

“中国制造”的强大韧性和竞争力令人折服

——访贝克休斯全球副总裁、中国区总裁曹阳

■本报记者 王林



验和技术解决方案,倍感荣幸。

在新能源领域,电解槽检测、电动汽车电池检测需求较为旺盛,这是我们探索的业务方向。中国在新能源行业发展领军全球,从长远来看,我们正加速在能源转型领域投入和布局,包括氢能、地热、白氢等,都在寻求进一步探索。

■上游开发 赋能数智技术是大势所趋

中国能源报:全球范围内,油气开发正在向深水 and 超深水推进,这给油服行业带来哪些影响?

曹阳:当前,油气开发热点集中在“两深一非”,即深层、深海、非常规,这对油服技术提出诸多挑战。

对贝克休斯而言,我们除了参与页岩油气、海洋油气开发,还配合客户参与了深海科考,包括天然气水合物(可燃冰)试采。

中国在成功实施两轮可燃冰试采基础上,正全力推进第三轮试采。对于可燃冰这种新的固态甲烷,到底如何大规模开采和利用,这是一个值得探索和研究的课题。

中国能源报:中国制造业绿色转型和数智化升级带来了哪些发展和合作机遇?

曹阳:当前,在“双碳”目标背景下,随着数字技术和产业供给水平提升,在科技创新的推动下,中国制造业正逐渐向高端化、智能化和绿色化发展。

数字化技术赋能油服市场,已经是大势所趋。作为能源技术供应商,我们寻求通过部署高效低碳技术解决能源生产运营中的减排问题,同时不断探索数字化技术对传统油气行业智能化升级改造的实践。

以我们的Leucipa™解决方案平台为例,其核心优势在于数据驱动的智能决策能力,可以通过实时数据分析,预测设备故障、优化生产调度,从而显著提高生产效率。

通过利用机器学习和深度学习技术,Leucipa™能够持续学习和改进生产流程,适应动态变化的市场需求。这不仅减少人为错误风险,还提供了基于数据的科学决策支持,进而保障生产安全性与经济性。

Leucipa™帮助成熟资产挖潜增效,根据实际案例,可以帮助老油田实现25%的产量增长。

■平衡能源转型 “三难困境”是大挑战

中国能源报:全球加速推动能源转型,

给各行各业都带来挑战和紧迫感。在您看来,能源行业可以通过哪些措施统筹安全供应、经济高效、清洁低碳三者之间的平衡?

曹阳:能源转型势在必行,全球都在经历这一浪潮。中国作为全球最大能源转型市场,在推动“双碳”目标实现的背景下,市场机遇只会越来越多,市场规模也会越来越大。

平衡能源转型“三难困境”——能源安全、可负担和可持续性,是当今全球最大挑战之一。近年来,地缘政治风险不断加剧,这给能源安全问题带来挑战,保证能源供应稳定和安全是各国头等大事。挑战和机遇并存,对企业而言,这就是“硬的两面”。

基于此,我们认为,煤炭和石油需求会大幅下降,但是否会降至零,我们持保留意见。对于天然气,鉴于其相对清洁、便于储存和运输,且燃烧效率高等诸多特点,我们认为,天然气将不仅仅是一个过渡能源,很有可能成为最终能源结构的一部分。

因此,油气行业仍存在可深挖的空间,在可预测的未来,我们仍会积极投身于此。对于在华发展,我们希望从各个维度,为中国能源供应安全、可持续性、可负担性方面提供帮助。

“在华发展多年,我们深刻感受到,‘中国制造’的强大韧性和竞争力,这不仅给本土发展带来推动,也给海外业务带来支撑。”全球领先的能源技术公司贝克休斯全球副总裁、中国区总裁曹阳日前接受《中国能源报》记者专访时表示。

当前,贝克休斯已经完成从单一传统油田服务供应商向综合型能源技术供应商转型,在“双碳”目标背景下,油服市场突破方向是什么?数智化技术带来哪些机遇?曹阳给出自己的看法。

■中国制造业 拥有强大韧性和竞争力

中国能源报:中国作为贝克休斯重要市场,在华业务部署方向和重点是什么?

