

新一轮石油完井和钻井需求同期到来,三大油服商股价和业绩集体飙涨——

全球油服业强势回暖

■本报记者 王林

不管是专注水力压裂技术的服务商,还是提供海上钻探设备的承包商,都对油服市场未来几个季度甚至未来几年保持稳健复苏持乐观态度。

由于全球油气需求恢复速度明显好于预期,油气上游勘探钻井活动加速活跃,油服行业已经释放出整体回暖的信号。全球三大油服商斯伦贝谢、哈里伯顿、贝克休斯第二季度和上半年的业绩翻红,同时,行业普遍认为,年底前油服业有望加速触底反弹。

股价和业绩“齐飞”

油价网汇编的数据显示,全球主要油服商上半年表现稳健,过去12个月股价平均涨幅为40%-65%。其中,斯伦贝谢股价上涨46.5%,贝克休斯上涨42%,哈里伯顿上涨24%,全球最大油气钻井承包商越洋钻探的股价则自去年8月以来大涨了159%。

全球三大油服商均认为,未来几个季度全球石油需求将持续复苏,油田活动和业务量增长则有望持续多年,新一轮石油钻井和完井需求反弹周期已经到来。“石油需求复苏如预期发展,供应侧则仍然吃紧,这将导致短期内产量和长周期项目数量共同增长。”斯伦贝谢首席执行官Olivier Le Peuch表示。

据悉,斯伦贝谢第二季度新的投资决定数量明显增加,北美地区业务收入环比增长11%,为2017年第三季度以来的最高。数据显示,斯伦贝谢第二季度实现净利润4.31亿美元,同比扭亏为盈,增幅达112.6%;上半年实现净利润7.3亿美元,同比增长106.8%。

北美业务以及国际钻井完井市场改善,促使哈里伯顿上半年业绩大幅改善,

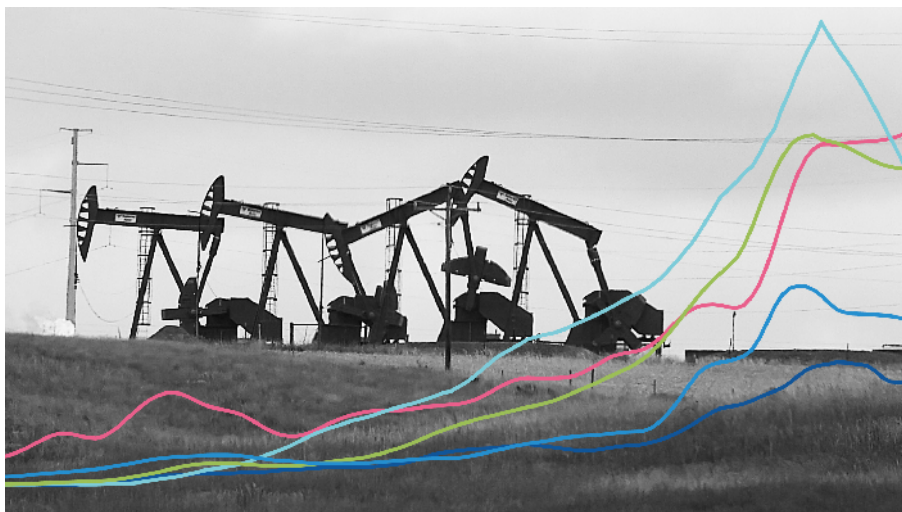
实现净利润3.97亿美元,同比增长114.7%;第二季度实现净利润2.27亿美元,同比增长113.54%,其中完井和生产部门的利润率均达到3年来最高水平。哈里伯顿首席执行官Jeff Miller表示:“目前在北美和国际市场看到的积极活动势头,加上对未来客户需求的预期,我们确信这将是一个持续多年的上升周期。”

