

发改委成都密议天然气价格改革

专家建议实行管网与气源分离,逐步让上游和终端领域市场化

□本报特约记者 秦风

去年引发全国媒体暴炒的发改委成都会商成品油定价机制一事最终为中国油改定下了基调。时隔半年之后,国家发改委再度赴成都举办研讨会,这次的主题则指向了天然气价格。在业内看来,此举有可能成为今年天然气价格改革的风向标和前奏。



价改重点 解决不同气源造成价格巨大落差问题

记者近日从一位与会的行业人士处独家获悉,发改委上月25日到30日再次召集全国各省的地方发改委、物价局、中石油、中石化、燃气集团、燃气协会等相关单位齐聚成都,举行“天然气价格改革研讨会”。

据这位行业人士透露,此次研讨会内容涉及天然气市场形势分析、国内外天然气定价经验介绍、国内天然气价格改革思路研讨、燃气企业事故分析等。之前受发改委委托进行天然气

价格改革调研的一支专家评审团及其他一些行业人士在此次会议上就天然气价改的最新设想进行研讨。

该人士告诉记者,此次会议提出的一个重要改革设想是管网与气源分离。根据这一思路,国家应当逐步让上游和终端领域市场化,只对管网实施垄断经营。

也有专家在会上提出,今后天然气价格应充分考虑不同气源的因素,通过政策调节目

前不同气源价格差距过大所带来的定价问题。

随着国内天然气气源的多元化,不同气源间已形成巨大的价格落差,如西气东输和海上气田的气价就相对便宜,从国外购买的LNG则成本较高,两者价差高达一倍。这三种气源到达管网后的价格不统一将引发定价困扰:卖得高没有竞争力,价格低了有些气源就会亏本。

“如果采取管网与气源分离,今后即便上游气源的价格

不同,中央和地方政府仍可通过税收等手段调节管网进价。

例如,对进口的LNG就可少征甚至不征增值税。如此,政府既可保证企业开发销售天然气的积极性,又可充分掌控这一战略资源的运行。”该人士说。另一位也参加了此次会议的政府官员则向记者透露,这次会议还重点介绍了管线输配费价格的现状。作为天然气终端价格的一个重要组成部分,输配费价格一旦调整将直接影响下游气价。“目前看来,输配费价格未来肯定要涨,但怎么涨、何时

涨都还没有定。”

“对中国天然气价格改革而言,当前最大的制约就在于单一管网、单一气源。如果能放开气源,当然就可引入市场竞争,但前提就是管网和气源必须分离。”中国石油大学工商管理学院副院长董秀成在接受记者采访时说。

据他透露,很多发达国家都是采取专门成立一家管网公司的做法来独立运作天然气输送。中国也可以借鉴这一做法,同时也应加强管网建设,改变管网不发达的短板。

道运输天然气的费用。在管道运输总费用不变的情况下,用气均衡的用户可比用气不均衡的用户少支出管道运输费用。

“当然,由于国内天然气市场总体上仍处高度垄断,天然气价格改革无论在方案制定还是推行上都存在不小的难度。但相比之下,理顺成品油定价机制的难度可能更大。”上述行业人士对记者说。

的主要内容包括:“理顺价格收费,使之桥归桥、路归路;完善价格机制、确保各类差价的合理;实行两部制价格”等。其中,两部制价格就是分“容量费”和“计量费”两部分计价,所谓“容量费”,就是固定资本的补偿,包括固定器制补偿、初期建设费用等;而“计量费”是包括管道的维护费用、人员工资、利润等。此举可使用户公平负担管

的费用。在管道运输总费用不变的情况下,用气均衡的用户可比用气不均衡的用户少支出管道运输费用。

“当然,由于国内天然气市场总体上仍处高度垄断,天然气价格改革无论在方案制定还是推行上都存在不小的难度。但相比之下,理顺成品油定价机制的难度可能更大。”上述行业人士对记者说。

对此,中国城市燃气学会顾问李献佳告诉记者,天然气涨价的成本不应当都由民用用户来承受。从发达国家经验看,民用天然气涨价都有一个警戒线,一旦突破这个警戒线,用户就会用电力来代替天然气,到那时天然气行业反而得不偿失。

价改步骤

值得注意的是,专家评审团此次还向大会递交了一份《中国管道天然气配气价格研究》报告,其内容包括管道配气现状、配气价格形成基础、配气价格管理体制、价格构成等。报告对上游井口价、中游管输价、门站价等价格形成机制分别予以阐述。

