

## 巴西最大燃气热电厂投入运营

本报讯 挪威能源咨询公司 Rystad 近日称,巴西燃气发电公司 GNA 旗下的巴西最大燃气热电厂 GNAII 已投入商业运营,预计将使该国发电用天然气日消费量至少增加 600 万立方米。该热电厂装机容量为 170 万千瓦,占巴西燃气发电总装机容量的 8%,使 GNA 公司的热力发电组合提升至 300 万千瓦,一跃成为巴西国内第四大热力发电商。该项目与装机容量为 130 万千瓦的 GNAI 电厂及液化天然气(LNG)再气化终端组成综合设施,总天然气处理能力达 2100 万立方米/日。

巴西电力结构具有显著的季节性特征,42%的装机容量和 55%的发电量来自水电。雨季时水电成为供电主力,旱季时依赖化石燃料。GNAII 因单位供电成本较低,在电力调度中占据优势,尤其在水电蓄能不足时将承担供电任务。这种“水电为主、燃气调峰”的模式,使得巴西能源系统对气候的敏感性持续增强。因此,GNAII 在旱季的用气需求尤为突出。预计 7 月~10 月其天然气日消费量约 640 万立方米,11 月降至 500 万立方米左右。由于电厂与国内输气网络缺乏连接,其燃料供应主要依赖 LNG 再气化终端,这虽为运营商提供了供应灵活性,却也面临国际 LNG 价格波动的影响,其变动成本或将通过零售电价转嫁至终端用户。

Rystad 指出,该电厂的高效联合循环技术较传统燃煤发电碳排放降低约 40%,短期内可作为水电补充,但长期仍需与风能、太阳能等可再生能源协同发展,以兼顾供电可靠性与低碳转型目标。

(王宇祺)

## 加拿大朱砂能源公司退出美国市场

本报讯 据油价网报道,总部位于加拿大卡尔加里的朱砂能源公司将以 8800 万美元的价格出售其在美国的资产,正式退出美国市场。此举旨在降低公司债务,使其能够更加专注于加拿大和欧洲的天然气资产。该交易预计将于今年第三季度完成。

值得注意的是,今年早些时候,朱砂能源公司收购了加拿大私人油气公司 Westbrick Energy,此举扩大了其在加拿大艾伯塔省深水盆地的天然气业务规模。

作为战略调整的一部分,该公司近日上调了 2025 年产量预期,从原先的 8.4 万桶油当量/日提升至 11.7 万~12.2 万桶油当量/日。其中,天然气产量占比从收购前的 56%提升至 65%。从长期发展规划来看,朱砂能源公司预计未来其 90%以上的产量将来自天然气业务,超过 80%的资本支出也将投向天然气领域。

(李峻)

## FourPhase 获壳牌特立尼达和多巴哥海上作业合同

本报讯 据世界石油网报道,油气行业固体管理与生产优化领域服务商 FourPhase 近日与壳牌签署协议,将为壳牌位于特立尼达和多巴哥加勒比海域的海上油气平台提供沙管理 & 生产优化服务。该公司自 2019 年以来已在美洲成功实施多项作业,帮助运营商在深水 and 浅水资产中释放产能,同时进行连续油管管理工作。

目前,特立尼达和多巴哥对固体管理服务的需求正在上升。许多油田因含沙量过高被迫减产或关停,而有效的沙管理可帮助加勒比地区的运营商提升产量和利润空间。为此,FourPhase 公司已在当地设立办公室,以更好地服务该地区客户。

(王宇)

## 英力士宣布永久关停德国格拉德贝克尔苯酚工厂

本报讯 据美国《化学周刊》近日报道,全球最大的苯酚和丙酮生产商英力士宣布,由于成本高昂且全球供应过剩,将永久关停其位于德国格拉德贝克尔的苯酚工厂,但具体日期尚未确定。该工厂每年可生产 65 万吨苯酚。英力士董事长兼创始人吉姆·拉特克利夫表示:“这是欧洲能源竞争力缺失和盲目征收碳税的必然结果,碳税正在导致整个欧洲大陆去工业化。”他警告称格拉德贝克尔工厂“绝非最后一个关停案例,除非监管机构采取行动及时干预”。

同时,英力士最近将其位于比利时安特卫普的苯酚工厂重启时间从 6 月推迟到 9 月或 10 月。该公司早些时候曾表示,将把产能从格拉德贝克尔转移到安特卫普。

(庞晓华)



