



元亨燃氣
YUANHENG GAS

中国将是天然气市场主导力量

在世界经济和油价持续低迷,许多石油公司以裁员和出售资产苦渡难关的当下,荷兰皇家壳牌集团(简称壳牌)却反其道而行之,豪掷 700 亿美元收购英国天然气公司,于今年 2 月完成并购,使其一举成为全球最大的液化天然气公司并成为天然气业务实力最雄厚的公司之一。如此“大手笔”的背后,是对天然气业务的何等考量呢?

6 月 28 日,壳牌执行委员会委员、天然气一体化及新能源业务执行董事魏思乐(Maarten Wetselaar)履职后首次访问中国,与壳牌中国集团主席张新胜、壳牌下游业务部天然气与能源市场和贸易业务执行副总裁贺仕杰(Steve Hill)一起接受了本报记者的采访。

壳牌表示,全球能源转型正当其时,天然气将在其中扮演重要角色,中国将成为未来天然气市场的主导,也是壳牌拓展的重点市场。

天然气是能源转型重要角色

魏思乐在受访中详细阐释了未来能源发展之路。他认为,在未来 40 年,人口持续增长将大大影响能源走势。到 2050 年,全球人口将增长到 90 亿,其中 75%的人将生活在城市,届时人们对石油天然气的需求量将会翻番。为了满足能源需求,并进一步减少二氧化碳排放,以利可持续发展,能源体系转型显得尤为必要。这使得可再生能源的重要性与日俱增。

專注清潔能源
創造綠色企業
Focus on clean energy
To build a green enterprise





元亨燃氣
YUANHENG GAS

未来风能和太阳能将满足全球高达 40%的一次能源需求，这一数字目前只为 1%，发展空间非常大。然而，可再生能源具有间断和不连续的特点，而且受地理条件制约，成本也较高，暂时无法承担满足人们能源需求的重任。天然气则可以在能源转型过程中发挥重大作用。天然气发电的二氧化碳排放量是燃煤发电的一半，空气污染物排放只有燃煤发电的 1/10。

“天然气是化石能源中最为清洁的能源，与可再生能源相比，其稳定性、可靠性、成本都有优势，将在能源体系转型过程中扮演重要角色。”魏思乐表示。

中国市场是重中之重

作为目前最大的液化天然气公司，壳牌不断加大天然气市场拓展力度，尤其是 LNG 市场的拓展力度，中国市场成为重中之重。在魏思乐看来，中国将是 LNG，乃至天然气市场的主导力量。

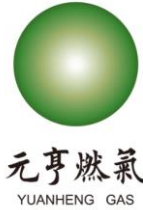
与日本、韩国等传统亚洲 LNG 进口大国相比，中国市场更为壳牌所看好。

“LNG 能够很好地将天然气需求和资源地连接起来，未来全球 LNG 市场年增速将达到 5%，超过全球能源总需求和天然气需求的增速。亚洲尤其是中国，是全球最为重要的 LNG 市场。受环境要求、消费需求和改善能源结构等因素驱动，中国消费市场有着巨大的增长潜力。”魏思乐说。

当前，在我国一次能源需求中，天然气占比为 6%，远低于全球 20%的平均水平。在交通运输领域，我国目前大约有 20 万辆液化天然气驱动的重型卡车和大客车，是欧洲液化天然气卡车数量的 130 多倍，为卡车供气的有大约 2000 座加气站和 100 多座小型天然气液化厂。“这对于壳牌来说极具吸引力。”贺仕杰表

專注清潔能源
創造綠色企業
Focus on clean energy
To build a green enterprise





示。

壳牌向来重视与中国伙伴的合作，积极参与中国国内天然气的勘探和开发。在西部，壳牌与中国石油在长北共同开发致密气，年产量已达 33 亿立方米，长北成为长庆油田保障首都供气的排头兵。在海上，壳牌继续与中国海油合作，在莺歌海区块进行天然气勘探开发。

“在完成对英国天然气公司的并购之后，壳牌对中国液化天然气市场的供应能力进一步加强，每年向大中华地区（包括中国大陆和台湾）提供股权气的合同量达 1400 万吨。我们也希望以此深化与中国石油的合作，更好地满足中国市场的需求。”张新胜表示。

此外，壳牌也在寻求与中国能源企业建立更长久的新型合作关系。“壳牌与中国结缘超过 120 年，所有在中国的核心业务都取得了长足进展，与中国主要能源企业都有海内外合作项目。壳牌期待与中国下一个百年的深度合作。”张新胜说。

御“寒”秘笈是降低成本

过去两年间，全球天然气价格大幅下滑给企业带来巨大挑战。面对困境，壳牌正重新布局全球天然气市场，并把降低成本作为抵御市场严冬的秘笈。

“在过去一段时间里，天然气价格大幅下降。但壳牌相信，天然气价格最终会回到正常水平。天然气市场的发展需要持续投资来保障，这要求以合理、有收益的价格来吸引资金投入。与此同时，并不是所有市场的价格都在下降，比如在

專注清潔能源
創造綠色企業
Focus on clean energy
To build a green enterprise



中国市场，LNG 价格上升了 3%。当然，壳牌也采取了一系列措施应对整体性的价



格下降，降低成本是核心手段，这包括降低生产成本、项目成本，在供应链上减少各环节成本，以保障盈利。”贺仕杰说。

“就是得通过技术、流程上的创新与突破来降低成本，从而强化竞争力。”魏思乐表示。

(来源：卓创资讯)

專注清潔能源
創造綠色企業
Focus on clean energy
To build a green enterprise