贝克休斯虽然上半年尚未完全摆脱亏损,但亏损幅度显著缩小。数据显示,该公司第二季度亏损6800万美元,上半年净亏损5.2亿美元,去年上半年亏损104.1亿美元。贝克休斯董事长兼首席执行官Lorenzo Simonelli表示,尽管疫情风险犹在,但随着宏观环境不断改善,油服支出和活动水平将在年底前获得迅猛增长,并为2022年实现更强劲增长创造条件,“在订单强劲的预期下,下半年我们的业务收入将出现极大改善。”

特殊增长周期临近

展望下半年,斯伦贝谢认为,全球经济持续复苏迹象明显,稳健的宏观经济前景将支持“一个特殊的增长周期”,届时将推动油服市场加速复苏。哈里伯顿预计,到2023年,该公司钻井和完井支出将实现16%-17%的年均复合增长率。

油价网汇编数据显示,8月中下旬,美国在用钻机总数创2020年4月以来的最高水平,较去年同期增长98%。根据美国劳工统计局数据,截至8月,美油服行业已连续5个月实现就业增长,而此前因疫情导致的失业人数最高曾超过11.5万人。



页岩开发热情高涨是带动北美地区油服业务量激增的主因。有别于上市油气公司,私营页岩生产商没有资本纪律约束,随着油价和石油需求同时出现增长,页岩油气开发活动再度抬头,进而带动了更多钻探活动。

专注于为二叠纪盆地提供水力压裂和其它辅助服务的美得州油服公司ProPetro表示,压力泵行业正面临即将到来的再投资周期,这需要创新的解决方案来满足市场需求。美钻井公司Helmerich Payne也指出,二叠纪盆地持续引领在用钻机数增加,过去3个半月增加的大约42台钻机中,有39台为私营页岩生产商购置。“假设油价保持稳定并接近当前水平,油气生产商明年预算中将显著增加钻井开支比例。”该公司首席执行官John Lindsay表示。据悉,Helmerich Payne的股价过去12个月上涨了54%。

全球业务加速复苏

北美之外的地区也做好了油服业务量猛增的准备。据悉,斯伦贝谢第二季度

国际业务收入为45亿美元,其中北美业务收入为11亿美元,这一细分反映了该公司正向国际市场转移。去年9月,斯伦贝谢宣布全面退出北美页岩领域,随后明显加快向国际业务市场转移。

第二季度,斯伦贝谢中东和亚洲市场收入为20亿美元,环比增长4%;欧洲、中亚和非洲市场收入为15亿美元,环比增长16%;拉丁美洲的业务收入为110亿美元,环比增长2%。同时,该公司发现,海上油服业务量也出现增加。

Olivier Le Peuch指出,今年迄今已有大约50个海上油气项目“解封”,预计到年底还将有100个“解封”,海上油服业务量较去年将至少增加50%。越洋钻探首席执行官Jeremy Thigpen也表达了相同意见:“我们发现,海上钻井活动已经处于持续复苏的开端。如果油价走势喜人,我们相信2022年及以后几年,将看到海上钻井市场进一步强劲复苏。”

越洋钻探指出,墨西哥湾、巴西、挪威、英国和西非地区对钻井平台的需求正在迅速增加。值得关注的是,2019年5月宣布破产重组的威德福国际,已经做好了全面回归资本市场的准备。

全球能源金属供应吃紧

本报讯 近日,全球第二大铜出口国秘鲁宣布,为降低财政赤字,将提高该国矿业开发税率,用于建设公共基础设施项目。无独有偶,近一年来,除秘鲁外,智利、纳米比亚、刚果金、印尼等主要能源金属出口国均陆续收紧了矿产出口。业界普遍预计,随着全球主要资源矿产国收紧出口,因全球能源转型而消费量激增的铜、镍、锂等重要金属可能面临供应紧张的局面。

据了解,铜矿业是秘鲁的经济支柱之一。现任总统选举期间,秘鲁就曾多次发出将收紧矿业开发的信号。6月,秘鲁新任总统Pedro Castillo上任后即表示,将推出社会福利项目,提高秘鲁人民生活水平,为此,秘鲁将利用该国矿业提高财政收入,其中最主要的办法就是提高该国铜矿开采的税率。