曹阳:近年来,贝克休斯在华发展整体稳中向好。一方面,销售额保持稳定,采购量不断攀升。相比4年前,采购量将近翻倍;另一方面,工厂管理、执行和交付能力不断提升,效率持续改善,比如交付周期和质量,给国内外客户都带来很好的支撑。

这完全彰显出中国制造业的强大韧性和竞争力。在我们看来,中国制造业拥有较强的综合成本竞争力、超大规模的市场

需求,体系配套完整的产业链供应链等诸多优势,这些优势还会进一步增强,并将继续带动“中国制造”提质升级。

升级核心油气业务的同时,在新能源领域要有所建树,这是我们最新业务部署。

在上游油气开发领域,我们入驻登迈油服1号深水设备装配公共服务平台,开展深水水下采油树组装且测试成功,为油服技术升级和业务发展带来新机遇。

“油服强县”登迈,地处海南岛西北部,建设油气勘探生产服务基地具有一定的基础和优势条件。贝克休斯有幸入驻此地,并为中国深水和超深水开发提供自己的经

锂价难回“巅峰”,锂企业绩待逆转

■本报记者 姚美娇



近日,天齐锂业、赣锋锂业等多家锂盐企业陆续发布三季报。整体来看,今年前三季度多家锂企在行业下行周期中处于亏损状态。有业内人士分析,锂价虽已难回“巅峰”,但未来下跌空间有限,随着供需关系逐步平衡,锂企业绩有望回暖。同时,在市场行情尚未显著提振的情况下,企业需通过提高矿产资源自给率等方式进一步降低成本,以提升抗风险能力。

■锂价波动导致业绩承压

财报数据显示,今年前三季度锂企业绩普遍承压。其中,天齐锂业归母净利润亏损57.01亿元,上年同期盈利80.99亿元;赣锋锂业归母净利润亏损6.4亿元,上年同期盈利60.1亿元;盛新锂能归母净利润亏损4.62亿元,上年同期盈利10.95亿元。

盐湖股份、中矿资源、融捷股份等部分锂企虽然前三季度盈利,但与去年同期相比呈现不同程度下滑。其中,盐湖股份前三季度归母净利润31.41亿元,同比下降43.91%;中矿资源前三季度归母净利润5.46亿元,同比下降73.64%;融捷股份前三季度归母净利润1.83亿元,同比下降48.94%。

锂价的波动是影响锂企业绩表现的重要因素。盐湖股份提到,碳酸锂和氯化钾产品市场价格下跌致收入减少;盛新锂能表示,受锂电新能源行业持续低迷影响,报告期内锂盐产品价格较上年同期下降幅度较大,导致公司营业收入较上年同期下降。

天齐锂业称,业绩下滑主要由于锂产品的销售均价及毛利较上年同期大幅下降。同时,根据彭博社预计,公司联营公司SQM今年第三季度业绩同比将大幅下降,公司在报告期确认的对该联营公司的投资收益同比大幅下降。同时,天齐锂业还表示,受公司控股子公司Talisson Lithium Pty Ltd化学级锂精矿定价机制与公司锂化工产品销售定价机制存

在时间周期的错配影响,本报告期公司经营业绩出现阶段性亏损。

■供需有望改善

近年来受供需失衡影响,碳酸锂价格经历了“过山车式”波动,自2022年11月达到60万元/吨高点后一路下跌,进入今年后更是一度触及7万元/吨关口。上海钢联发布的数据显示,11月6日电池级碳酸锂均价报7.55万元/吨。

锂企后续业绩何时改善主要取决于后市锂盐价格趋势。业内有分析指出,尽管锂价存在周期性价格波动风险,但下跌空间已经不大。锂价疲软主要原因在于前期供给增长过快,未来随着市场库存逐步消化、高成本产能陆续出清,锂价“磨底”情况有望得到改善。

一位电池行业人士向《中国能源报》记者表示,不能忽视锂资源需求的长期增长。在新能源汽车与锂电储能的增长驱动下,预计到2030年,全球锂资源需求量将较2023年增长200%以上。

