

海外油气投资的现状分析与对策探究

宋怀玉（振华石油控股有限公司，北京 100031）

闫洁（中国石化国际石油勘探开发有限公司，北京 100031）

摘要：为响应国家“走出去”，合理利用“两种资源、两个市场”的号召，结合我国“一带一路”倡议，在海外油气上游投资方面，随着我国能源产业的不断完善和发展，以及部分民营企业的转型，大量资本进入海外市场用于油气能源的投资，在国际市场上发挥着重要作用。企业在进行海外油气投资时必须要根据自身的情况，并结合当地的市场环境综合分析。本文将基于我国海外油气利用的基本态势，根据SWOT方法分析新形势下我国石油企业在进行海外投资现状，并有针对性地提出发展策略，强弱项，补短板，防风险，进而提高我国石油企业海外投资的决策水平和运营能力，促进我国能源产业的进一步发展。

关键词：海外；油气投资；现状；对策

根据相关的研究报告，我国对外的油气投资已经遍及世界各地近50个国家，年产原油近1.5亿t，并与多家海外企业和研究机构等建立了长期稳定的合作关系，一同开展油气合作项目，优化全球的能源配置，提高化石能源的使用效率。但在实际的运行过程中，我国企业投资时还存在许多不足之处，比如收购程序不完善、投资回报率低、风险控制差、运营问题困难多等问题，尤其是一些规模较小、经验不足的民营企业，对于市场动态的了解不太熟悉，或者由于跨文化的原因难以同国外企业开展有效的合作，急需专业的指导。

1 我国海外油气利用基本态势

随着中国经济高速发展，我国在石油和天然气进口保持全球第一位，对外依赖度65%左右。在新能源羽翼丰满之前，化石能源供应不足已经成为中国崛起的最大障碍之一，保证国家能源安全是重中之重。对国外能源依赖度越大，能源安全的风险和供给的不稳定性就越大，国际石油价格波动对我国经济发展影响也较大。中国企业积极参与海外油气投资不但可以改善和稳定世界能源安全体系，也可以提高中国的国际影响力。国有石油企业担负着解决国家“能源安全”和实现“良好投资回报”双重责任，而民营企业则只有追求“良好投资回报”这一唯一任务。效益优先、正现金流和投资回报率已经成为我国企业资源并购的“三大考量”。

2 我国石油企业海外油气投资的SWOT分析

2.1 优势分析

经过20多年的海外投资运营，以中石油、中石化、中海油和振华石油为代表的我国国有石油企业已经建立起了较为完善的、高效的海外油气项目投资管理和运行机制，能够在最大程度上实现资源的有效配置，尤其是鼓励和激励机制的建立，有利于调动工作人员的积极性，不断提高生产效率。我国国有石油企业及相关服务企业人才众多，业务齐全，资金充足，实力雄厚，产业链和产品链完整，为海外投资提供了各种物质支持。

2.2 劣势分析

首先，海外油气投资具有高风险、高回报性质，如果对投资市场稍有不了解，就会导致投资失利。我国的新兴的石油企业对国外油气投资市场不够了解，缺乏经验，思

维不够国际化。国际油气投资的门槛较高，需要具备一定的综合实力，才能对国外的油气市场进行投资。

2.3 机会分析

海外油气投资对于我国石油行业的发展具有双重影响，既是一种挑战，同时也带来了发展的机会。相对于我国油气资源勘探开发程度提高，资源劣质化加剧，国际上还有大量优质的或符合投资需求的油气资源，可以满足我国发展的需要，对投资者具有相当大的吸引力。并且我国企业不仅具有进行海外油气投资的需求，同时也有与之相匹配的资金、技术和实力。我国石油企业自从上世纪90年代“走出去”之后，足迹遍布各主要产油国，熟悉了各种合同模式，积累了相当丰富的国际合作经验，涌现出越来越多能够胜任国际投资的人才。相应的，我国油气工业技术发展快，服务队伍众多，设备材料齐全，为海外投资提供了全产业链式的支持。

