



# 勘探“新星”苏里南 掀起国际投资热

苏里南国油近期启动新一轮海域区块招投标,约60%的近海区域开放勘探,标志着该国吸引国际投资迈出重要一步

●孔祥宇 褚王涛 万晓玲 董晓芹

近期,苏里南国家石油公司(Staatsolie)启动新一轮海域区块招投标,约60%的近海区域开放勘探,允许符合条件的勘探公司申请区域勘探开发权益,并自主选择产量分成合同(PSC)或联合研究协议/技术评估协议(JSA/TEA)等合作方式。这标志着该国吸引国际投资迈出了重要一步。

## 苏里南成为石油巨头勘探投资的新目标

2015年以来,圭亚那海上斯塔布鲁克区块已累计发现32个含油气构造,探明油气储量超过130亿桶油当量,这些重大发现使圭亚那成为全球最受瞩目的勘探热点区之一。与此同时,圭亚那首个油气发现Liza-1在4年内迅速投产,其他含油气构造的投产周期也控制在6年左右。海上深水项目交付时间的显著缩短,不仅验证了国际石油公司高效、经济开发海上油田群的能力,更确立了圭亚那作为高回报深水石油开发标杆的地位。

苏里南和圭亚那的石油系统具有相似性。近年来,国际石油公司对苏里南的关注度明显提升。挪威咨询公司Rystad的最新分析报告显示,2025年~2026年,苏里南近海区域至少将钻10口探井。

## 资源、区位、政策三重优势驱动投资热潮

壳牌、道达尔能源和雪佛龙等国际石油巨头正在主导苏里南的勘探开发进程。2019年,

道达尔能源凭借资金与技术优势进入58区块,首批4口探井均获成功,估计可采储量约7亿桶油当量。2024年10月,该公司做出最终投资决定,计划利用浮式生产储油卸油船(FPSO)开发Sapakara South油田和Krabdagu油田,目标是2028年日产量达到22万桶,这是苏里南首个深水石油生产项目。

壳牌在42区块、65区块的两口探井目前正在钻探中。马来西亚国家石油公司(Petronas)则持有9、10、48、52、53、63、64和66区块的权益,在苏里南海域也取得了不错的勘探成果。2025年11月,该公司宣布在临近的52区块发现Sloanea气田,具备商业开发潜力,预计2030年投产,发现井包括Sloanea-1(2020)、Roystonea-1(2023)及Fusaea-1(2024),估计储量至少为5亿桶油当量。这些油气发现进一步印证了苏里南海域上白垩统油积砂岩的勘探潜力。

目前,苏里南已发现可采资源总量约22亿桶油当量。为吸引国际投资,该国政府通过灵活准入机制、具有竞争力的财税条款和稳定的监管环境,积极推动政策落地,包括成立油气战略小组、制定政策框架、参与产业链收益分配。此外,苏里南国油还推出新的GeoPortal平台,为潜在投标方提供对现有地质和地球物理数据的交互式访问,并配套数据集租赁折扣优惠。同时,苏里南国油还发布了最新版《苏里南海陆地质图集》,这份免费出版物基于几十年的数据采集与分析,详细记录了该区域的石油地质情况。

丰富的资源禀赋、临近圭亚那的区位优势、政府鼓励投资的政策导向、税收优惠政策,以及国际石油公司先进勘探技术的应用等多方面优势,共同构成了苏里南“勘探投资热”的核心推动力。

## 浅海区块的授予和首口探井的开钻预示新发展机遇

近期,雪佛龙已启动苏里南南部海域5区块浅水Korikori-1井的钻探工作。该区块位于道达尔能源运营的58区块西南方向浅水陆架上,此次钻探旨在验证已证实深水油气藏向上倾延伸的可能,目标层位为上白垩统至第三系三角洲与油积岩储层,与深水区已证实的产油层具有可比性。如果在此处获得发现,不仅能证实烃类从深水生烃灶向浅层圈闭的运移连续性,而且将降低相邻活跃区块(如6、7、8区块)多个陆架边缘构造的勘探风险。

2020年~2021年,南美国家浅海区块招标共推出11个近岸区块,其中雪佛龙获得5区块,道达尔能源拿下6区块,马来西亚国油与埃克森美孚组成的财团则中标8区块。2025年6月,雪佛龙和马来西亚国油获得9区块。