在业内人士看来,未来随着市场供需关系的逐步平衡,锂价有望企稳回升,为相关企业发展提供更好的市场环境。

“供给侧产能释放的高峰期已经结束,从不完全统计的信息来看,从2025年下半年起,暂时没有明确投产的大型项目。需求侧,新能源汽车、储能等预计仍保持较高增速,供大于求的局面可能在2026年有显著改善。”中信建投期货有色金属分析师张维鑫在接受《中国能源报》记者采访时表示,“我们判断,碳酸锂总体已经来到周期底部区域,预计还会在底部区域运行半年至一年时间,在2026年迎来价格的修复周期。”

■提升抗风险能力

总体来看,在碳酸锂供需失衡的情况下,行业最主要的任务是产能出

清,即消化部分高成本项目,以实现新的供需平衡。而对于正处于行业下行周期的锂企来说,提升抗风险能力也至关重要。

当前不少锂企积极通过优化生产流程、强化上下游联动、提升资源自给能力等方式降低成本,加强应对市场价格波动的能力,提升竞争力。值得一提的是,盛新锂能在10月公告称,公司与中创新航、惠绒矿业签署《锂产品合作框架协议》。根据协议,中创新航将提前锁定公司的锂盐供应量,公司将根据中创新航的要求进行供货。惠绒矿业将为公司提供锂精矿原料保障,支持公司与中创新航的合作。

盛新锂能提到,公司积极拓展、巩固下游优质客户,并在全球范围内积极寻求优质的锂矿原料以保障生产所需。公司为保障下游客户的交货安排,根据框架协议拟向惠绒矿业采购锂矿石,该业务合作有利于公司锂盐业务的拓展,强化公司与优质客户之间长期稳定的合作伙伴关系,提升公司未来经营的稳定性和可持续性。协议的履行预计将会对公司未来的经营业绩产生积极影响。

另有分析指出,锂企在前端加强锂资源的开发投资的同时,后端也应积极推进套期保值业务,完善各类对冲工具的应用策略,实现前后端匹配,以在有效规避市场价格波动的同时,保障前端开发生产活动,最终达到稳定供应、增强抵御市场波动风险能力的目标。

“对于大宗资源企业来说,期货是很好的风险管理工具。对于资源企业,开采锂矿、生产锂盐的成本是相对确定的,不确定性在于销售端,尤其是价格的波动。利用期货工具,企业可以提前锁定销售价格,以达到规避价格波动的目的。今年已有少数几个企业大规模开展了碳酸锂期货的套期保值,并且成功规避了价格下跌压力,实现了更高的销售价格。”张维鑫指出。

近日,宁德时代、亿纬锂能、国轩高科、鹏辉能源等众多电池企业相继交出2024年三季度成绩单。总体看来,相较于半年报,前三季度电池企业业绩差距进一步拉大。不过,前三季度部分电池企业毛利率已有所改善,同时储能电池出货量的持续提升与海外市场的进一步扩张,为企业下一阶段修复盈利能力打下坚实基础。

■二线企业明显分化

宁德时代业绩继续领跑,不过营收同比有所下滑。今年前三季度实现累计营收为2590.45亿元,同比下降12.09%,归母净利润360.01亿元,同比增长15.59%;其中,第三季度实现营业收入922.78亿元,同比下降12.48%;净利润为131.36亿元,同比增长25.97%。

二线电池企业中,国轩高科实现营收利润双增,前三季度实现营业收入251.75亿元,同比增长15.60%;归母净利润4.12亿元,同比增长41.11%。

孚能科技前三季度实现营收92.12亿元,同比去年减少17.98%,出货量同比去年小幅度增长。该公司营收下降主要原因系价格联动机制下主要原材料价格下降导致的电池整体售价下降。

亿纬锂能、鹏辉能源则延续上半年营收利润双降的走势,其中亿纬锂能前三季度实现营业收入340.5亿元,同比下降4.16%,归母净利润为31.89亿元,同比下降6.88%;鹏辉能源前三季度实现营业收入56.48亿元,同比下降1.60%,归母净利润为6050.27万元,同比下降77.97%。

