

**油闻必录**  
Global Insights

**壳牌计划退出  
法国燃油零售市场**

本报讯 据法国《费加罗报》近日报道,壳牌计划三季度出售其在法国的燃油零售业务,退出法国燃油零售市场。该业务涉及60个加油站,由壳牌与Vinci、Cofinorte和ASF等高速公路运营商共有。2025年,这些加油站营业利润约1.275亿美元,但其中大部分并非来自燃油销售,而是来自便利店营收。

分析人士表示,法国大型超市能以低于油气公司的价格出售燃油,导致油气公司燃料零售业务利润微薄。同时,高速公路运营商计划于2028年重新对加油站的燃料供应商进行招标,预计有40%的站点将更换供应商,加剧了该业务的不确定性。

此次资产剥离符合壳牌将自身业务重心转向高回报上游业务的战略。目前,壳牌已缩减在法国的电动汽车充电中心扩建项目、氢能项目和可持续航空燃料(SAF)项目。(李山)

**bp 将裁撤  
管道气贸易部门**

本报讯 据世界石油网近日报道,bp计划将天然气业务重点转向液化天然气(LNG)贸易,因此将裁撤管道气贸易部门。

分析人士表示,多年来,bp、道达尔能源等欧洲石油公司持续扩大旗下油气贸易部门,从不同地区、不同时间周期的价差中获利。但受地缘政治冲突影响,欧洲管道气交易量大幅下降,是bp作出裁撤决定的主要原因。

目前,bp正大力发展LNG业务。此前,其与奥地利国家油气公司、意大利A2A能源公司、韩国天然气公社等公司签订了多项LNG长期供应协议,并在毛里塔尼亚、塞内加尔、印尼等国家扩大LNG生产规模。(李伟)

**Equinor 位于北海的  
Eirin 气田正式投产**

本报讯 Equinor近日宣布,位于北海的Eirin气田正式投产,总投资约45亿挪威克朗(约合33.08亿元人民币),预计可采储量为2760万桶油当量,高峰日产量可达2.5万桶油当量,新增天然气产量将通过现有基础设施输往欧洲。

Eirin气田1978年被发现,因预期利润较低,此前长期处于未开发状态。Equinor油田业务高级副总裁琳达·霍伊兰德表示:"Eirin气田的开发表明,依托开发流程标准化与充分利用现有基础设施能推动小规模油气发现快速投产。回接至现有的基础设施保证了Eirin气田的利润,同时也延长了相关基础设施的使用寿命。"

分析人士表示,随着欧洲管道气贸易量持续下降,北海地区的油气田将在保障欧洲能源稳定供应方面发挥重要作用。(张文杰)



# 沙特阿美一季度调整后净利润创近三年同期新高

调整后净利润为335.93亿美元,同比增长26.3%,其中东西管道与下游业务发挥了关键作用

●本报记者 王钰杰

2026年一季度,沙特阿美交出了一份远超市场预期的成绩单。作为全球最大的石油公司,沙特阿美凭借东西管道与下游业务的爆发式增长实现了调整后净利润的大幅提升,达335.93亿美元,创近三年同期新高。

**一季度业绩亮眼**

一季度,沙特阿美调整后净利润为335.93亿美元,去年四季度与去年同期分别为250.61亿美元和266.09亿美元,同比增长26.3%。

一季度,沙特阿美息税、天课前利润为596.01亿美元,去年四季度与去年同期分别为406.79亿美元和505.41亿美元。

一季度,沙特阿美运营现金流为307.31亿美元,去年四季度与去年同期分别为408.44亿美元和317.09亿美元;自由现金流为186.37亿美元,去年四季度与去年同期分别为274.72亿美元和191.6亿美元。

一季度,沙特阿美资本支出为120.94亿美元,去年四季度与去年同期分别为133.72亿美元和125.49亿美元。

一季度,沙特阿美平均资本回报率为20.7%,去年四季度与去年同期分别为19.8%和20.8%。

一季度,沙特阿美上游业务息税、天课前利润为541.89亿美元,去年四季度与去年同期分别为478.81亿美元和514.11亿美元。

一季度,沙特阿美油气产量为

1260万桶油当量/日,去年四季度与去年同期分别为1320万桶油当量/日和1230万桶油当量/日。

一季度,沙特阿美下游业务息税、天课前利润为149.29亿美元,去年四季度亏损49.73亿美元,去年同期利润为5.08亿美元,同比增长28倍。

沙特阿美表示,一季度是公司推进战略转型的重要时期。1月,沙特阿美持股70%的沙特基础工业公司宣布将欧洲地区的石化业务出售给德国投资公司AEQUITA,并将在美洲和欧洲的塑料业务出售给德国私募股权投资公司Mutares,推进战略转型。此外,沙特阿美还响应沙特能源部关于满足本土市场需求的政策部署,在国内推出了98号汽油。

