

中国海油：向海图强 价值起航

■本报记者 向炎涛

产量连续多年刷新历史记录,2025年净产量将超200万桶油当量/日;成本竞争优势保持稳定,保持30美元/桶;高度重视股东回报,2025年上半年股息支付率达45.5%……在“十四五”规划的收官之年,中国海洋石油有限公司(以下简称“中国海油”)交出了一份厚重的答卷。

近日,中国上市公司协会联合《证券日报》等媒体,开展“我在‘十四五’这五年 上市公司在行动”主题宣传活动。作为我国最大的海上油气生产运营商,五年来,中国海油不仅在产量增长和资源发现上持续突破,也在绿色转型中实现跨越,并在资本市场赢得了投资者的信任与支持。站在新的历史节点,公司正以更加稳健的步伐迈向高质量发展新阶段。

增储上产成效显著

增储上产是衡量一家能源企业发展潜力和综合能力最直接、最核心的指标。

数据显示,中国海油国内原油连续四年实现年均300万吨以上增量,老油田连续五年保持稳定生产,设计产能连续六年突破千万吨级。2024年,公司原油增产量占全国原油总增量的七成以上,稳居保障国家能源安全的“主力军”地位。

成绩的背后,是中国海油在勘探开发上的持续深耕。“想要持续稳上产,不断发现新储层,就需要不断打磨革新对海洋的认知体系,加快对勘探开发理念、模式、方法的重塑。”公司有关负责人向《证券日报》记者表示,坚持以大中型油气田为勘探思路不动摇,持续向深,是公司“做厚家底”的重要支撑。

近年来,中国海油多个里程碑式发现备受瞩目:开平南亿吨级油田成为我国首个深水深层亿吨级油田;渤中26-6油田探明储量超过2亿立方米,刷新了全球变质岩潜山油田纪录;在渤海超5000米地层中,一口高产井成功投产,展示了公司对深层复杂地质条件的掌控力。

中国海油首个千亿立方米凝析气田——渤中19-6凝析气田,投产后将为京津冀及环渤海地区提供更为稳定可靠的清洁能源供应,并将有力促进公司的绿色低碳高质量发展。

这些成果并非偶然。过去五年,中国海油不断细化油藏认识,从对开平南、陵水36-1等油田的勘探突破,到“深海一号”二期、流花16-2油田群等的高效开发,覆

盖了浅层岩性、隐性潜山、深水深层、致密层、深煤层等多种类型,形成了跨领域、多层次的勘探开发格局。

2025年6月25日,中国海油深海一号大气田二期项目全面投产,标志着中国最大海上气田建成。

五年间,中国海油不断加强一体化协同,开发能力更上一层楼。例如,渤海油田在实现原油上产3000万吨以及建成了我国第一大原油生产基地的基础上,有望于今年突破4000万吨目标;南海东部油田年产量历史性突破2000万立方米大关,连续三年油气产量突破2000万吨油当量;国内陆上获临兴、神府两个千亿方大气田发现,旗下中联煤层气有限责任公司煤层气日产水平跃居国内第一。

科技自立自强

科技自立自强是中国海油“十四五”时期发展的另一条主线。拥有核心竞争力的科技“硬支撑”赋予了中国海油“努力用我们自己的装备开发油气资源”的底气和决心,将海底“黑金”从看不见的资源变成实实在在的储量和产量。

中国海油有关负责人告诉《证券日报》记者,公司聚焦深水深层勘探、“低边稠”油田高效开发和“双高”油田稳产等难点,攻克形成了油藏精细描述、剩余油挖潜、海上超稠油热采开发、高温高压油气田开发等一批关键技术。这些成果不仅完善了技术体系,还在多个油气田推广应用,为公司的上产提供了坚实的科技支撑。

