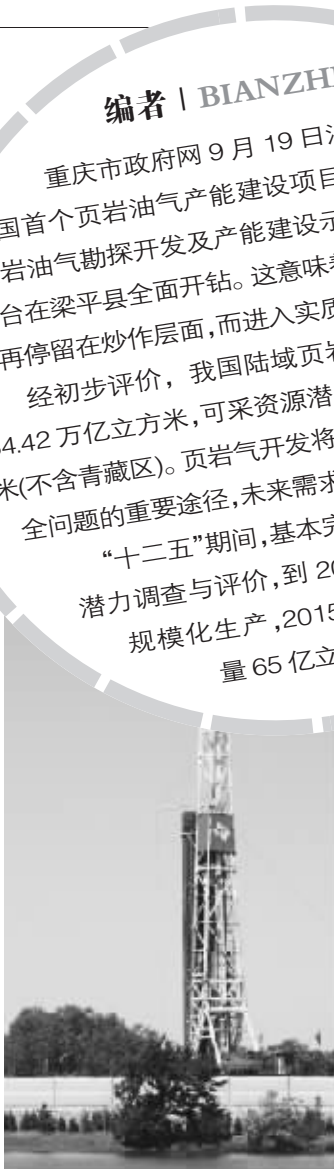




全球追捧页岩气开发技术储备是关键

自从9月10日国土资源部发布公告称公开招标投资页岩气探矿权以来,业内关注页岩气的热度一直没有减退。

此前,美国页岩气革命的成功也引起了全球对于页岩气开发的追捧。

根据相关数据显示,目前页岩气井的单位产量能够达到传统天然气井的32倍,而成本仅为天然气的2倍,所开采成本从2007年的73美元/千立方米下降到了2010年的31美元/千立方米,仅为同期天然气成本的60%。

对于目前业内对于进入页岩气开发市场不断上涨的热情,中石油规划总院油气管道工程规划研究所副所长杨建红9月18日,在钢管行业高峰论坛上表示,我国进行页岩气开发,技术储备是关键。应该看到目前国内技术与美国的差距,还需要时间来进行准备。目前,国内哪家公司能做到年开采量20亿立方米,就已经算是很突出。对于页岩气涉及到的管道建设,可以采取自建、合建、代输、统销多种方式。

相关专家建议称,无论是页岩气开发还是管道建设,都应该引入竞争机制,有进入和退出的完善条例。在2015年左右对页岩气开发通过补贴支持发展,2020年应纳入价格形成机制。

杨建红表示,对于气管道建设,应以气体产品为主,液体为辅;以属地利用为主,外输为辅;管道作为区域性管网的组成部分;气田与中心城市的管道是国家鼓励的管道。

(钟透)

填补发电资源空缺

近些年,随着我国页岩气市场的开放,无论是与页岩气行业相关的企业还是八竿子打不到一起的企业纷纷崭露头角,开始角逐页岩气市场。今年3月份,随着国土资源部



不再停留“口头”国内首个页岩气产能项目开钻

冲刺年采百亿立方米8个页岩气钻井平台在重庆全面开钻

9月19日,重庆市政府网的消息称,全国首个页岩油气产能建设项目中石化梁平页岩油气勘探开发及产能建设示范区8个钻井平台在梁平县全面开钻。

《每日经济新闻》记者注意到,重庆近来在页岩气领域动作频繁。9月10日,国土部正式公布了页岩气探矿权招标公告,全国共20个区块将于10月25日进行公开招标。其中,重庆有三大区块上榜。

重庆市长黄奇帆公开表示,重庆明确了三管齐下的页岩气全面发展战略:一是加快推进页岩气的勘探开采工作,力争到2015年形成15亿~20亿立方米的年开采量,到

2020年形成约100亿立方米的年开采量;二是着眼今后页岩气开采量的增加,谋划布局天然气化工产业;三是针对页岩气开发需要而提供采掘设备和技术服务。相关能源专家指出,100亿立方米的年开采量,堪比重庆全市两年的用气量。

重庆如此热情开发页岩气,不仅是自身拥有巨大的页岩气资源,更是想破解在经济高速发展过程中所面临的能源困局。公开报道显示,重庆是西部唯一的电力净输入地区,从2004年起也从煤炭净调出地区转变为净调入地区。目前重庆电力和煤炭消费30%靠外购,中长期则将上升到50%。预计到2015

年,重庆市用电负荷将达到2100万千瓦。

“面对页岩气这块诱人的蛋糕,地方政府都想分一杯羹。”国家能源专家咨询委员会委员林伯强教授向《每日经济新闻》记者表示。

“一旦重庆页岩气开发利用好了,将使渝东南、渝东北变成中国内陆的沙特阿拉伯。”黄奇帆说。

在2012达沃斯夏季论坛上,重庆市发改委主任杨庆育向重庆当地媒体表示,重庆已知的页岩气储量约为13万亿立方米,约占全国总量的10%。可开采的页岩气储量约为21万亿立方米,位居全国第三位。

