



2026 全球海洋能源工程 中国供应链峰会

2026 年 10 月 22 日 • 中国上海





下一波浪潮——转型中的全球海洋工程

2025-2026 年度 FPSO/FSO/FLNG 授标周期描绘了一幅引人注目的图景：**22 艘装置、49 个工程范围、横跨六国的 22 家船厂**。中国占据了全球 **49% 的工程范围**——即 24 份合同，掌控了全球 76% 的模块建造和 60% 的船体建造。随着行业跨越旧有的船厂分类体系，中国现已在整个价值链上实现了规模、集成与日益增长的复杂工艺交付能力。新加坡在顶部模块集成领域保持领先，韩国坚守其高价值利基市场，马来西亚正进入船体建造领域。但唯有中国集体量、范围与精湛工艺于一身——**成为新周期的基石**。





2026 全球海洋能源工程中国供应链峰会

2026 年 10 月 22 日

08:30 – 09:00	注册签到与欢迎咖啡
09:00 – 09:10	开幕致辞 大会主席
	主题演讲
09:10 – 09:30	FPSO 市场格局重构：需求浪潮、竞争版图与供应链迁移（睿咨得能源）
	战略视角
09:30 – 09:50	Petrobras 未来五年的合同模式演变与本地化新趋势 (Petrobras)
	技术与标准化
09:50 – 10:10	Fast4Ward 的中国路径：SBM 标准化设计与本土供应链的深度融合 (SBM Offshore)
	船厂战略
10:10 – 10:30	标准化 + 低碳化：韩华海洋 FPSO 的全球市场战略与实践 (Hanwha Ocean)
10:30 – 11:00	茶歇
	资产生命周期与重新利用
11:00 – 11:20	旧船新生：FPSO 改装与全球再部署浪潮下的中国机遇 (BW Energy)
	FLNG 前沿
11:20 – 11:40	Coral North 之后，标准化 FLNG 设计如何塑造下一代浮式液化天然气项目 (JGC)

会议议程



全生命周期服务演进

11:40 – 12:00

从 EPCIC 承包商到运维运营商：惠生的全生命周期服务模式与 FLNG 资产管理的未来

惠生清洁能源 FPSO 战略总监

Paul Tan

12:00 – 14:00

午餐

区域机遇

14:00 – 14:20

FPSO 供应链版图：西非机遇与亚洲船厂的角色定位

埃尼中国 董事会主席

埃尼能源（上海）有限公司 董事长

埃尼集团 执行副总裁

Gianni Di Giovanni

14:20 – 14:40

东南亚海上新机遇：大型浮式项目的采购与本地化落地（Petronas）

海工供应链

14:40 – 15:00

重新定义中国供应链在全球 FPSO 领域的位置（Modec）

15:00 – 15:20

OceanSTAR Smart：数字化平台如何重构海工供应链协同逻辑（瀚辰精英集团）

15:20 – 15:40

共建浮式装备供应链生态 —— NMDC 中东海上 EPC 项目的中国合作机遇

NMDC 能源集团 高级供应链总监

Sherif Mohamed Elbehiry

15:40 – 16:10

茶歇

新能源解决方案

16:10 – 16:30

氨 FPSO：MISC 与中国海工如何为伴生气寻找新价值（MISC）

采购战略

16:30 – 16:50

Yinson 的中国供应链棋局：上海办公室与 FPSO 全球交付体系（Yinson）

会议议程



16:50 – 17:10

OceanSTAR's 采购策略与对供应商的要求
瀚辰精英（大连）海洋工程有限公司 总经理
新加坡瀚辰精英集团 供应链管理总经理
高峰

17:10 – 17:30

制裁、价格波动与模块化需求时代的博迈科采购战略
博迈科海洋工程股份有限公司（BOMESC）

未来合作

17:30 – 17:50

案例分析：FPSO、模块建造、海上安装的国际化之路 - 海油工程案例分析
海洋石油工程（青岛）公司 国际市场开发总监
沈向钱

17:50 – 18:30

炉边辩论：中国四大海工船厂

讨论嘉宾来自于：中远海运重工、惠生清洁能源、中集来福士、招商局重工（江苏）

- 订单是有了，利润呢？中集海工半年赚了 7 个亿，但把国内造船业的平均净利率拉出来比比——海工赚的是辛苦钱还是技术钱？谁在真正赚钱，谁在替总包商打工？
- FPSO 项目里真正值钱的是前端设计和核心设备采购。中国船厂做总包，是真的把设计、采购、建造捏在一起了，还是只不过把过去分包的活揽过来贴个总包的标签？所谓的 EPCIC，C 和 I 是中国的，E 和 P 有多少是中国的？
- 大家都在做 EPC，中远没有动静，是不是已经落到四家中的第二梯队了？中远的战略就是安心当总包商的下游——做船体、做模块、做集成，替 SBM、替 MODEC 打工？
- 招商刚和美国 VME 成立了合资公司做 FPSO 上部模块设计。合资公司的设计团队，是 VME 的人驻场干活，还是 VME 的人在教招商的人干活？合资到期后，招商获得的是图纸，还一批能独立设计上部模块的工程师？

会议议程



- 惠生从 EPCIC 延伸到了运营商。做运维的根本目的是什么？运维收入是否能覆盖成本？还是说，运维根本不是为了赚钱，就是为了抢下一个项目的 EPCIC——告诉业主 " 我连运维都懂，你把总包给我更放心 " ？这种模式能复制到下一个 FLNG 吗？
- 行业有一组数据：中国船厂 FPSO 建造周期比韩国短 6-12 个月，成本比新加坡低 25-30%，拿下了全球 60% 的 FPSO 订单。但另一组数据是：国内海工配套装备至今未被国际船东广泛认可，核心设备——压缩机、动力定位系统——不是康士伯的就是 ABB 的，不是贝克休斯的就是霍尼韦尔的。中国船厂能否在五年内把 " 中国制造 " 的标签从船体贴到压缩机上？

18:30

闭幕致辞与峰会结束



目标参会嘉宾

全球海工顶级盛会，聚焦中国供应链核心力量，本届峰会海工最强发言人阵容，直击一线市场脉搏，发言嘉宾来自

- 众船厂掌舵者
- 国际总承包商
- 目标业主公司
- 权威研究机构
- 招投标操盘手
- 融资方 / 设计院

参会理由

- 量化市场深度剖析
- 前瞻性采购趋势分析
- 建立关键行业合作伙伴关系
- 无过滤的真实船厂情报
- 能力对标与 benchmarking
- 链接核心决策者



The Oriental Pro-Energy
Consulting Organization
东方尚能咨询机构

东方尚能咨询机构 (Topco)

联系人：秦瑶（手机 158 0112 8545）

电 话：010-6779 7984

邮 箱：crystalqin@topcoevents.com

网 址：www.cssope.com.cn