不仅如此,在此次研讨会上

先商品化再市场化

上还透出一个重要信息:今后国内天然气价格改革的方向是先商品化、后市场化,最终目标要与原油价格接轨。“所谓商品化就是把天然气视作商品,这是解决国内外天然气价格倒挂等问题的重要手段。”上述行业人士说。

“天然气本来就是商品,只

不过一直受到高度计划的约束。而商品化的提法其实是为了规避市场化的概念。由于天然气价格一步到位市场化基本不可能,所以就采取两步走的策略。但要实现真正的商品化还有一个漫长的过程。”董秀成对记者说。

记者从此次会议的一份纪要中看到,燃气价格商品化改革

的主要内容包括:“理顺价格收费,使之桥归桥、路归路;完善价格机制、确保各类差价的合理;实行两部制价格”等。其中,两部制价格就是分“容量费”和“计量费”两部分计价,所谓“容量费”,就是固定资本的补偿,包括固定器制补偿、初期建设费用等;而“计量费”是包括管道的维护费用、人员工资、利润等。此举可使用户公平负担管

的费用。在管道运输总费用不变的情况下,用气均衡的用户可比用气不均衡的用户少支出管道运输费用。

“当然,由于国内天然气市场总体上仍处高度垄断,天然气价格改革无论在方案制定还是推行上都存在不小的难度。但相比之下,理顺成品油定价机制的难度可能更大。”上述行业人士对记者说。

对此,中国城市燃气学会顾问李献佳告诉记者,天然气涨价的成本不应当都由民用用户来承受。从发达国家经验看,民用天然气涨价都有一个警戒线,一旦突破这个警戒线,用户就会用电力来代替天然气,到那时天然气行业反而得不偿失。

中国应打造铁矿石供应链“利益共同体”

□本报记者 徐虞利

铁矿石上游供应链的稳定逐渐受到重视。昨日在成都举行的2007铁矿石供应链高峰论坛上,中国钢铁工业协会常务副会长兼秘书长罗冰生表示,现在亟需探讨建设铁矿石供应链的模式,中国钢厂应抓住时机建设长期、稳定、安全的铁矿石供应链。

预计今年铁矿供应充足

罗冰生表示,从2006年以来,全球铁矿石海运贸易的供需关系正处在由趋紧向趋缓、并有可能出现供大于求的方向发展;近年来,全球对铁矿山的投资不断加大,产能不断增加,全球铁矿石的总体供给能力明显提高,



推动全球铁矿石生产量、海运贸易量不断提高,特别是2008年将有FMG等一批新建矿山投入生产,有利于供需关系向缓和

的方向发展;在这种发展态势下,为我国钢铁企业建设长期、稳定、安全的铁矿石供应链,提供了难得的有利机遇。

当前,长期贸易和现货贸易是我国铁矿石进口中的两种贸易方式。与发达国家相比,我国铁矿石市场现货比例过高。中国五矿化工进出口商会副会长严

邦松向记者表示,由于日、韩钢厂与印度企业签订了长期协议,印度铁矿石征税对其影响甚微。如果中印双方能够签订长期协议,将有利于双方贸易正常秩序的发展。

严邦松还提出,招标方式也是值得考虑的一种贸易方式。印度供应商曾经通过招标的方式向中方出售铁矿石,结果哄抬了铁矿石价格。通过招标来购买铁矿石,中方可以从中选择供应商,从而降低价格,节约成本。

铁矿供应链应向深度延伸

近期海运费的高涨也使得中国钢铁业界意识到铁矿石的供应链并不只是矿山这么简单,两年前暴露出的这个问题

现在越发明显了。罗冰生在会议上首次提出,中国钢厂应从铁矿石作为大宗贸易商品的特性出发,在追求铁矿石贸易中钢厂和矿山实现双赢的同时,应当进一步向深度延伸,形成矿山、海运、钢厂或矿山、海运、贸易商、钢厂的利益共同体,实现各方共享利益。

比如采用长期供矿合同、长期海运合同或长期代理合同等方式,明确钢厂、贸易商、海运、矿山等各方在产业链中,各自的专业化分工,在共享利益的前提下,建立长期稳定的互利合作关系;同时以大型钢铁企业集团为主,通过长期供矿合同、长期海运合同,建立钢厂、海运、矿山以及商贸企业在内的铁矿石供应链。