视觉中国 供图

# bp:回归油气业务 加大勘探投资

油气公司只有根据环境和自身需求的变化适时调整战略,才能确保企业平稳发展

●孔祥宇 褚王涛 万晓玲 董晓芹

2025 年 2 月,由于利润下滑、债务水平攀升和股价疲软,bp 宣布调整战略,重新聚焦于扩大油气业务,这标志着其能源转型战略的全面回调。此前,bp 曾计划通过缩减上游业务转型为综合能源公司,并承诺十年内削减 40% 的油气产量。然而,其加速能源转型的举措未能达到预期成果,反而导致投资回报降低和股票表现不佳。回归油气主业将助力 bp 重塑盈利能力和可持续发展路径。

### 加大勘探投资

依据新战略,未来三年,bp 将减少 50 亿美元的转型支出,同时维持年均 100 亿美元的油气主业投资,以提升净产量和储量替代率。数据显示,自 2017 年起,bp 的储量替代率从 90%持续走低,2024 年骤降至 1%。同年,其净产量约为 240 万桶油当量/日,储采比仅为 7,暴露出其面临储量接续的严峻挑战。

为此,bp 在 2024 年将勘探投资同比提升 62%至 16 亿美元,并计划未来三年钻探约 40 口井,包括埃及、特立尼达和多巴哥的海上项目,以及与马来西亚国家石油公司合作开发的

Langkasuka 盆地项目。

然而,勘探过程中的风险仍在影响 bp 勘探业务的开展。例如,其关键油井之一——纳米比亚 Sagittarius-1X 井的商业性目前面临挑战,其钻井结果将直接影响邻近 Capricornus 勘探区的商业性及潜在的开发计划。如果连续钻探失败,可能迫使 bp 重新考虑策略并缩小投资规模。

### 并购或将成为未来选择

近期,有关 bp 被并购的传闻越发密集。但据华尔街日报报道,壳牌正在准备就收购 bp 与其展开接触。彭博社、路透社、CNBC 等媒体均认为,壳牌是最可能的交易方。从产量规模看,一旦 bp 与壳牌合并,其总产量将达到 640 万桶油当量/日,超过埃克森美孚,成为全球最大的非国有油气勘探开发公司。从 LNG 市场规模看,壳牌作为全球顶级的 LNG 市场参与者,合并后的公司或将成为全球第三大 LNG 生产商,产量规模达到 4500 万吨/年;从资产重叠领域看,bp 和壳牌在全球 11 个国家存在资产。此外,两家公司在中东地区的投资组合运营成本较低,具有极强的竞争力。

不过,潜在的合并交易也存在一系列挑战。壳牌公司已将上游资产分拆出来,与 Equinor(挪

威国家石油公司)合并成为英国北海最大的独立生产商,如果 bp 和壳牌合并,新公司需要就 bp 在北海的资产与 Equinor 重新谈判。同时,壳牌已经退出了美国页岩油领域,而 bp 仍保持较大投资规模。

### 回归油气业务意义重大

以 bp 为代表的一批油气公司,在此前的能源转型进程中制定了较为激进的策略。如今在适应能源转型大势的同时,回归高价值、高潜力的油气主业,将对全球油气勘探开发格局带来深远影响。油气巨头仍将主导全球油气勘探格局,重点布局深水区和战略勘探区的高影响力钻井项目。这些勘探突破往往能催生新盆地、新区带和新类型油气藏的持续发现,推动全球勘探技术不断进步,成为新增油气储量的核心贡献者。

在全球能源需求持续攀升和能源结构深刻调整的大背景下,油气资源的战略地位越发显著。对油气公司而言,开发新能源项目面临更高风险和盈利挑战。虽然能源转型趋势不可逆转,但其进程充满复杂性,并非直线式前进。油气公司只有根据环境和自身需求的变化适时调整战略,才能确保企业平稳发展。

(作者单位:中国石化石油勘探开发研究院)



视觉中国 供图

### 37家国际公司参加利比亚石油勘探招标

据彭博社报道,自利比亚启动 2007 年以来的首轮油气勘探招标后,已有 37 家国际公司表示出兴趣,其中包括埃克森美孚、雪佛龙、道达尔能源和埃尼公司等油气巨头。利比亚国家石油公司董事长马苏德·苏莱曼表示,此次招标涉及 22 个海上和陆上区块,竞标结果将于年内公布。数据显示,利比亚拥有 910 亿桶油当量的未开发油气资源,目前其原油日产量为 130 万~140 万桶,该国希望在未来 3 年内将原油日产量提高至 200 万桶。图为利比亚的重要原油出口港口的黎波里港。

