

中缅管道投运,石油安全“三保险” 对西南地区经济发展也有重要意义

4月11日,据新华社消息,《中缅原油管道运输协议》在北京正式签署。11日,远在4000公里外的孟加拉湾畔,一艘运载14万吨原油的油轮靠泊缅甸皎漂马德岛港。在中缅原油管道的起点,原油正在这里卸载,届时,途经孟加拉湾运输的原油将会直接通过中缅原油管道抵达中国。

随着中缅原油管道的开通,中国的三大陆上能源通道全部投入运行。提到这条中缅管道,用“命途多舛”来形容毫不为过。而关于它的意义,傲夜哥觉得,相比于我国的能源安全,这条管道对我国西南地区经济发展的意义,应该更大。



本报记者 高寒 整理

计划年输2200万吨原油 120亿立方天然气

中缅油气管道项目由天然气管道和原油管道两种管道组成,起点为缅甸皎漂港口(原油管道起点在皎漂港东南方的小岛马德岛),从中国西南边陲瑞丽入境,接入保山后,借由澜沧江跨越工程连接大理,继而经由楚雄进入昆明。

油气管道的缅甸段和中国段分别于2010年6月3日和9月10日开工建设。原油管道中国段全长1631公里;天然气管道中国段全长1727公里;缅甸段油气管道并行敷设,全长771公里。按照计划,该油气管道每年将向中国输送2200万吨原油和120亿立方米天然气。在远期规划中,进入中国的油气将被送往云南各地、贵州、广西甚至重庆。

三条原油陆地通道 均已开通

石油是经济的血液,特别是对于正处在发展期的中国更是如此。2016年,中国原油对外依存度已经超过60%。2016年,中国进口原油超过3.8亿吨,比2015年增长13.6%。这其中固然有油价下跌中国加大储备等原因,但中国工业长期依赖进口原油的情况短时间内不可能改变。

目前,中国进口原油最大的来源国是沙特、安哥拉、俄罗斯、阿曼、伊拉克、伊朗以及委内瑞拉等国。这些国家大部分位于中东地区,他们的原油需要通过游轮,经过新加坡南部的马六甲海峡运往中国东南沿海。

而出于能源安全的考虑,中国近年来从俄罗斯、中亚以及非洲进口原油的份额也在增加。2015年,俄罗斯还一度成为中国最大的原油进口来源国。

正因如此,为了将俄罗斯和中亚这些陆上邻国的石油运往国内,中国已经修建了中俄和中哈两条原油管道,并且均

已投入运营。

中哈原油管道为我国首条跨国原油长输管道,自2006年运营,2010年实现稳定输送后,已经累计向中国输送了1亿吨原油。而中俄原油管道则是将俄罗斯原油输入我国东北地区,于2012年实现平稳运行。

同中俄和中哈两条原油通道不同,缅甸并不是产油国,该通道的目的是将产于中东和非洲的原油在缅甸卸载,再输送到中国。随着中缅原油管道工程的建成投运,中国开辟印度洋能源通道的构想正逐步实现。

原油进云南 西南喝油不再难

关于中国陆上能源通道,有分析称这会极大提升中国的能源安全。因为马六甲海峡毕竟是人家的地盘,一旦当地出现动荡,中国的经济命脉都可能受影响。

但傲夜哥倒觉得,中国修建陆上原油通道,更多是从丰富进口来源和经济利益方面考虑的。首先,一旦某个产油国出现石油减产等情况,中国不至



于受太大影响;其次,相对于火车运输原油,管道运输的成本更低。

更关键的是,目前中国3条原油通道运力和中国每年对进口的需求比起来,仍是十分有限。指望油气管道来彻底解决中国的能源安全,并不现实。目前,中哈通道的运力是2000万吨一年,中俄一期管线运力为1500万吨一年,中缅通道是2200万吨一年,而2016年中国进口原油3.8亿吨。也就是说,即使对方满打满算地供油,3条管道也只能解决15%的进口。算上目前正在建设的中俄管道二线,这一比例也不会超过20%。

单从中缅油气管道来看,傲夜哥觉得,还不如更关注它对云贵地区开发的意义。

从我国油气资源储备分布图上看,东北、中原、西北地区

是产油地,华东地区虽然油气资源不足,但依靠便捷的交通和“西气东输”等工程也能较为方便地获得石油。而云贵地区的油气储备并不丰富,再加上地形原因,无论是原油的开采,还是原油成品油的运输,都受到限制。