中石化集团提出,到2010年,万元产值综合能耗从2005年的0.88吨标煤降到0.7834吨标煤,相当于节约1035万吨标煤。80%以上的企业达到清洁生产企业标准,外排主要污染物COD和二氧化硫总量分别减少10%以上,危险固体废物处理利用和妥善处置率达到100%。5年累计节约用水8亿立方米,万元产值取水量达到30立方米,采出吨原油取水量4.3立方米;加工吨原油取水量0.8立方米;工业用水重复利用率提高到95%以上。

“十一五”期间,中石化集团计划投入163亿元,扩大加氢和重整能力,全面生产新标准清洁燃料。

巴西石油公司拟大量出口甘蔗乙醇

□据新华社

国有的巴西石油公司15日宣布,其计划今年出口甘蔗乙醇8.5亿升,主要出口对象是美国、委内瑞拉和尼日利亚。

巴西石油公司供销部经理罗伯托·科斯塔在接受采访时透露,到2011年该公司的甘蔗乙醇出口将达到35亿升。为了满足日本市场的需要,日本三井公司正在与巴西石油公司进行谈判,以结成甘蔗乙醇生产联盟。另外,巴西石油公司已向美国出口了1200万升甘蔗乙醇。不过,科斯塔说,这一数量与巴西各公司2006年共28亿升的乙醇总出口量相比较有限。

据悉,美国为保护本国以玉米为原料的乙醇市场,除了对巴西甘蔗乙醇规定了2.5%的进口税外,每加仑还要征收54美分的附加税。即便如此,有数据显示巴西去年向美国的甘蔗乙醇出口额是达到了12亿升,出口额为7.48亿美元。

中钢协鼓励钢企多参股海外矿山

□本报记者 徐虞利

在昨日举行的2007铁矿石供应链高峰论坛上,业界人士均表示,控制上游资源,增加铁矿石自给能力,才能确保铁矿石中长期保持稳定供应。

中钢协常务副会长兼秘书长罗冰生提出,从保障铁矿石长期稳定安全供应的要求考虑,直接控制的资源比较合理的比例应当超过三分之一,甚至60%以上。中国钢铁企业应当采用海外投资办矿或联合投资办矿等方式,参股海外矿山公司,取得对铁矿石资源的直接控制权。

罗冰生认为,海外投资办矿宜采用多元化方针,除巴西、澳大利亚外,应当关注并增加对东南亚、加拿大、南非、南美等铁矿石资源的投资开发力

中国钢企欲破解海运费畸高难题

□本报记者 徐虞利

目前,国际铁矿石贸易中的海运费畸高已成为铁矿石价格居高不下的关键因素。昨日,中国冶金矿山企业协会副会长邹健向记者表示,其主要原因是现货贸易商替中国钢厂租船这一方式推高了海运费,这一方式相当于租船运费由卖方定而由买方买单,这肯定会导致人为炒作。不过,中国钢企开始采取措施改变这一方式了。

邹健透露,现在国内钢厂从巴西、澳大利亚、印度等地进口现货铁矿石中有相当比例是由当地的现货贸易商替中国钢厂租船,再由钢厂买单,试想卖方肯定也会在运费上达到自身的

利益最大化,导致运费走高,最根本的解决措施就是铁矿石现货贸易的海运费由最终的买方钢厂决定。事实上,国内钢厂也已经开始行动控制海运成本。据南京钢铁联合有限公司总经理杨思明介绍,该公司已通过改变租船方式、根据市场价格进行比价、抢抓最佳时机签订租船协议、加强港口接卸协调减少滞期费用等一系列有力措施,有效地控制了海运费的上涨。并组建了自己的航运公司,承担部分运输业务,按船运市场价格进行独立核算,参照船队的实际成本,通过招标方式,有效控制与引导周边船运市场价格。

对于中钢协提出的钢厂

按区域划分进行企业间海运协作的设想,南钢也已经开始动作。据了解,南钢通过与周边钢厂实现信息共享,根据各自合同整合月度或年度现货运输计划,采取集中招标、联合谈判、独立签约的方式,通过联合运作,进一步压低海运价格。同时探讨通过申请无船承运人资质,丰富目前单一的租船形式,将风险降至最低并实现对长期运输风险和成本控制。杨思明表示,南钢还将与船东或矿山以合资形式建造船舶或组建船队,建造更大的30万吨级船舶,进行连续航次的铁矿石贸易运输。

而最近在海运市场表现较为抢眼的首钢也提出,到“十一