与此同时,秘鲁的邻国、全球主要锂出口国之一的智利,也在酝酿针对该国金属矿产的税收改革。2018年,智利首次推

出了针对铜矿和锂矿的“特许权使用费”法案。目前,该法案已进入参议院投票环节,一旦获得通过,智利每年将对1.2万吨铜以及5万吨锂的开发收取3%的特许权使用费。业界认为,这将推高矿产开采成本。

除提高矿业税率外,部分资源型国家政府也加大了对跨国矿企的监管力度。赞比亚是非洲第二大铜生产国,2020年,该国宣布将对本土铜资源进行全面审查,严防跨国矿企故意压低矿产估值而避税。

不仅如此,近一年里,全球多个资源出口国都收紧了矿产出口政策,甚至对矿石出口下达了禁令。

今年5月,作为金属钴的主要生产国,刚果金出台了禁止出口铜精矿以及钴精矿的规定,尽管随后表示将对部分企业实施豁免,但这一举措让业界对消耗量巨大的铜供应产生了忧虑。而早在2020年初,全球主要镍出口国印尼也发布了禁止

出口镍矿石的规定。

在能源行业研究机构Verisk Maplecroft看来,导致目前这一局面的原因是,诸多矿产资源丰富的国家急于缓解疫情引起的经济衰退。对于经济较大程度上依赖矿业的国家来说,提高矿业开发税率,收紧矿业出口限制将有助于这些国家增加财政收入。

据该机构统计,在过去两年里,拉美地区已成为矿业金属供应风险最高、税收政策改革力度最大的地区。早在数年前,墨西哥就曾提出将推进矿业以及油气资源国有化进程,并抬高了外资准入门槛。

Verisk Maplecroft预测认为,未来两年内,资源型国家很可能持续加大对本土矿业的干涉力度,不断利用新的手段扩大这一领域的财政收入,弥补此前产生的财政赤字。Verisk Maplecroft建议,对于跨国矿商来说,要在当地实现可持续的矿业开采活动,需要尽早了解当地居民对矿业开发

的态度、洞察当地的政策走向,及时调整投资策略。

与此同时,各国能源转型对金属资源的需求却在不断增长。能源行业研究机构伍德麦肯兹发布的研究报告显示,新一轮大宗商品的“超级周期”即将到来,此轮的最终“赢家”将是推动电气化进程所需的各类金属,包括钴、锂、铜、镍和铝等。

今年8月,伍德麦肯兹又发布最新预测称,各国可再生能源的飞速扩张将极大地推动铜、锌、铝等金属消费增长。其中,随着光伏变得更加主流,金属铜的需求涨幅将尤为明显,每年全球因光伏发电而消耗的铜,将从2020年的40万吨,上涨至2040年的70万吨。

不仅如此,全球电动汽车需求增长也将拉动锂、镍、钴等金属的消费。有研究数据显示,要满足全球交通电气化需求,到2030年,锂需求很可能在当前基础上翻6倍以上。(李丽曼)

哥伦比亚 成全球第三大焦炭出口国

本报讯 据哥伦比亚《共和国报》报道,哥伦比亚全国煤炭生产者联合会日前发布数据称,2020年,哥伦比亚焦炭出口额达1.1万亿比索(约合2.8亿美元),成为全球第三大焦炭出口国。

哥伦比亚全国煤炭生产者联合会在报告中指出,哥伦比亚焦炭的主要出口市场为巴西和墨西哥。预计2021年,哥伦比亚焦炭产量将达到400万吨,同比增长17.6%。与此同时,国际焦炭价格的走高将有望助推哥伦比亚焦炭出口额进一步增至1.2万亿比索(约合3.1亿美元)。届时,焦炭将成为哥伦比亚第六大出口产品。(陈商)

南非 推广全民“绿电”

本报讯 据行业媒体“可再生能源世界”网站报道,近日,南非在清洁能源领域进行了创新,推出了绿电交易平台,让企业和居民购买绿电的门槛大大降低。

据悉,该绿电推行计划由南非最大国有能源企业Eskom具体实施。目前,该公司正在创建相关的解决方案。

根据Eskom公布的信息,按照其设计的绿电解决方案,客户无需通过电力购买协议购买可再生能源电力,也不需要出资安装可再生能源发电设施,只需在现行电价的基础上增缴一定比例的绿电费用,而这部分绿电份额是Eskom自己投资的各种可再生能源发电设施所产生的电力。Eskom计划通过这样的方法,让购买者拥有自己的绿电。