**东西管道发挥重要作用**

据《金融时报》报道,沙特阿美一季度业绩大幅增长主要得益于东西管道的满负荷运转。

东西管道是连接波斯湾产油区与红海出口终端的关键基础设施,始建于20世纪80年代的两伊战争时期,旨在为沙特原油出口提供一个可绕开霍尔木兹海峡的陆上替代方案。东西管道并非单条管线,而是由两根大口径管道并排组成,总长度约1200公里,沿线部署了11座大型泵站,将原油从波斯湾沿岸一路输送至红海沿岸。经过1992年、2019年等多次扩容改造,最大输油能力已达每日700万桶,超过伊朗全境石油出口量。

今年初,随着中东局势发生变化,沙特阿美迅速启用该管道,并将其输油能力维持在满负荷的700万桶/日。其中,约200万桶/日供应国内炼厂,剩余500万桶/日通过红海延布港出口。《中东报》表示,该管道使沙特得以维持美伊冲突前约70%的出口水平,缓解了全球原油市场对供应中断的恐慌,防止油价飙升至150-200美元/桶。

然而,该管道并非万能,虽然输油能力达到700万桶/日,但霍尔木兹海峡日输送能力约1700万桶,二者差距悬殊。同时,延布港的吞吐量仅为400万桶/日,严重制约了该管道的实际效能,导致大量原油虽运抵红海沿岸,但无法及时装船。而且管道自身就是脆弱的高价值目标。4月8日,一个泵站遭到无人机袭击,造成约70万桶/日的运力中断数小时。此外,管道无法完全复制霍尔木兹海峡提供的各种品级原油的灵活调配功能,出口结构相对单一。目前,沙特阿美正致力于将东西管道的输油能力提升至800万桶/日。

沙特阿美首席执行官阿敏·纳瑟尔表示:"一季度业绩充分展现了公司面对复杂多变的地缘政治环境时强大的韧性和卓越的运营灵活性。东西管道不仅有助于缓解全球能源冲击的影响,也为因霍尔木兹海峡航运受限而承压的客户提供了有力支持。近期发生的一系列事件表明,油气对保障能源安全和支撑全球经济有至关重要的贡献,公司将充分利用沙特的基础设施与全球贸易网络,保障能源安全。"

**下游业务爆发式增长**

沙特阿美下游业务利润一季度爆发式增长的核心原因是多重价差的系统性盈利。霍尔木兹海峡受阻后,全球成品油市场出现了三重价差。

一是地理位置价差。中东原油无法经霍尔木兹海峡正常出口,导致中东原油价格相对承压,而远在欧洲的现货市场则因供应短缺价格飙升。同一桶油在中东与目的地市场之间的价差急速拉大至历史较高水平。

二是品种价差。供应中断对不同成品油的影响不同,航煤受影响最大,库存暴跌58%,价格随之暴涨;柴油、汽油等也出现不同程度的溢价。

三是时间价差。市场恐慌情绪导致远期价格曲线越发陡峭,现货价格上涨明显,持有现货并延迟销售可获得更高溢价。

沙特阿美具备获取这三重价差的全部工具:通过红海沿岸的出口终端,将低成本原料加工后的成品油绕过封锁、安全运往溢价市场;庞大的能源交易团队实时监控全球价差,灵活调整出口流向;一体化的炼化体系确保在成品油价格最高时,原料能迅速转化为高附加值产品,并锁定利润。完整的盈利链条使得沙特阿美在其他同行被动应对供应中断时,主动将地缘冲突转化为超额收益。结果是,下游业务息税、天课前利润从去年同期的5.08亿美元跃升至149.29亿美元,暴增约28倍,其中价差贡献了大部分增量。

(本文财报数据由晨晓汇总整理)

**链接**

## 沙特阿美将出售基础设施资产筹集资金

本报讯 据彭博社近日报道,沙特阿美正计划出售基础设施资产或相关股份以筹集资金,目标至少筹集100亿美元。

沙特阿美此前曾通过类似方法

筹集资金。去年8月,沙特阿美与美国投资管理公司贝莱德旗下基金会"全球基础设施合作伙伴"达成协议,由沙特阿美成立贾富拉中天然气公司,并将贾富拉气田的天然

气处理和里亚斯天然气液分馏设施的开发权与使用权授予该公司。其中,沙特阿美持有该公司51%的股权,贝莱德则以110亿美元购得49%的股权。

目前,沙特阿美正考虑在保留基础设施资产使用权与所有权的同时换取资金,具体涉及水资源处理设施与燃气电厂等。

(李峻 李嵩)

# 巴西国油出口重心从美国转向印度

该公司4月对印度的原油日供应量约29万桶,同比增长20万桶

●段文

巴西国家石油公司日前公布了一季度业绩,调整后净利润为62亿美元。得益于海外销量的大幅攀升,该公司一季度营业收入达到235亿美元,同比增长11.7%。巴西国油表示,一季度海外销量攀升的主要动力来自印度市场。

**产量创新高**

依托盐下油田产能持续释放和开采技术优化,巴西国油3月原油日均产量达到373万桶,占巴西原油总产量的88%,创下月度产量历史纪录,其中盐下油田产量达266万桶油当量/日,同样刷新纪录。