近期,圭亚那与苏里南浅水区块的集中授予,标志着勘探战略正向陆架潜力区转移。相比高风险的深海前沿领域,浅海钻井周期更短、井身设计更简单,且毗邻海岸线,能更快实现收益变现和早期现金流。对于希望在资源丰富的圭亚那一苏里南盆地立足的小型独立石油公司和国家石油公司而言,这一战略转向无疑提供了极具吸引力的切入点。

苏里南将持续吸引国际勘探开发投资,按计划2028年首桶原油投产,有望从资源潜力国转型为区域重要原油生产国,从而实现经济繁荣。  
(作者单位:中国石化石油勘探开发研究院)

## 延伸阅读

## 圭亚那将用石油收入推动可再生能源繁荣

据油价网报道,大约十年前,圭亚那发现大量石油资源后,石油工业显著发展。如今,圭亚那政府正将石油生产带来的丰厚收入的一部分重新投入可再生能源领域,以推动能源结构的多元化,并保障能源安全,目标是2040年前使电网中的可再生能源占比达到80%。

2025年2月,联合国在圭亚那宣布启动“公正能源转型”种子资金计划,旨在支持该国绿色转型,投资将用于扩大圭亚那可再生能源产能和促进可持续交通发展。同时,联合国还将提供技术和政策支持。联合国开发计划署负责人纳迪拉·巴拉姆表示:“这一计划的预期影响是深远的,将为圭亚那提供更多就业机会和经济机遇。”

圭亚那总统穆罕默德·阿里表示:“圭亚那是新兴的产油国,但我们正积极利用石油资源推动能源转型,如投资建太阳能发电厂、水电站、风电场和生物质能发电厂等,旨在向低排放电网转型。”

目前,多家国际公司对圭亚那的太阳能潜力表示出浓厚兴趣,预计未来几年将有多数新的太阳能项目启动。圭亚那政府正逐步扩大太阳能发电产能,目前已安装装机容量为4.8兆瓦的太阳能发电设备。2023年启动的离网太阳能发电项目,旨在扩大该国内陆和沿海社区的清洁电力供应,但这些地区尚未接入该国电网。

2025年8月,圭亚那在莱瓜恩岛建设装机容量为0.6兆瓦的并网太阳能发电站,投资成本为140万美元,并配备1.2兆瓦时的电池储能系统。早在2023年,瓦凯纳姆岛便已安装类似的太阳能发电系统。

同年11月,印度奥里安纳电力有限公司宣布,已获得圭亚那能源局批准,开发太阳能项目,包括在切迪·贾根国际机场设计、供应、安装和调试装机容量为3兆瓦的并网式太阳能发电系统。合同价值为250万美元,预计3年内建成。

此外,圭亚那政府在莱瑟姆的1.5兆瓦水电站——库穆水电站2025年7月投运。圭亚那总理马克·菲利普斯表示:“库穆水电站的启用进一步扩大了我们的可再生能源组合,同时提高了当地居民的生活质量。”

十年来,圭亚那从鲜为人知的南美小国转变为日益崛起的石油大国,从高度依赖化石燃料进口到大量开发石油资源,并增加对绿色能源的投入,使得能源结构更多元,这在多数石油资源丰富的国家也是很难获得的成就。

(李峻)

(李嵩)



## 卡塔尔称2035年后 全球LNG市场将供应紧缺

本报讯 卡塔尔能源事务国务大臣萨阿德·卡阿比近期表示,2035年后,全球液化天然气(LNG)市场将出现供应紧缺状况。他预言,未来10年,全球LNG需求将从目前的每年4亿吨飙升至7亿吨,其中人工智能(AI)和数据中心热潮带来的用电需求激增将成为关键推手,预计部分国家10%~20%的能源需求将来自AI领域。

卡塔尔计划到2030年实现LNG产量翻番的目标,从目前每年7700万吨提升至1.42亿吨。卡塔尔正全力推进北部气田东部扩建项目,该项目由卡塔尔能源公司主导,预计一期将于2026年中期投产。但有消息称,该项目新增产能约3/4尚未落实合同买家。这给卡塔尔未来财政收入带来巨大不确定性,也意味着卡塔尔能源公司后续决策可能对全球LNG市场格局产生重大影响。