# 英国 OEG 能源公司战略转型实现扭亏为盈

2024 年税前利润由 2023 年的亏损 1490 万美元转为盈利 440 万美元,海上风电业务营收占比突破 50%

● 张文杰

近日,英国能源公司 OEG 公布 2024 年财报,营收达 5.37 亿美元,较 2023 年的 3.205 亿美元增长近 2.17 亿美元。2024 年税前利润由 2023 年的亏损 1490 万美元转为盈利 440 万美元。其中,海上风电业务收入占比首次突破 50%,成为核心增长引擎,净利润率提升至 0.8%。OEG 首席执行官约翰·海顿表示:“2024 年是 OEG 持续突破的一年,我们超额完成战略目标任务,并在能源转型上迈出关键步伐。”

### 海上风电业务助力业绩增长

财报显示,2024 年 OEG 通过精

简管理流程、提升设备利用率、剥离部分资产等措施,将运营成本增幅控制在营收增幅的六成以内,同时将资源集中投向高附加值的新能源领域,员工规模增至 1361 人,重点扩充海上风电安装运维、特种装备研发等岗位,业务重心逐步向海上风电领域转移。

事实上,2024 年 OEG 超过半数的营收来自海上风电。作为传统油气服务企业,OEG 于 2018 年进入可再生能源市场,2024 年该板块收入占比达 52%,较 2023 年提升 18 个百分点。2024 年,OEG 首次进入韩国、日本及波罗的海市场,在亚太和北欧地区新增服务合同金额超 1.2 亿美元。以韩国为例,OEG 凭借其在特种集装箱运输、海底电缆铺设等领域的技术积累,成功中标多个基础建设项目。在欧洲,

OEG 通过收购立陶宛海工装备企业,快速进入波罗的海风电运维市场。同时,2024 年 OEG 投入 2300 万美元用于更新其全球最大的海上能源专用集装箱舰队,新增 120 台抗腐蚀、耐低温的特种运输设备,使风电叶片等大型部件的海运效率提升 25%,为海上风电业务的开展奠定了技术基础。

### 巩固传统油气服务优势

在拓展新能源业务的同时,OEG 持续强化传统油气服务优势。海顿指出:“全球能源需求仍在增长,我们既要支持传统能源高效开发,也要为清洁能源替代提供基础设施保障。”2024 年,该公司在墨西哥湾、巴西盐下油田等传统市场维持超 80% 的服

务合同续签率,并中标卡塔尔北部气田扩建项目物流服务,合同金额达 4800 万美元。同时,OEG 通过数字化改造提升服务效能,其开发的智能调度系统使中东地区设备周转率提升 15%,压缩客户等待时间 40%。

这种“双轨并行”的策略在财报中亦有体现:尽管油气服务板块营收占比降至 48%,但毛利率仍保持在 19.5%,高于行业平均水平。海顿认为,能源安全与低碳转型并非对立,油气领域经验可为海上风电等可再生能源项目提供更可靠的解决方案。

### 未来发展仍需英国政策支持

海顿指出:“英国政府当前的能源政策缺乏连贯性,过度聚焦口号而

忽视产业实际需求。英国政府在北海油气开发与可再生能源投资间的摇摆,已对阿伯丁等传统能源城市造成冲击。政策的反复急转弯容易导致产业空心化。若要维持英国在能源服务领域的全球竞争力,需建立长期透明的监管框架,而非频繁调整补贴政策或碳税标准。”目前,受到英国能源政策影响,OEG 的英国本土员工占比降至 14%,如果英国能源政策不发生改变,出于对稳定市场预期需求,OEG 将不得不把更多的资源投入海外市场。

为体现其整合传统能源与新能源服务的战略定位,OEG 已启动品牌升级计划,将更名为“ONE 能源集团”。在能源变革浪潮中,这家老牌服务企业正在探索新的生存路径。

### 延伸阅读

## bp 战略调整始末

据 CNBC 报道,成立于 1909 年的全球油气行业巨头 bp,近期正被壳牌、雪佛龙等竞争对手视为潜在收购目标。2020 年,其新上任的首席执行官鲁尼提出“净零排放”战略转型计划,承诺最迟于 2050 年实现碳中和目标,并大幅提升可再生能源投资占比。鲁尼强调,这一转型“既是严峻挑战,更是难得的历史机遇”。