巴西国油凭借充足的产能可灵活调整全球出口布局。美国曾是巴西国油传统出口目的地之一,但受中东局势影响,5月初,巴西国油对美原油出口量从此前的约6万桶/日直接归零。相较之下亚洲尤其是印度市场的需求更旺盛,贸易利润更高。

目前,巴西国油超过60%的原油出口流向亚洲,印度是最重要的市场。该公司表示,未来两三年内,该比例有望提升至75%以上。除非全球原油贸易格局发生颠覆性重构,否则印度将是未来十年公司海外业务的重要增长点。

**印度市场占比飙升**

中东冲突发生前,巴西国油仅有部分零散现货以船运方式出口到印度市场,缺乏稳定的市场份额和客户黏性。然而,4月,巴西国油一跃成为印度第四大原油供应方,对印度的日供应量达到29万桶,同比增长20万桶。这一增量相当于印度日均原油进口总量(约520万桶)的近4%。

4月共有12艘巴西国油租用的油轮在印度港口卸货;5月增至17艘,其中包括两艘超大型油轮。按照每艘油轮平均装载100万桶估算,5月运抵印度的巴西原油总量可能超过1500万桶。不过,这17艘油轮并非一次性集

中交付,而是分散在不同时段,且部分油轮已签订长期合同,这表明印度炼厂已将巴西原油纳入常态化采购计划,而非非紧急性购买。

此外,印度原油买家的结构也发生了变化。去年印度进口巴西国油的原油约80%由印度国有油气企业采购,私营巨头信实工业仅占20%。然而,今年1月-4月,信实工业的采购占比提高至近50%,国有油气企业份额降至约40%,公私合营企业占比为10%。信实工业旗下贾姆纳格尔炼厂对中重质原油需求旺盛,是这一转变的主要驱动力。

巴西国油生产的卢拉、布基亚斯等主力油种具有中高密度、中低硫的特点,尤其适合生产柴油、航煤等。在全球柴油和航煤供应持续偏紧、裂解价差维持高位的背景下,这一品质优势更加突出。同时,巴西国油多数原油产自盐下油田,单井产量高、开采成本低,与其他竞争对手相比可进一步压低售价。此外,印度燃料需求持续攀升。4月,印度汽油消费同比增长6.8%,柴油消费同比增长0.9%,推动印度炼油企业加大进口力度。

**地理距离是唯一限制因素**

巴西原油出口到印度唯一无法突破的限制因素是地理距离。从巴西主要港口到印度西海岸的航程长达50天,而同样吨位的超大型油轮从中东海湾出发仅需20天。长距离运输占用大量船舶,显著推高了运费。分析人士表示,巴西原油运往印度的物流成本比中东原油高2-3美元/桶。此外,船舶租期的不确定性也给炼厂的库存管理带来额外压力。

部分航运分析师还指出,虽然绕行好望角的航线更长,但当前红海局势不稳定,巴西原油反而提供了安全可靠且不受地缘风险影响的替代来源。巴西国油正通过长期包租船队、优化装港效率,以及与买家签订更灵活的到岸价合同等方式,部分对冲地理距离的劣势。如通过签订3年以上的租船协议,巴西国油已将运费波动幅度压缩了15%。虽然地理距离无法改变,但该公司已证明:只要产量足、品质好、利润高,跨越大半个地球的原油贸易依然可行。



**阿布扎比国油将在美国布局天然气业务**

《金融时报》近日报道称,阿布扎比国家石油公司(ADNOC)计划在美国投资数百亿美元以布局天然气业务,评估29项潜在交易,以满足全球日益增长的液化天然气(LNG)需求。具体投资业务将涵盖天然气开采、管道与加工设施建设、物流运输等。阿布扎比国油旗下能源投资公司XRG首席执行官奈米尔·西迪基表示:"我们对美国天然气市场前景有较大信心,除非预期回报出现明显波动,否则将持续加大投资力度。"图为美国加利福尼亚州的天然气加工厂。

视觉中国 供图

## 韩国企业加快推进碳纤维低温常压分解回收技术商业化

本报讯 据复合材料世界网报道,为解决复合材料生产废料与报废产品的利用问题,韩国浦项国际与专注于碳纤维生产与技术创新的韩国初创企业Catack-H签署碳纤维回收及循环经济项目合作备忘录。浦项国际将依托其全球贸易网络,为Catack-H提供原料与海外市场资源,助力韩国碳纤维产业实现脱碳目标。

Catack-H公司采用自主研发的化学分解溶剂回收技术,可在低温、常压等温和条件下从生产废料与报废材料中回收碳纤维。该工艺能耗较生产原生碳纤维降低85%以上,回收所得碳纤维可保留95%以上的性能且售价较原生碳纤维低50%,可广泛应用于汽车、体育用品、建筑等行业。该技术源自韩国科学技术研究院,Catack-H于2017年引进并持

续优化。目前,该公司还可将回收碳纤维加工为微米级粉末,制成可用于复合材料、导电填料、摩擦材料等领域的碳纤维产品。

Catack-H公司表示,浦项国际已为其提供两轮资金支持,后续将借助浦项国际的全球贸易网络推动旗下产品的出口,同时完善自身在环保材料领域的业务布局。(燕春晖)