在重大装备上,中国海油不断刷新“国之重器”的纪录。2021年,“深海一号”能源站成功投产,成为全球首座十万吨级深水半潜式生产储油平台,具备三项世界首创技术,实现了我国从1000米级到1500米级超深水开发的跨越。此后,“海葵一号”填补了国内圆筒型FPSO的技术空白,为深海油气田开发提供了全新模式,“海基二号”则通过高效灵活的浮式生产系统,提升了深水油田开发的经济性和稳定性。这些“大国重器”在稳产增产中发挥了关键作用,持续把“看得见的资源”转化为“产得出的油气”。

科技创新也在持续推动中国海油向绿色产业转型。公司不断提升天然气产量占比,推广岸电工程,推进节能减碳技术应用。同时,公司依托自身在海洋工程方面的经验,加快新能源产业布局。2020年,公司首个海上风力发电项目并网发电。2023年,世



图①中国海油深海一号二期天然气开发项目全面投产

图②中国海油首个海上风电项目全容量并网发电

图③中国海油首个千亿立方米凝析气田——渤中19-6凝析气田

界首个半潜式“双百”深远海浮式风电项目“海油观澜号”成功并网发电。2025年,中国首个海上二氧化碳捕集、利用与封存(CCU)项目投用,公司的绿色业务逐步与传统业务形成互补。

中国海油首个海上风电项目的投产,标志着公司在推进能源转型、践行绿色低碳战略方面,迈出了坚实步伐,也将为长三角地区绿色发展提供清洁能源保障。

在“十四五”时期,科技创新既是中国海油提升油气产能的硬核力量,也是公司加快转型升级的重要抓手。深海装备的投用、老油田的再开发、新能源的布局,共同勾勒出公司面向未来的发展路径。

高度重视股东回报

2022年4月21日,中国海油正式登陆上海证券交易所主板,成功搭建“A+H”双平台资本运作格局。这一举措不仅为公司注入了新的发展动能,也为A股市场带来了一只优质的能源投资标的。

Wind数据显示,截至2025年6月30日,中国海油自A股上市以来,累计实现净利润4730.12亿元,

累计现金分红2559.79亿元,分红比率达54.12%,展现出稳健的盈利能力和较高的股东回报水平。在全球能源市场波动加剧的背景下,公司凭借良好的成本管控和强劲的现金流创造能力,成为了A股市场上具备长期投资价值的能源央企之一。

此外,中国海油在香港资本市场的表现也早有验证。公司于1999年注册成立,2001年在港交所挂牌,凭借持续增长的油气储量和稳健的财务结构,逐渐成长为全球最大的独立油气勘探和生产商之一。A股上市则进一步完善了公司资本布局,扩大了融资渠道,为未来高质量发展提供坚实支撑。

在产能端,中国海油深耕国内海域,渤海油田已建成中国第一大原油生产基地,南海、东海等区域也持续贡献稳定产量;在国际化布局上,公司持有多个世界级油气项目权益,业务遍及二十多个国家和地区,形成了“立足国内、放眼全球”的资源格局。强大的资源基础和技术实力,使公司在资本市场上具备了独特的稀缺性。

值得关注的是,A股上市不仅

增强了中国海油与境内投资者的联动,也将资本市场的力量转化为推动产业升级的动力。通过持续的股东回报,中国海油吸引了诸多长期资金和价值投资者,为企业稳健发展提供了外部支持。同时,公司也将借助资本市场平台,加快推进绿色低碳转型和科技创新,提升全球竞争力。

同时,中国海油高度重视ESG工作,坚持将ESG理念融入公司发展战略和治理体系。在环境方面,公司坚持环保至上、节约优先,积极落实低碳减排政策,主动应对气候变化带来的挑战。在社会方面,公司坚持服务社会,创造和谐,造福于民,关注社会需求,积极投身公益事业。在治理方面,公司坚持高标准的合规管治,加强董事会建设,不断完善公司治理体系,以实现可持续发展。