值得注意的是,随着全球LNG项目未来几年陆续投产,中短期看,市场可能供过于求。国际能源署(IEA)2025年10月发布全球天然气年度报告预计,未来5年,LNG新增出口能力将达到创纪录的3000亿立方米/年,其中美国 and 卡塔尔占比较大。国际能源署官员指出,过去几年,全球LNG市场持续紧张且波动剧烈,但随着美国、卡塔尔和其他国家LNG项目陆续投产,价格可能承压下行。另有分析指出,2025年全球LNG供需基本平衡,2026年下半年或出现供应过剩,进而推动亚洲现货价格走低。

(辛尚吉)

## 澳大利亚2027年起 将强制储备天然气

本报讯 澳大利亚政府近日宣布,为应对东部各州天然气供应短缺和价格上涨,2027年起将实施国内天然气强制储备制度。届时,液化天然气(LNG)出口商需优先预留15%~25%的产量供国内使用。具体细则将通过后续行业磋商确定,现有出口合同不受影响。

澳大利亚气候变化及能源部部长鲍恩表示:“国内生产的天然气应优先保障本土需求。随着现有合同陆续到期,预计国内天然气供应能力将明显提高,价格有望回落,政府已就该计划与主要出口方沟通。”

为响应各方对天然气市场进行审查的呼吁,该制度的设计将基于以下原则:与各州政府合作,建立全国性框架;优先发展国内天然气储备;强调长期商业生产和投资确定性。

鲍恩同时指出,LNG产业虽长期支撑国内经济发展,但因前政府政策失当导致供应短缺与价格飙升,国内用户需要得到保护。为此,政府将实施放松管制和简化治理体系,以提高市场透明度。

业界对此表示支持,同时也持谨慎态度。澳大利亚能源生产商代表马卡洛克表示,“支持建立天然气储备体系,但澳大利亚竞争与消费者委员会(ACCC)曾警告,前政府的干预导致投资延迟和下降,可能对供应产生长期影响”。

昆士兰州主要LNG出口商Origin能源公司和壳牌也呼吁,制度制定应充分考虑投资的影响。

(王英斌)

## 2040年前人工智能 将推动铜需求猛增50%

本报讯 标普全球日前发布报告指出,人工智能(AI)的快速发展将在2040年前推动全球铜需求增长50%。由于新铜矿建设周期长,全球铜供应将趋紧,预计2040年前需求缺口可能达到1000万吨。

报告表示,电气化是铜需求的主要驱动因素,而AI已成为最新的需求增长点,短短3年内已迅速崭露头角。报告作者称,2025年,美国GDP增长的一半将归功于AI支出,主要集中在计算机芯片、数据中心及其依赖的电力系统领域。此外,2030年前,数据中心用电量将从目前占美国总用电量的5%上升至14%,铜在这一过程中始终是关键材料。

报告还指出,能源转型将进一步推动铜需求上升。电动汽车所需的铜是传统汽车的2.9倍,而全球电动汽车产量正持续增长。此外,风电和太阳能发电设备对铜的需求量巨大,因此清洁能源发电装机容量扩大将直接带动铜需求增长。

(中岳)

## 2026年南美三国将推动全球石油产量增长

本报讯 美国能源信息署(EIA)预测,2026年非欧佩克产油国的石油增量将为每日80万桶,其中巴西、圭亚那和阿根廷将成为全球石油产量增长的主要推动力,增量将占预计增量的一半。

美国能源监管机构称,巴西石油产量增长主要得益于新的盐下项目投产,包括2025年10月Equinor(挪威国家石油公司)的Bacalhau油田投产,以及12月巴西国家石油公司两艘浮式储油卸油船(FPSO)的投产。美国能源信息署预计,2026年巴西石油日产量将增加20万桶,达到400万桶。

在圭亚那,埃克森美孚及其合作伙伴在斯塔布鲁克区块的快速开发将推动石油产量再创新高。

随着新FPSO项目(Yellowtail、Uaru、Whiptail)陆续投产,圭亚那石油日产量有望在2027年突破100万桶。埃克森美孚Yellowtail项目现已满负荷生产,使得圭亚那石油日产量超过90万桶。Uaru项目将于2026年启动,进一步巩固该国增产势头。此外,圭亚那正积极拓展亚洲原油出口市场。