(刘林鹏)

【链接企业】……………

重庆组建页岩气技术服务公司

9月11日,重庆地质矿产研究院与新加坡斯伦贝谢油田公司合资组建的页岩气技术服务公司在渝签订合作合同。合资公司将立足重庆,面向全国,为页岩气的勘探开发提供技术服务,这标志着重庆页岩气的全面发展战略迈出了重要的一步。据介绍,重庆市委、市政府已决定将页岩气的开发利用列为今后5~10年的一项战略措施。斯伦贝谢公司在页岩气开发领域拥有成套的核心技术和专利,将为重庆开发利用页岩气提供技术支撑。

页岩气探矿权首次向全社会公开招标

投标人条件要求

- ★在中华人民共和国境内注册的内资企业或中方控股的中外合资企业,注册资本金应在人民币3亿元以上,具有良好的财务状况和健全的财务会计制度,能够独立承担民事责任。
- ★具有石油天然气或气体矿产勘查资质,或已与具有石油天然气或气体矿产勘查资质的企事业单位建立合作关系。
- ★独立法人,不得以联合体投标。

9月10日,国土资源部在其官方网站发布公告,面向社会各类投资主体公开招标出让页岩气探矿权。本次招标共推出20个区块,总面积为20002平方千米,分布在重庆、贵州、湖北、湖南、江西、浙江、安徽、河南等8个省(市)。

这标志着国内页岩气勘查开发领域首次向各类投资主体全部开放。

上海证券报记者此前从重庆、湖南、安徽等省市了解到,各地方政



府对页岩气开发均已重兵投入,有至少30家民企将积极参与。

各类投资主体均可进入

国土部表示,根据公告,凡在中华人民共和国境内注册,注册资本金在人民币3亿元以上,具有石油天然气或气体矿产勘查资质、或已与具有资质的企事业单位建立合作关系的内资企业和中方控股的中外合资企业,均可投标。

评标将从勘查部署、资金预算和保障措施等方面,由评标专家组对投标人的勘查实施方案进行评审排序,确定中标人。另悉,本次招标出让的探矿权有效期为3年,年均

勘查投入应达到每平方公里3万元人民币及以上,钻达目的层的预探井等钻探工程量最低应满足每500平方公里2口。同时,中标人要对其勘查实施方案确定的勘查投入、工作量以及进度等内容做出书面承诺,作为管理机构监督检查的依据之一。

页岩气是一种新兴的、清洁高效的非常规油气资源,已成为全球油气勘查开发的新亮点。国土资源部公开招标出让页岩气探矿权,为具备经济和技术实力的多种投资主体进入页岩气勘查开发领域提供机会,意在通过市场竞争机制,加快我国页岩气勘查开发进程,使这一新兴清洁能源早日得到利用,增强能源资源对社会发展的保障能力。

各路资本角逐

就在该招标公告前一周,湖南国土资源部门召开页岩气招投标协调会,包括中石油、华电集团、华能集团等在内的29家单位和企业代

表参加会议。

此前,安徽省政府与华能集团在8月中旬就页岩气开发利用签订战略合作备忘录。安徽省相关负责人表示,安徽省将加快发展,尽快实现安徽页岩气产业化。包括研究出台安徽省页岩气开发利用规划,支持各类资本参与安徽境内页岩气区块的招标;打造页岩气产业链,推动页岩气开采装备的研制等。

重庆市长黄奇帆近日提出,要努力把重庆建成全国页岩气开发主战场,并表示鼓励中石油、中石化在已获得的天然气采矿区同时开展页岩气勘探开发;大力促进与页岩气勘探开发相关的装备制造业发展等等。

国土资源部油气资源战略研究中心副主任张大伟向记者透露,除原有油气公司外,各类资本均对此感兴趣,“目前已经有30余家民企参与投标意向调查。”据透露,目前意向报名企业更是已达70多家,其热情可见一斑。

(于祥明)

五大电力集团逐鹿页岩气市场



并且上游资源匮乏且持续亏损的火电企业而言,寻找代替煤炭发电原料或寻求转型经济已是迫不及待了。而且,五大发电集团还面临很大的低碳减排压力,面对这来势汹汹的页岩气招标浪潮,五大电力集团怎么会嗅不到页岩气开发背后的巨大商机。再说对于在火电持续亏损的情况下,五大电力集团也是“众里寻他千百度”蓦然才得到这个好商机,填补上游资源空缺。