从深海到资本市场,从增储上产到绿色发展,中国海油在“十四五”时期的实践中展现出了能源央企的责任与担当。

2025年是“十四五”规划收官之年,未来,中国海油将扎实推进增储上产、科技创新和绿色发展三大工程,推动公司高质量发展行稳致远。



公司供图

前八个月 全国新开国际货运航线152条

■本报记者 梁傲男

9月6日,中国物流与采购联合会数据显示,8月份,全国共新开国际航空货运航线15条,每周增加往返航班超过30个,我国航空货运航线继续织密。

数据显示,今年前八个月,全国共新开国际航空货运航线152条,每周增加往返航班超过300个。在航向结构方面,主要以亚洲和欧洲航线为主,分别达到76条和55条,其次是北美洲航线14条。在货物结构方面,主要以跨境电商货物、高端制造业货物、高附加值货物、电子产品等为主。

今年以来,为适应全球供应链需求和跨境电商蓬勃发展,我国国际货运航线网络持续完善。多地机场纷纷开通新的国际货运航线,进一步织密了航空物流网络。

例如,9月3日,一架满载货物的西伯利亚航空公司全货机从芜湖宣州机场起飞,在“技术经停”新西伯利亚机场后飞往俄罗斯首都莫斯科,这标志着芜湖宣州机场正式开通首条欧洲国际货运航线。“芜湖—莫斯科”航线计划每周2班,主要承运电子产品、机械设备等高附加值货物。

9月5日,匈牙利载旗航空公司的一架全货机由布达佩斯飞抵郑州,2小时后满载60吨货物从郑州机场飞往匈牙利首都布达佩斯,实现“郑州—布达佩斯”航线的宽体全货机双向直航,构建起我国中部地区与中东欧地区之间高效畅通的航空物流通道。

国研新经济研究院创始院长朱克力向《证券日报》记者表示,这些航线的开通为从事跨境电商、电子产品、机械设备、汽车配件等行业的企业提供了极大便利。同时,货运航线的加密也有助于地方更深入融入全球航空网络,吸引产业集聚,增强区域经济竞争力。

民航专家、广外南国商学院教授郭佳在接受《证券日报》记者采访时表示,航空货运量稳步上涨,对推动我国经济发展,尤其是外向型经济的支撑作用愈发显著。同时,通过开拓更多国际全货机航线,我国在全球航空物流运能中的比重不断提高,这也反映出我国对产业链、供应链自主可控能力的持续提升。

在“高质量完成‘十四五’规划”系列主题新闻发布会上,中国民航局局长宋志勇表示,航空物流业是现代产业体系的重要支撑,发展航空物流产业,对于做强国内大循环、保障国际供应链稳定具有重大意义。

政策层面持续加大对航空物流发展的支持力度。《“十四五”航空物流发展专项规划》显示,到2025年,我国将初步建成安全、智慧、高效、绿色的航空物流体系,航空物流保障能力显著增强,降本增效成效显著,体系自主可控能力大幅提升,航空物流对高端制造、邮政快递、跨境电商等产业服务能力持续提高。

有业内人士分析认为,在稳增长、扩内需政策拉动下,我国经济运行延续稳中向好态势,生产和消费市场活跃度较高,为航空货运需求提供了稳固基础。

宋志勇表示,下阶段,中国民航局将继续加快国际航空货运枢纽建设,优化关键资源配置,拓展国际航线网络,尤其是加快新兴市场布局,提升航空货运通道保障韧性。

固态电池产业化进展喜人

■本报记者 丁 蓂

由于具备高安全性和高能量密度等特性,固态电池被业界认为是下一代锂电池的重要技术方向之一,其产业化发展进程也成为了市场关注的焦点。

9月份以来,已有包括贝特瑞新材料集团股份有限公司(以下简称“贝特瑞”)、无锡先导智能装备股份有限公司(以下简称“先导智能”)、国轩高科股份有限公司(以下简称“国轩高科”)等在内的多家A股上市公司,在与投资者的互动中披露了自身在固态电池相关领域的工作进展。

在固态电池设备领域,先导智能表示,截至目前,公司已与多家国内外行业领军企业达成设备合作,不仅向欧美日韩等国家和地区及国内的头部电池客户、知名车企和新兴电池客户交付了各工段的固态电池核心设备,更成功输出量产级固态电池整线方案。