美国能源信息署还预测,阿根廷2026年石油产量将大幅增长,主要得益于Vaca Muerta页岩区的开发。该国2026年的石油日产量预计达到81万桶,高于2025年的74万桶和2024年的67万桶。

挪威能源咨询公司Rystad此前曾预测,到2030年,来自巴西近海、圭亚那、苏里南和阿根

廷Vaca Muerta页岩区的石油将成为非欧佩克产油国最具成本竞争力的供应来源。此外,全球液体燃料日需求量预计在21世纪30年代达到1.07亿桶的峰值,40年代将保持在1亿桶以上,2050年将降至7500万桶。

Rystad称,非欧佩克+产油国的供应将是平衡全球石油市场的关键,南美的廉价石油有助于抵消美国页岩油产量增长放缓。预计到2030年,非欧佩克+产油国将占目前正在开发的全球常规石油日新增产能的60%。南美将是全球石油产量增长的主要来源,日均供应56万桶原油和凝析油,北美日均供应约48万桶。

(李峻)

# 数字创新正成为油服行业核心驱动力

据挪威能源咨询公司Rystad预测,未来5年,油服行业如果在钻井优化、自主机器人技术、预测性维护、油藏管理和物流优化等五大关键领域进一步深化数字化运营,有望节约成本逾3200亿美元

●庞晓华

据油价网近期报道,数字创新正迅速成为油服行业的核心驱动力,助力其适应不断变化的市场环境,创造稳定的长期增长机遇。挪威能源咨询公司Rystad预测,未来5年,油服行业如果在钻井优化、自主机器人技术、预测性维护、油藏管理和物流优化等五大关键领域进一步深化数字化运营,有望节约成本逾3200亿美元。

随着并购活动持续推进,与科技公司建立新的商业伙伴关系,以及软件整合程度不断加深,油服行业的生态系统

将迎来重大变革,核心油服企业将逐步转向“数字优先”的商业战略。

Rystad指出,3200亿美元仅是保守估算,如果数字化技术更广泛地应用于业务领域,有望创造更高价值。而要实现这一目标,企业高管需要有意识地将数字化转型列为优先事项。

虽然数字化对油服行业的重要性尚未形成统一标准,且部分价值难以量化,但其在企业财务业绩披露时的提及频率正不断提高。目前,供应链多数市场参与者尚未像软件服务公司那样,单独披露符合公认会计原则(GAAP)的数字业务利润,不过局面

已开始缓慢改变。全球油服巨头斯伦贝谢已在财报中单列出数字部门业绩,预计2025年该部门全年利润率将达到35%。全球技术与地球科学领军企业Viridian透露,数字、数据与环境部门2024年营业收入达到7.87亿美元,比2023年增长17%,调整后息税折旧摊销前利润为4.58亿美元。值得注意的是,数字业务带来的收入增长更稳定、更具韧性,受上游资本支出波动的影响相对较小。

投资领域对能源科技相关叙事的重视程度日益提升。清晰阐述“技术驱动”战略的服务公司,通常能获得比

单纯依赖设备周期的企业更高的估值。不过,溢价估值的前提是企业能证明数字业务的可扩展性。由此可见,强调数字化转型是为股东创造长期价值的直接路径。

然而,数字油田的广泛普及也面临诸多障碍,包括硬件、软件的高额前期投入,以及持续的维护成本和网络安全支出。对于规模较小或使用传统基础设施的企业而言,这些障碍尤为突出。在经济不确定性加剧的背景下,此类投资的合理性更难论证。为应对这些挑战,中型企业正有选择性地提高特定数字能力以完善

服务;小型企业及专业软件供应商则聚焦于提供模块化、定制化的解决方案。

数字领域的投资趋势是油服企业与科技公司的合作日益增加,既完善了企业内部数字能力建设,也与数字领域的并购活动形成互补。2021年以来,这类合作的频率大幅上升,尤其是过去两年,斯伦贝谢、哈里伯顿、贝克休斯等油服行业龙头与科技公司的合作势头尤为强劲。这一趋势清晰表明,油服行业正加速向数字化转型,大型供应商近年来正积极推进与科技伙伴的合作进程。