

编者按：中国是全球LNG进口增长最快的国家，而澳大利亚正在替代卡塔尔成为全球最大的LNG供应国，中澳两国在天然气领域合作有着天然的诸多优势。澳德赛（Woodside）能源公司是全球主要的LNG供应商，也是澳大利亚最大的LNG供应商。2018年12月13日，其执行董事兼首席执行官柯满德（Peter Coleman）应邀参加在北京国贸大酒店举办的“2019国际能源发展高峰论坛”，本刊记者借此机会对柯满德先生进行了专访。

看好中国市场，中澳合作空间巨大

——专访澳德赛能源公司执行董事兼首席执行官柯满德

本刊记者 王立敏，褚晨耕

澳德赛能源公司的全球业务布局

记者：我们对澳德赛（Woodside）的最初了解是从西北大陆架（NWS）给广东大鹏项目供气——这可能是中澳两国在液化天然气（LNG）乃至能源领域最早的合作。2005年，澳德赛在北京成立了办公室。但是我们对澳德赛的了解还不是太多，请您介绍一下贵公司的情况和业务。

柯满德：澳德赛能源公司成立于1954年，总部坐落于西澳大利亚，到2019年澳德赛能源公已经成立65周年了。我们是全球主要的LNG供应商，也是澳大利亚最大的LNG供应商。目前在全球LNG市场份额中，澳德赛占6%。我们特别专注和专业于LNG的细分领域，在东北亚市场销售天然气产品已经有30年的时间。

澳德赛能源是西北大陆架项目（NWS）和布鲁托（Pluto）项目的作业公司，拥有麦石（Wheatstone）项目13%的权益。我们正在着手开发位于西澳大利亚北部海域的斯卡伯勒（Scarborough）项目和布罗斯（Browse）项目，计划通过现有基础设施——西北大陆架项目的卡拉萨（Karratha）液化厂和布鲁托液化厂来开发这两个

资源项目。通过这两个项目，到2025年，澳德赛能源的LNG权益产量将翻番。除了在澳洲的资产，我们还在塞内加尔的SNE油田开发项目拥有作业权，这将是塞内加尔的第一个海上石油开发项目，预计于2022年投产。我们在缅甸也正在进行海上气田勘探，摩洛哥、加蓬、爱尔兰、秘鲁和保加利亚也有我们的勘探项目。此外，我们在加拿大Kitimat LNG项目中拥有50%的权益。

我们正在寻找LNG潜在的买家和合作伙伴，希望我们生产出来的LNG有相当一部分能卖到中国市场。

看好中国市场潜力，中澳合作空间大

记者：刚刚您提到正在寻找潜在买家，目前中国进口LNG中大约45%来自澳大利亚（2017年数据），您怎么看待中国天然气市场的发展和未来？

柯满德：毫无疑问，中国天然气市场的发展速度非常快，而且我们知道这种快速发展的态势在一定程度上还受到了限制。因为在中国，LNG进口接收站的数量仍比较有限，现在只有18个接收站^①。中国还需要建设管道，将天然气从接收站配送出去。

^①有资料统计是20个，编者注。



正是由于受到基础设施方面的限制，使得快速增长的势头不能完全爆发出来。

我们对中国市场未来的前景非常看好，期待着更多的需求来自以下两个方面：一是已有天然气用户未来的需求量会继续增加；二是增加一些新用户，他们将来会开始用气。这意味着未来中国有非常大的市场潜力。从战略上来说，LNG可以为中国提供很多安全的供应机会。不同于管道天然气，LNG可以从世界很多国家采购。一旦LNG的基础设施建成，中国就能获得可靠的天然气供应。

在具体合约安排上，LNG非常灵活，可以做现货贸易、短期贸易，还可以做长期贸易。与澳德赛合作，对于中国客户来说有很多好处，尤其是在选择的灵活度方面。中国客户可以选择从哪儿采购；可以选择合约的具体条款，是现货交易、长贸或是短贸；也可以选择定价基础。从中国的角度来看，没有必要依赖从单一国家进口天然气，现在世界上有许多国家是可以供气的。

说到市场发展，我认为市场主要有两种类型。第一种类型我们称之为传统市场，我们通常的做法是把LNG卖给现有的天然气分销体系，或者是用于取代燃煤发电，传统市场中的主要用户是指工业企业、家庭供暖。第二种类型称之为新兴市场，例如用LNG提供船运动力。除了船舶用户，还有卡车、火车通过燃烧天然气来提供动力。现在我们还在研究第三类市

