菱钢铁钢有限公司提供的新型高效优质精轧机无缝钢管设备正式进入调试阶段。该设备的投产将大大降低江苏华菱无锡工厂的检修维护周期,进而大幅度提升该工厂的生产效率。据初步估计,未来该厂的年产量将达到50万吨。该生产线主要围绕侧向换辊式6机架三辊连轧管机构成,其机架可从侧面进行切换,这样的设计极大方便了后续的检修服务工作。