在材料方面,贝特瑞相关负责人表示,在近日接受机构调研时表示,公司开发了行业内首款匹配全固态电池的锂镧复合负极材料,具有多孔复合骨架结构,具备低体积膨胀、长循环寿命等优势,已获客户技术认可。

全固态电池中试方面,国轩高科相关负责人近期在投资者电话交流会上表示,公司首条全固态中试线已正式贯通,“金石”全固态电池目前处于中试量产阶段,良品率已达90%;同时,已正式启动第一代全固态电池2GWh量产线的设计工作。全固态电池技术实现突破,产品不断迭代升级。

资深产业经济观察家、北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,固态电池产业化进展喜人,与上下游企业高度重视技术创新密切相关。企业的专利布局和产业化能力,将为其后续竞争奠定坚实基础。

从今年中报情况来看,新能源行业多家头部上市公司均重金投入研发。Wind资讯数据显示,比亞迪股份有限公司、上海汽车集团股份有限公司、宁德时代新能源科技股份有限公司上半年研发支出分别为308.80亿元、101.72亿元、100.95亿元,分居A股上市公司第一、第五和第六。

此外,固态电池产业多个细分领域的上市公司也比去年同期加大了研发力度。例如,国轩高科2025年上半年研发投入13.82亿元,较去年同期增长13.34%,公司在上半年发布了G6恒流固态电池、“金石”全固态电池等新产品;贝特瑞研发支出为4.01亿元,同比增长27.30%,公司在上半年发布了针对固态电池的材料整体解决方案,分别为贝安FLEX半固态及GUARD全固态电池,为下一代电池技术提供“高能量+高安全”的材料解决方案。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示,当前,全球固态电池产业化正进入换挡提速阶段。随着上下游各环节不断取得新的突破,我国企业有望在全球固态电池产业化竞速中,建立领先优势,推动产业前行。

威马汽车宣称已复产并披露“三步走”蓝图

■本报记者 刘 钊

9月6日,威马汽车科技集团有限公司(以下简称“威马汽车”)重整投资人深圳翔飞汽车销售有限公司(以下简称“翔飞”)发布了《致供应商白皮书》,明确基于2025年4月份上海市第三中级人民法院批准的重整计划,翔飞已全面接管威马汽车四家核心公司,将推动EX5与E5车型于本月在温州基地恢复量产。同时,威马汽车还披露了公司2025年至2030年“三步走”发展规划,表示将于2028年启动IPO筹备,2030年冲击百万辆年产量与1200亿元营收目标,沉寂已久的威马汽车正式“回归”。

“在复工复产方面,威马汽车当前仍面临资金短缺、产品技术落后以及市场竞争激烈等重重挑战。上述白皮书未详述复工复产资金需求与计划,公司长时间停产导致产品竞争力下降,急需新产品开发以适应该市场需求。”黄河科技学院客座教授张翔向《证券日报》记者表示,威马汽车复工复产还需完成员工招聘、供应商重组和销售网络建设等诸多工作,这些都需要大量资金支持。同时,随着海外市场竞争加剧,公司的产品出口也面临难题。

温州基地复产

据翔飞沟通联系人透露,威马

汽车此次复工复产并非“纸面计划”,而是已有实打实的产能与市场动作。

“温州基地作为威马汽车重启后的核心生产枢纽,目前已下线十余台EX5与E5车型,这批车辆主要用于铺市场,验证渠道流通与用户反馈,公司后续还将逐步开设新销售门店。”上述沟通联系人如是说。

据《证券日报》记者了解,从工厂运营来看,当前威马汽车温州基地已组建了400余人的生产团队,涵盖基础操作工、班组长、车间主任等全岗位体系,完全按照正常汽车生产流程运转。

