

合同期30年,每年680亿立方米天然气,每千立方米差价50美元,啥概念?

算下来,进口俄罗斯天然气,中国将多支付1020亿美元

价差太大!

中俄天然气谈判拉锯战胶着

长达10年的中俄能源谈判再一次止步于天然气价格的定夺上,由于双方价格分歧较大,最终无法按计划如期签订协议。

双方意向价格每1000立方米相差50美元,按30年合同量算,如果中国接受俄罗斯提出的价格,那么中国将多支付高达1020亿美元的购气款。

业内人士分析,中俄两国在能源领域合作“前景光明,但道路曲折”。尤其在天然气的谈判上,中俄双方的拉锯战将会持续。

“目前国内的天然气供应量远不能满足市场需求,虽然我国的页岩气储量非常可观,甚至还超过了俄罗斯,但由于受技术、工艺等方面的制约,未来很长时间内还是需要依赖进口气源。”国务院发展研究中心一名专家如是说。

千亿差价难解

中俄双方就天然气合作的多次会晤中,虽然两国领导人都希望尽快签署合同,但价格差价一直是阻碍两国打破僵局的关键所在。

“主要就是价格,算下来,我们多支出的费用非常庞大。”中石油集团一名内部人士对本报记者说。据其透露,在中石油与俄罗斯天然气工业公司的谈判过程中,中方表现出了极大的诚意,中石油董事长蒋洁敏甚至与俄罗斯天然气工业公司总裁进行了长达4个昼夜的紧张谈判。

谈判中,中石油方面将每千立方米的价格从最初的200美元提到250美元,但俄罗斯仍然坚持向中国收取与欧洲同样高的输气费。

在5月底中俄能源的第七次会晤中,双方计划敲定为期30年、每年680亿立方米的天然气合约,而如果按照俄罗斯报出的价码,这就意味着中方每年将多支出高达34亿美元的费用,在合约价格不受外界因素波动的情况下,30年合作期内,中方需要支付的超额费用则总计1020亿美元。

“我们从土耳其、澳大利亚进口天然气的价格是165美元,远远低于俄方的要价。”国务院发展研究中心专家对本报记者说。

与此同时,上述中石油人士还指出,左右天然气价格的另一原因还在于天然气管道的建设问题。“在天然气管道铺设上,俄方的条件是,使用中方提供的贷款建设管道一个价,或者由其自行出资又是一个价。”中石油集团内部人士说。

中方主动权日增

虽然一波三折的中俄能源合作波澜不断,但在天然气的合作上,业内人士表示,中俄谈判的主动权或将逐渐向中方倾斜。

“此前欧洲是俄罗斯天然气的主要出口对象,但随着欧洲天然气市场需求的逐步减少和液化气的增加,俄罗斯开始面临新的压力。”中国能源网首席信息官韩晓平表示。

与此同时,中国市场对天然气需求的持续加大则让俄罗斯看到了新的利益增长点。

中海油一名不愿透露姓名的专家向本报记者透露,中俄在天然气领域暂时的僵局或将成为影响下一轮谈判的重要节点,在博弈胶着的情况下,中方延后签约期无疑将为接下来的磋商增加筹码。记者了解到,目前,欧洲几大公司纷纷向俄罗斯施加了修改天然气合同的压力,并提出了将长期合同价格与现货市场价格挂钩的要求。

而在俄罗斯坚守天然气价格底线的同时,中方逐步拓展天然气供应渠道多元化也成为“威胁”俄方的另一因素。

在与俄方10余年的谈判中,中石油相继建设了中土和中缅天然气管道,以及接收澳大利亚和中东液化气的终端。此外,哈萨克斯坦刚刚和中国就提高中土天然气管道的运输能力达成协议。

除此以外,中石油集团消息,中石油还计划也从也门进口天然气。

“中方进口天然气途径的多元化将使俄罗斯在价格谈判上越来越被动。”中海油人士说。

据《21世纪经济报道》

国际货币基金组织 本周面试总裁候选人 本月30日前有望完成选举



←拉加德

卡斯滕斯→

谁将胜出?



国际货币基金组织20日宣布,该组织本周将对墨西哥中央银行行长阿古斯丁·卡斯滕斯和法国财政部长克里斯蒂娜·拉加德进行担任基金组织总裁的面试。

总部位于华盛顿的国际货币基金组织当日发表声明说,由24位执董组成的执行董事会21日将对卡斯滕斯进行面试,23日将对拉加德进行面试。

国际货币基金组织执行董事会13日宣布,卡斯滕斯和拉加德两位候选人将最终竞争新一任基金组织总裁的职位。

该声明表示,两位候选人在接受执行董事会面试的过程中,将会陈述对基金组织和各成员国面临主要政策议题的观点;执行董事会预定28日举行会议,对两位候选人的强项进行商讨,力争在预定的本月30日之前完成新总裁的遴选。