场，也就是未来可能的市场——将天然气制成氢气，现在看可能还有点早，从澳大利亚的情况来看，到2030年，我们在这方面将会有所建树。

澳洲上游LNG项目的投资与合作

记者：我们了解到，澳洲一些项目的进展不是特别好，主要原因

原因是成本比较高、投资超预算、工期延误等。面对着美国等LNG市场的新进入者，澳洲的LNG项目优势在哪里？面临哪些困难？

柯满德：实际上，澳大利亚后续的有关项目是可以利用已建基础设施的。从澳德赛能源公司来看，未来会有两个项目——斯卡伯勒项目和布劳斯基田，它们的开发会利用现有的基础设施，这样可以降低资金成本。从现在到2025年，我们的供气量大概会增加25万亿立方英尺，主要利用西澳洲布鲁普（Burrup）半岛上已建的基础设施进行加工。我们很清楚，要想项目取得成功绝非易事，相信买家也会认同这一点，必须选择对这个行业以及商业模式都很熟悉的公司作为合作伙伴。

中国现在是全球LNG进口增长最快的国家，而澳大利亚正在替代卡塔尔成为全球最大的LNG供应国，澳中两国开展天然气合作优势明显：澳洲离中国非常近，两地的航运航程只需要9天，运输成本和便利性等方面都有明显优势。

记者：中国的三大石油公司都在“走出去”，也期望参与澳洲的项目。对参与澳洲的LNG项目或者是油气田开发，您能给我们哪些建议？

柯满德：我首先要强调一点，从澳德赛和中

国企业合作的经验来看，中国的石油天然气公司都是非常优秀的企业。不过，就新项目而言，澳德赛与中国的油气公司结成合作伙伴关系，或许为时尚早。因为我们目前计划开发的斯卡伯勒项目和布劳斯项目，最终投资决定（FID）最早定在2020年，现在正处于与客户早期接触阶段，还没有确定合作伙伴关系。

我想表态的是，如果中国企业希望到澳洲投资，想寻找当地的合资伙伴，澳德赛是非常欢迎的。我们公司在开展新项目建设方面一直是基于以往的合作关系，也就是我们以前合作过或者互相了解的老朋友，我们比较愿意和这样的公司开展合作。中国企业若要参与澳大利亚油气市场，还是有很多商业机会的。

未来天然气市场前景广阔

记者：您谈到未来天然气需求市场很大，请您谈一谈未来在需求增长与LNG供给之间将会是一种怎样的均衡？

柯满德：2020 - 2024年期间，新的市场供应将非常少，因为近几年做出最终投资决定的项目很少。大家在观望，等待市场信号或价格信号。但我认为这种情况会有所改变，也许不久我们就会看到一波新的最终投资决定出现。近期加拿大LNG做了最终投资决定——这是一个大型项目，莫桑比克项目的扩建也即将开始。

从LNG买家立场看，他们会考虑长期供应保

障，也会考虑未来两三年是否去市场寻找短期供应。

这个行业会不断增加供应量，能够继续满足预期的需求增长。我认为，长期价格会维持在现在的水平，这种水平可以让我们盈利，这点很重要，因为我们需要为新的供应项目准备勘探和开发资金，以确保我们业务是可持续的。

记者：有人说天然气的黄金时代到了，尤其是在中国，中国政府在大力推进“煤改气”，您是否认为天然气的黄金时代已经到来？

柯满德：我认同现在处于天然气黄金时代的开端，这个市场的未来表现将会更加强劲。增长的驱动力不仅来自于亚洲市场的LNG取代其他燃料，城市燃气以及运输领域也将是主要的增长动力来源。

使用天然气的好处显而易见。例如，你冬天坐在办公室里看到北京的天是蓝的。老百姓出于自身或者是为下一代考虑，想要高品质的生活。从家庭日常生活的做饭、取暖来说，天然气都是最好的能源选项。从环境分析和经济学的角度来看，天然气的好处也十分明显，这都是常识。随着市场的发展，我们相信会有越来越多的用户意识到天然气的价值，这个市场后期的爆发还会更迅猛。

在这样的大趋势下，我们的职责就是以用户承担得起的价格提供稳定的天然气供应。

收稿日期：2019-01-18

编辑：萧 芦

编审：刘 远