中国能源网首席信息官韩小平介绍,以往云贵地区用油,都是先将原油海运到广东,在广东油厂炼完后再用火车运进云贵高原。

韩小平认为,云南地区矿产资源丰富,而缺少石油则限制了当地经济的转型发展。未来,从缅甸运进的原油,不仅能够就在云南就地炼化,服务当地经济,减少当地煤炭用量从而改善环境,还能通过管道输送至贵州甚至广西和重庆,带动整个西南地区发展。

齐鲁车展销量近2万 4天观展人数超20万

合资自主品牌捷报频传 豪华品牌势头猛进

本报记者 张亚璐

4月9日,2017齐鲁春季车展闭幕,6万余平的展位,50余个汽车品牌在短短4天内接待参展观众逾20万,累计订单销量近2万台。老牌合资品牌风采依旧,一汽大众、上汽大众销量均破千台。自主品牌和豪华品牌销量也再创新高。

老牌合资自主品牌风采依旧

车展结束当日,各家汽车品牌捷报频传,组委会为大家交出了齐鲁车展的“成绩单”。据统计,上汽大众以1233台夺得销量冠军。据了解,今年是一汽大众SUV产品大年,齐鲁车展上汽大众打造专属SUV展区,现场发布首款大型7座SUV途昂登陆山东市场。途昂订单60台,全新途观L订单121台,途观丝路版订单137台。此外,一汽大众销量1102台也十分抢眼。一汽丰田销量650台,别克销量879台,北京现代销量527台,日产销量512台。各老牌合资品牌均表现不俗。

自主品牌也奋起直追,吉利以800多台的销量在自主品牌中拔得头筹,据了解,此次车展售出的800多台车里,吉利3.0新产品博越,帝豪GS、帝豪GL、远景SUV几款车的销量占到500多台。长城品牌则凭借



500台的傲人成绩在自主品牌SUV的征途中独占鳌头。其他自主品牌也十分亮眼,荣威销量365台,长安销量306台,比亚迪销量305台,上汽名爵销量278台,广汽传祺销量230台,东南汽车销量278台。此次的成绩单再次证明了齐鲁车展“能卖车”的突出特点,整个华东区,再也没有任何一个区域车展,在销量方面媲美齐鲁车展。

豪华品牌表现十分亮眼

豪华品牌在本届车展的表现也十分亮眼。除了奔驰、宝马、奥迪等老牌劲旅依旧强劲,凯迪拉克销量220台,林肯107台,英菲尼迪98台,



雷克萨斯70台,沃尔沃80台的成绩也可圈可点。林肯今年是第二年参加齐鲁车展,“VIP的位置我们非常满意,去年第一年参加春季车展销量70台,今年客流不断,斩获销量107台,成绩再创新高。”林肯负责人王伯韬介绍。值得一提的是,本次车展超豪华品牌也有所斩获,保时捷销量25台,玛莎拉蒂销量10台,凸显山东豪华车市场强大的消费潜力。众多参展商也对齐鲁车展能卖车有了更真切感受。

历经35届的不断发展,齐鲁车展近几年更是以单届成交数超2万,成交额数十亿成为齐鲁大地当之无愧的汽车第一展,成为消费者买车、厂商卖车的良好交互平台。

6万元A级家轿越级价值之选 东南2017新V5震撼上市

4月6日,东南2017新V5正式上市。2017新V5推出了新锐型、新动型、新贵型和新逸型共4款全新车型,官方指导价为6.59万-8.09万元。2017新V5外观造型设计采用运多维包裹式全幅前后保险杠、动感包裹式全幅侧裙摆、菱形立体式镀铬前格栅、魅动炮筒型单边双排气尾管。2017新V5铝圈采用全新造型,双辐16寸金属切削双色高钢轮毂,更具动感,双色搭配引领轿车新时尚,并配有一体式贴合型低阻扰流尾翼。新款内饰采用时尚黑白双拼内饰,黑白复刻竞速豪华皮质座椅、高雅中控台面板纹饰、海沙双色柔软悦享触门饰板等。2017新V5采用三菱新一代全铝4A91 PLUS MIVEC发动机,高功率、低油耗,超强稳定性,搭配手动5速及CVT无级变速箱。4578/1775/1480mm大空间设计,采用麦弗逊式独立前悬挂/五连杆式独立后悬挂,运动化调校底盘,具有较高的通过性。此外,2017新V5新增了高灵敏度预警式多维倒车雷达等多项越级智能配置,且作为紧凑型家轿同级别中唯一搭载智能尾门踢脚感应系统的车型,难觅对手。在消费需求日益多元化的趋势下,东南汽车全面提升产品价值优势,为事业正处于上升期的消费者提供更智能舒适的越级价值之选,越级人生,一部到位。