人员储备方面,威马汽车采取“召回老员工+新招聘”双轨模式。一方面,翔飞已向前威马汽车员工发送返岗通知,有前员工在社交平台表示,两个月前就收到前领导的回归问询,只要有意愿返回,基本都能重新入职,薪资会根据当前市场水平重新协商。另一方面,公司正通过线上招聘平台与线下招聘会大力扩招,生产线、质检、物流等各个岗位都在招,为后续产能提升储备人力。不过,老员工回归意愿存在明显分化,部分老员工表示,原部门同事大多不愿回去,核心顾虑是担心企业稳定性,由于之前经历过停产、欠薪,部分同事对公司重启后的发展信心不足,这也意味着威马汽车要完全重建员工信任

仍需时间。

在供应链与资金支持方面,翔飞明确初期将投入10亿元用于设备升级、供应链恢复与产品开发,目前已完成对215家历史供应商的联络,少数存在历史遗留问题的供应商仍在协商解决中。同时,威马汽车的复工复产获得上海、温州两地政府的大力支持。温州市政府成立专项工作组,协助协调浙江本地供应商资源,推动合作落地。在政策补贴上,温州考虑为威马汽车复工复产、产线技改、产品研发提供资金支持,并优先将新威马汽车纳入本地公共采购清单。在金融层面,翔飞正以股东优质资产作为增信,与温州本地金融机构对接融资,为生产运营提供资金保障。

值得注意的是,威马汽车此次复产选择从成熟车型切入。其中,EX5作为其首款量产车型,曾在2019年以1.68万辆上险量成为当年造车新势力单车交付冠军,拥有一定的用户基础与市场认知度;E5则定位家用纯电轿车,此前主打网约车与私人消费市场,两款车型的零部件供应链相对成熟,能快速实现量产。

此外,威马汽车还计划同步重启经销商网络建设,针对老车主推出忠诚度奖励与以旧换新业务,试图通过存量用户激活市场热度。

然而,恢复消费者的信任又谈何容易。“我买车不到半年威马汽车就突然宣布破产了,应该享受的售后权益和保障什么都没有了,让我十分气愤。”在浙江绍兴开网约车的威马汽车车主郑女士向《证券日报》记者表示,虽然这几年经常传出威马汽车要复工复产,但总是到最后不了了之,所以自己目前对该品牌的信任度并不高。

明确“三步走”

在实现复产“第一步”的同时,威马汽车也披露了中长期发展蓝图。

2025年至2026年是公司复兴阶段,其中2025年确保EX5与E5车型年产销达到1万辆,力争突破2万辆,预计实现收入10亿元至20亿元。到2026年,产能目标将大幅提升至年产销10万辆。

2027年至2028年是发展阶段,威马汽车计划年销量跃升至40万辆,高阶辅助驾驶车型实现量产,AI赋能研发、生产、营销全链条,同时正式启动IPO筹备工作。据了解,公司此前曾三次冲击上市,2020年冲刺科创板,2021年计划港股借壳、2022年尝试美股并购,均因经营业绩不达标或市场环境变化宣告失败。

2029年至2030年是跨越阶段,

公司计划于2030年挑战产量100万辆,营收1200亿元,构造智慧出行生态圈,成为行业新标杆。智慧出行生态圈的构建意味着公司将不再局限于“造车卖车”,而是向综合出行服务延伸,可能涉及网约车运营、智能充电网络、车联网服务等领域。不过,目前威马汽车尚未披露该生态圈建设的具体路径。

截至9月7日记者发稿,威马汽车App、官网及官方客服尚未恢复正常运行,消费者对售后维修、零部件供应等问题的担忧仍未得到明确回应。

“威马汽车要从年产万辆到年产百万辆,其面临的挑战不容忽视。”中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示向《证券日报》记者表示,一方面,公司此前因破产传闻导致供应商、消费者信任度受损,重建品牌口碑需要持续的产品交付与服务保障,而当前国内新能源汽车市场“价格战”、技术战激烈,公司在品牌声量、技术储备上与头部企业存在差距,需快速追赶才能抢占存量市场份额。另一方面,IPO进程受市场环境、企业盈利状况等多重因素影响,若届时销量与营收未能达标,公司上市计划可能再次搁置,而百万台产能的实现则需要长期稳定的资金投入,供应链管理能力和市场拓展能力,绝非短期可以实现。