此外,Eskom还为绿电价格设置了阶梯式的费率,以购买者自己每月的能源消费总量为基础,每增加10%的绿电量则费率递减。当购买100%的绿电时,会享受到最优惠的绿电费率。

“可再生能源世界”指出,Eskom绿电方案的另一亮点是操作流程简便,任何在Eskom拥有最新电力账单的客户都可以申请绿色能源消费试点,只需联系当地的营业网点能源顾问。

另据悉,Eskom此前还推出了可再生能源关税试点计划,将持续两年至2023年。(穆霖)

哈萨克斯坦 发力油气化工产业

本报讯 据油价网报道,哈萨克斯坦能源部部长诺加耶夫日前在出席哈萨克斯坦共和国油气化工论坛时表示,哈萨克斯坦正在大力发展油气化工产业,计划实施总价值超过120亿美元的油气化工项目。

据了解,上述规划将包括年产43万吨的聚对苯二甲酸项目,年产13万吨的甲醇项目,年产80万吨的烯烷项目,年产125万吨的聚乙烯项目,年产18.6万吨的丁二烯项目,年产28万吨的基础油项目。

诺加耶夫透露,目前,上述项目均处于不同推进阶段。此外,哈萨克斯坦还在建设年产50万吨的聚丙烯项目,总投资达26亿美元。

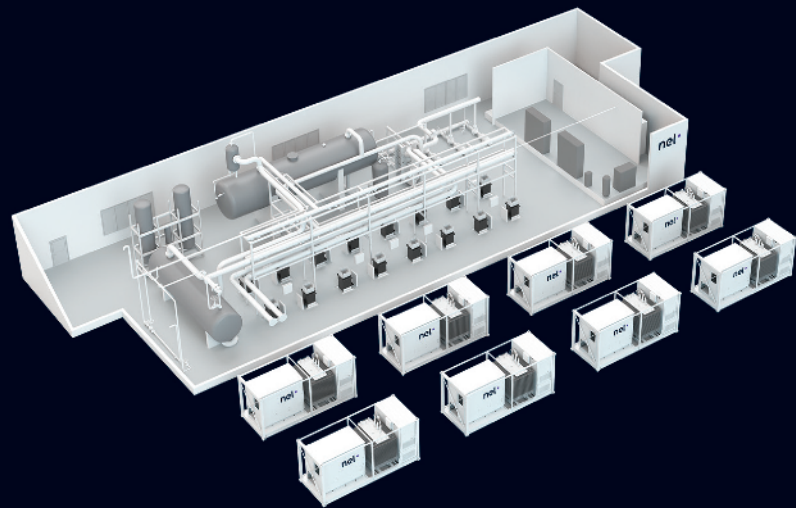
诺加耶夫表示,哈萨克斯坦政府正在制定油气化工行业专项投资协议模板,其中将包含旨在促进行业投资的优惠政策。目前,哈萨克斯坦已建立了芳烃、润滑油、聚丙烯、汽油辛烷值添加剂生产厂,产品不仅在其本国市场需求旺盛,还向俄罗斯、乌兹别克斯坦等邻国出口。(陈商)

氢气解决方案.....

为了可持续发展的未来

Nel公司的水电解制氢设备将利用过剩的电力创造财务价值,平衡可再生发电和为工业及交通市场生产高纯度的氢气

- 兼具碱液和质子膜技术
- 安全、洁净和成本高效益
- 可再生能源储能和电网管理的理想设备
- 为工业应用和氢燃料电池所使用的的绿色氢气
- 90多年的现场经验
- 设备产能可大可小,匹配所有需求



今天就从网上访问我们或致电我们的销售工程师!
+86 21 2050 3053
www.nelhydrogen.com

nel