国际货币基金组织指出,执行董事会希望通过在执董会议上达成共识的方式选出新总裁,否则将会通过投票的方式来选出新总裁。

自国际货币基金组织前总裁多米尼克·斯特劳布·卡恩因涉嫌性侵犯在美国纽约被捕并于5月18日宣布辞职后,关于该组织新总裁人选的争夺成为国际热点话题。

据新华社电

66 看世界

塑料钞票

6月20日,加拿大财政部长吉姆·弗莱厄蒂出席在渥太华举办的新闻发布会。

加拿大中央银行——加拿大银行当日在渥太华总部公布了用特殊塑料制成、包含先进防伪技术的新型塑料钞票,分为100加元和50加元两种面值,以遏制在货币流通领域的高技术犯罪并节约印制钞票费用。

新华社发(克里斯托弗·派克摄)



欧盟给希腊财政整顿下达最后通牒

欧盟20日给希腊下达了为期两周的最后通牒,要求希腊在7月3日之前必须通过新的财政紧缩方案,以作为获得第五笔贷款的条件。第五批贷款金额120亿欧元(约合172亿美元)。

目前希腊债务总额接近3400亿欧元(约合4917亿美元),相当于国内生产总值的150%,这一规模使得很多分析师认为希腊的债务违约在特定时间内难以避免。

英国政府出资最高5亿英镑支持首次购房者计划

英国负责住房事务的国务大臣格兰特·沙普斯20日正式发起支持首次购房者计划,未来两年政府和建筑商将共同出资最高5亿英镑(约合8.1亿美元),帮助超过万名首次购房者圆住房梦。

根据这项计划,首次购房者在购买新建住宅时,可获得政府和建筑商联合提供的相当于房款20%的贷款,这笔贷款5年内不用支付利息,还可在出售房产时才偿还。

英国萨维尔咨询公司今年年初发表分析报告说,英国首次购房者的平均年龄上升到36岁,完全靠自己的能力的首次购房者所占比例2010年为17%。

“黑莓时代”面临终结挑战

“黑莓”手机厂商RIM公司的股价本月17日大幅下跌21%,引起外界关注。分析家认为,股价跳水的原因是公司在推出新产品方面表现不利,在同苹果公司和谷歌公司的竞争中处于劣势,“黑莓时代”面临终结挑战。

以上据新华社

国美10年影响河南

河南国美十周年庆典系列报道之 漯河突围

2006年,国美电器进驻漯河 同年,国美以869亿多元年销售额 蝉联中国家电连锁业第一

国美“连锁商业帝国”的超速成长

如何突围二级市场?从2003年,河南国美开辟出第一家二级门店开始,一直在积极探索二三级市场的发展战略。河南国美电器总经理张峰曾打了个形象的比喻:“每一个中心城市将开设一家核心门店,然后在周围县城再开三个左右小门店,形成众星拱月之势。这样就可充分发挥国美的物流配送等优势,改变当前电器连锁连而不锁的局面。”

2006年,国美电器在漯河的第一家门店开业,2007年漯河第二家门店随之开业。从那时起,国美电器扩张计划成功书写。

晚报记者 熊维维

覆盖庞大网络,稳居行业榜首

国美电器从1987年创立至今的短短24年中,由北京珠市口一个不足100平方米的小店,超速成长为一个构架在中国的“连锁商业帝国”,其零售额连年高居内地家电连锁业的榜首。

2006年,国美进驻漯河。当时,根据国家商务部商业改革发展司最近公布的2006年全国连锁企业排名,国美电器以869亿多元的年销售额连续四年蝉联中国家电连锁业第一,把第二名远远地抛在身后。

在河南市场,国美电器近年来同样发展迅猛,直至今天,国美电器门店发展至目前的覆盖郑州、安阳、濮阳、商丘、新乡、漯河的近40家卖场的庞大网络,并在群雄争霸的2011年五一黄金周,河南市场取得了销售额第一的佳绩,牢牢占据着中原家电连锁业的领军地位。

进入2011年以来,国美继续高歌猛进,连创新高,继续稳固地占据着家电连锁领袖的地位。与此同时,各方的荣誉也如潮水一般涌向国美。

几年来,河南国美连续取得年度消费者最信赖的专业卖场、年度供应商最信赖的商场、年度河南最佳雇主企业、年度中原先锋企业等一系列荣誉,全面体现了河南国美在中原地区的王者地位。

结盟家电厂商,联合抑价让利

低价策略一直是河南国美秉持的经营理念,国美电器主要是通过上游厂家签订大单采购、独立包销、直供等方式,把利润空间让给终端消费者,因此,国美在家电圈还有“价格杀手”的称号。

国美还通过与厂家深度合作,节省成本,让利给消费者。去年,国美电器与海尔、美的、夏普、三星等国内外电器供应商签订了深度的合作协议,扩大与供应商的采购政策,优化了供应商和合作商的采购模式,促进双方经营成本的降低,令双方投入产出效率达到最大化。

比如,国美电器通过对1400多家终端门店的销售和经营情况进行分析,能够及时洞察消费需求并将准确的数据与供应商共享,实现整条产业链的即需即采和即需即供,从而消除库存风险,降低产业链成本。同时,在卖场需求数据的指导下,供应商针对卖场订单制定的差异化产品比例将大幅增长,产品更加符合消费需求。

张峰称,国美电器作为中国家电连锁行业的开创者和领导者,目前国美电器品牌价值为553亿元。国美集团已将近有25年的历史了,来到河南已经10年。在河南10年发展历程中,国美电器通过不断创新和精益求精的精细化经营,领导着家电连锁行业快速健康地发展。