在新冠疫情导致原油需求骤降、油价暴跌的背景下,bp 仍通过业务重组实现逆势增长,2021 年其净利润达 76 亿美元,2022 年更是同比增长 264%,达 276.5 亿美元。在其 2023 年版《能源展望》中,bp 计划将化石燃料在一次能源结构中的比例从 2019 年的 80%压缩至 2050 年的 20%。鲁尼表示:“2030 年前,bp 将为能源转型增加 80 亿美元的投资,以保障能源安全和能源可负担性。”

然而,上任不到四年,鲁尼就于 2023 年 9 月突然宣布辞职。随后,bp 首席财务官默里出任临时首席执行官,并于 2024 年被任命为正式首席执行官。但 2023 年和 2024 年 bp 连续两年利润下滑,股价持续低迷,导致其经营战略及发展前景遭受质疑。因此,壳牌收购 bp 在近年来被认为是最有可能发生的事件。除壳牌外,雪佛龙和埃克森美孚也被认为是 bp 的潜在收购者,阿联酋的阿布扎比国家石油公司据称也计划收购 bp 的部分天然气资产。

今年 2 月,战略较为激进的投资者埃利奥特管理公司入股后,bp 宣布调整战略,削减可再生能源预算,重新聚焦传统油气业务。但该决策收效甚微,截至今年 6 月,bp 的股价累计下跌 15%。首席执行官默里表示,bp 目前仍然倾向于回购股票,而非选择与其他企业合并或者被收购。美国投资研究机构晨星的高级股票分析师艾伦·古德近日表示,壳牌收购 bp 并不见得会为壳牌带来好处,除非估值极具吸引力,否则 bp 本身面临的债务与管理问题反而可能拖累壳牌。

(王钰杰)

## 美国化工企业盈利模式亟待调整

本报讯 据全球能源化工行业市场信息服务商安迅思报道,埃森哲咨询公司研究显示,面对当前市场环境,美国化工企业亟须通过优化运营策略和精准把握客户需求来重构盈利模式,以提升整体利润率。

2022 年以来,美国 and 欧洲通胀高企导致利率持续攀升,房地产市场降温抑制了建筑用塑料和化学品的需求,家具和电器等耐用用品的需求同步降低。同时,地缘政治冲突引发的欧洲能源价格波动至今仍未恢复到冲突前水平,进一步降低了市场需求。2025 年,美国贸易政策的不确定性持续影响企业和消费者的投资消费意愿。

以美国醋酸巨头塞拉尼斯为例,其股价从过去一年最高点的 150.31 美元下跌至 6 月 12 日收盘的 58.19 美元,杜邦公司的股价从 90.06 美元跌至 69.4 美元,陶氏化学的股价从 57.22 美元下跌至 30.68 美元。安迅思预计,美国经济增速今年将降至 2024 年的 2.8%放缓至 1.5%。2026 年增速可能为 1.7%,且该国在未来 12 个月陷入衰退的可能性为 34%。在此情况下,美国化工企业将难以承受持续性成本削减,改变盈利结构势在必行。

埃森哲研究显示,如果需求得到充分满足,36%的化学产品客户愿意支

付比市场价高出 5%或更高的价格;如果产品和服务需求得到充分满足,43%的客户愿意购买比市场价高出 10%或更高的价格,从而成为新的利润来源。

技术进步为化工企业实现对客户需求的精准把控提供了更多机会,如基于人工智能(AI)的运输管理解决方案,可实现无缝交易的电子商务平台与门户网站,以及支持全天候访问的大语言模型平台等。但同时,化工企业需要时刻更新不同客户的不同优先事项以跟上需求。相比于 2020 年,2025 年美国化工企业对全天候服务的需求急剧上升,而对是否配备有智能客服或聊天机器人则并无要求。

值得注意的是,客户需求优先级已发生显著变化。2020 年研究显示,化工企业最重视的五大客户需求是增值服务、产品与宣传一致性、售后支持力度、产品抽样质量、是否支持可循环。而 2025 年可再生产品成为客户的首要需求。但数据揭示,虽然 74%的化工客户愿意为可再生产品支付更高的价格,但其中只有 38%的客户愿意支付 5%的溢价,13%的客户愿意支付 15%的溢价,这低于生产可再生产品所需的 20%溢价。对客户需求的错误估计使化工企业过度重视产品的可再生性,从而导致利润下降。

(荆华)