这一系列动作,都预示着我国页岩气开发将进入一个崭新的阶段。而对于一直过度依赖煤炭资源

五大电力能HOLD住页岩气开采

据悉,目前国内三大油企对页岩

页岩气的热心程度都不高,还在摸索中。与三大油企相比,五大电力集团倒是非常渴望。新核电审批还未正式解冻,靠天收的水电太没安全感,风电、光伏面临的困局地球人皆知,五大电力集团怎能上马,页岩气似乎就成了五大发电集团最好的甬道。一旦第一时机打开页岩气市场,对五大电力集团而言就是摆脱上游资源束缚很好的契机。

不过对于非常“个性化”的页岩气,面对每个不同区块的地质条件,五大电力集团在没有积累太多的钻井、压裂经验就开采页岩气本身就是个很大的问题。据悉,曾经不少具

有丰富经验和技术的国外石油巨头到中国开采页岩气都碰了一鼻子灰,出现水土不服的状况。而目前国内在页岩气资源开采方面,不论是钻井还是压裂的确存在技术缺陷。

另外,在生产成本上更是一个大问题,从取得探矿权到钻井再到压裂,这三个生产成本就占据整个生产成本的85.86%,即使五大电力集团有斥巨资冲动的想法,但赚不到钱的买卖做它有什么意思呢?其实,走页岩气这步明显是一步“险棋”,但不拓展发展思路就无法实现多元化发展,更无法摆脱上游资源短缺的束缚。

(灵希)

▶▶▶▶▶ [上接A1版]

宜家代工厂自立门户3年要开200店

但对于代工厂的具体名称、“投靠”嘉宜美的代工厂数量,曹跃伟则表示不便透露:“因为部分代工厂仍在为宜家提供产品。”

宜家回应:“竞争才有发展”

对嘉宜美的出现,宜家的回应是:“中国家居产业市场巨大,有竞争才能有发展。”宜家方面称做好了竞争的准备。但当记者问起具体的应对措施,宜家方面表示将继续坚持在华的采购模式,拒绝评论个别商家的策略。

此前,宜家贸易服务(中国)有限公司大中华采购经理Peter Wisbeck对21世纪经济报道说:“我们能预测到未来五年,中国的成本会翻倍,而我们的商品要继续降价,因此,我们必须不断地与供应商协商,在未来五年如何让效率提高两倍以上。”

“我们要提供每一个消费者都能买得起的商品。”Peter Wisbeck说。因此,9月份开始的下一个财年度里,全国10个城市的宜家商场同时推出1667种新品和294个更低价格产品。宜家商品总体已经降价26%,并且价格还会继续下调。

10年来,宜家的产品价格已经下降了超过60%左右。“虽然我们的产品价格在不断下降,但是采购量的提升,中国很多供应商获益应该是很丰厚的。比如消费量为100元时,供应商若分得其中20元,等到消费量为1000元时,供应商就算只能分得10%,其总量为100元,您认为供应商会选择前者还是后者?”Peter Wisbeck说,“因此,低价策略得到了大部分供应商的支持。”

宜家采购调整的震荡

2009年,全球消费低迷使得宜家的中国门店扩张之路并不顺利。2009年中,宜家中国进行架构调整,宜家在中国哈尔滨、青岛、广州、深圳和上海5个采购中心,进行全球集中采购。调整的重点就是关闭位于厦门、武汉以及成都的贸易办公室,转而把所有的商业活动集中在青岛、上海以及深圳的宜家贸易办公室,将在大中华区的采购业务合并为一体。

原哈尔滨采购中心被撤销,导致东北部分供应商的流失。据曹跃伟介绍,2009年新一轮调整后,宜家青岛采购办公室的人员更换更多。2010年以来,包括曹跃伟的耐力木业,多家宜家代工厂都被关闭,如生产诺顿大拉桌的伊春友好华丽木业、华龙木业等。

延伸阅读 | Yanshen Yuedu

供货商的不同声音

对于部分供应商对宜家的指责,同为供应商的喜临门国际业务总监张秀飞有不同的看法,“宜家对供应商的报价分别由材料成本、制造成本、管理费用和利润组成。制造成本可通过工业化改造、提高效率来降低,管理费用可以通过宜家订单的增长摊薄,材料成本则包含市场客观因素,这部分可以与宜家共同探讨合理的数字,该涨的涨,该跌的跌。”

同时,有业内人士指出,宜家拥有不小的市场,原因就在于宜家对产品有统一的设计标准,符合一部分消费者的需要。

(本报综合报道)



西部当选
雄厚资金
CCI — 成功千万里 融资零距离 —
雄厚资金支持各类项目融资借款, 两百万起贷, 可免抵押, 个人、企业不限, 地域不限, 手续简单、审批快、利率低、放款迅速。
电话: 028-68000368