亿纬锂能近日在接受机构调研表示,目前动力电池情况不理想,研发费用较高,但是产能利用率偏低,销售额没有起来,动力电池盈利在盈亏平衡边缘。随着第四季度乘用车新车型、新客户的交付,四季度有望得到改善。

值得注意的是,由于今年以来锂电行业整体处于供过于求,产能出清阶段,导致此前产能利用率有所下滑。不过不少企业表示,目前产能利用率已有所回升,同时得益于碳酸锂成本在第三季度下滑和企业成本控制与利润转化能力的增强,使得不少企业毛利率有所提升。

宁德时代提到,第三季度电池毛利额维持相对稳定,由于目前碳酸锂等原材料成本下降,公司产品销售价格受价格联动机制影响有所下降,因此毛利率相应有所提升;国轩高科表示,由于第三季度碳酸锂等关键原材料价格的下降,以及公司在制造技术上的持续进步,加之新产品和新技术的成功量产应用,此外,公司业务结构的优化及有效的成本控制策略的实施,共同推动了公司毛利率的稳定提升,使其保持在较高水平。

■加码储能业务

值得注意的是,前三季度,多家企业储能电池业务占比持续提升,目前储能电池成为企业第二增长曲线的趋势已愈发明显。亿纬锂能前三季度储能电池出货量达

电池企业发展动力足

■本报记者 杨梓

35.73GWh,同比增长115.57%,2025年动力和储能出货量的整体考核目标是101GWh,预计储能占比更高;国轩高科前三季度储能电池出货量占比达35%左右;宁德时代前三季度整体销量接近330GWh,其中第三季度销量环比第二季度提升15%以上,储能占比超过20%;以消费类电池为第一大主营业务的欣旺达储能电芯也在逐步放量,单三季度公司储能电芯出货量约为1.5GWh。

当前储能电芯价格仍在持续下滑,压缩企业盈利空间。数据显示,2023年初,磷酸铁锂储能电芯均价约为0.9元/Wh—1.0元/Wh,目前已下滑至0.3元/Wh—0.4元/Wh,触及企业成本线。

不过,储能低价竞争格局不会长期持续。“今年以来储能市场快速发展,增速较动力电池更快,实际上储能电池对产品的安全性、寿命等要求更高。行业存在一些低价竞争的情况,不具备可持续性。”宁德时代表示。

“从三季度以及近期情况看,价格是在逐渐趋缓的,在部分场景中,价格可能还有略微回暖。在目前整个行业产销逐渐平衡的背景下,越来越多客户开始关注于储能产品全生命周期性能以及储能度电成本等指标。”亿纬锂能的公告显示。

■出海掘金趋势显著

得益于更广阔的市场空间,海外市场早已成为电池企业的“香饽饽”。目前看来,电池企业均在大力推进海外工厂建设或产品出口。

“公司海外业务占比提升,是确定的趋势。海外客户对我们技术确认、产品认证的完成需要时间,公司预计明年相对今年来说海外业务占比会增加,提升幅度在2026年会更加明显。”亿纬锂能表示。

宁德时代德国工厂产能正在爬坡,目标是年内实现盈亏平衡。匈牙利工厂一期正在按计划稳步推进建设中,预计明年投产。

孚能科技称:“公司前三季度海外客户收入占比超过七成,是锂电池行业出口占比比较高的。公司重视欧洲市场的开拓,目前在欧洲推进的项目进展顺利,同时积极对接部分欧洲头部客户。整体来说,公司看好欧洲市场未来的发展空间。”

“公司在手订单充足,整体排产情况良好,四季度排产环比呈增长趋势。”国轩高科表示,公司新建产能主要是海外项目,目前公司正在加速海外基地包括亚太、欧非、美洲等区域的本地化生产布局,以满足于更好地服务当地市场。

除了更多机遇外,境外业务更高的毛利率也是吸引企业出海的重要因素。不过,针对明年海外盈利能力的变化,亿纬锂能表示:“大家以为海外业务毛利率很高,其实是因为今年处在特殊的时间节点,供应链成本下降带来采购成本下降。但是项目价格是提前锁定的,这也是大家看到利润率高的原因,预计明年海外业务利润率会回到相对合理的水平。”