2.4 威胁分析

油气资源具有稀缺性、不可再生性和分布不均衡性，同时还兼具经济性、政治性和投机性。政治动荡或政权更迭快，谁上台谁说了算，一个执政党一个政策，合同执行存在变数；法律和财税条款不稳定，广大资源国汇率稳定的少，贬值快。

3 新时期石油企业海外油气投资的发展对策

3.1 树立海外油气投资长远发展战略

能源安全不仅是保障国内油气资源供应的经济问题，更是关乎国际能源供求和能源地缘政治、国家安全的战略问题。中国海外油气投资要强化战略引领，抛弃短线思维，着眼长远；要正确看待国资委的监管监督和责任追究制度，在前进中解决发展的问题，解除束手束脚的思想；要摒弃只挑品质好、区域好、开发易、安全高，且为作业者的油气项目收购，可考虑通过技术创新、管理创新、多方联动解决瓶颈问题，提高投资收益和项目的抗风险能力。投资规模要与企业综合实力、融资能力、行业经验、管理水平和抗风险能力等相适应。

3.2 建立科学规范的投资决策程序

为保证我国海外油气投资的可持续发展，首先必须建立起科学规范的投资决策程序，根据国际油气市场的实际情况，从程序上规范我国石油企业的投资行（下转第6页）

来越快,越来越多的家庭都开始购买汽车,车用润滑油的使用频率也越来越高。有越来越多的国际大牌看到了中国这个巨大的市场,很多优质的国际润滑油品牌都选择了在中国建立润滑油经销商和国外品牌,建立起非常牢固的合作伙伴的关系。这是由于中国具有非常大的销售市场,能够获取更为巨大的竞争优势。而这一种合作营销的关系,也让厂商与经销商一起的努力,控制产品质量,满足中国的实际需求节约成本的管理,不仅仅实现了厂商对渠道的控制,也让分散的经销商能够逐步变成一个有效的主体。

2.4 借助社区进行销售

2.4.1 实现全方位的销售

在进行润滑油的销售时,可以选择社区便利店的销售渠道。社区是我国最小的行政单位,与社区便利店进行合作能够让更多的人在进行润滑油的购买时感受到便利性。这是由于社区是每一个人在日常生活中都不可缺少的一部分,它不仅仅提高了便利性,也实现了居民共享,满足在当前社会发展中的实际需求,这一种渠道覆盖的也能够以低成本的渠道不断地拓宽其发展的策略。而通过跨界合作也可以将社区便利店变成润滑油经营过程中的一个门店。但是用户的开发以及产品等则需要进行有效的补充,相关的政策能够提高社区便利店在进行销售时的销售质量,应根据不同便利店的生存压力来提高店面的宽度等等。同时也需要对消费者的数据进行分析。

(上接第4页)为,做好投资可研决策审批,评估过程可以加快,但投资决策的程序是绝对不可逾越,决策前做到知己知彼。这对企业的一种保护,让企业在决策执行时能够有据可依。要派出团队到项目所在国进行情报收集、调查研究,向已经进入的中国同行请教学习、借鉴交流。

3.3 合理选择海外油气投资区域

不同盆地和区带上的油气田在勘探开发条件方面差别巨大;初次进入与再次、多次进入也有很大的不同。因此,我国的石油企业要规避海外投资的风险,就必须尽量选择优质的、熟悉的、有溢出效应和协同效应的投资区域。投资区的选择不仅意味着自然环境的不同,还需考虑到当地的经济状况、油气工业发展水平和投资环境,对于不同发展程度的地区应该实行不同的投资策略,例如,对于发达的国家和地区,主要采取收购或者战略联盟的方式,而对于发展中国家,则主要与其国有石油公司或当地有实力的公司建立合资合作关系。

3.4 提升企业自身国际化管理水平

为了把握住国际投资的机会,企业需要具备足够的实力和勘探开发技术实力。向发达国家学习管理策略,兼顾好各利益相关方的诉求,进一步提高管理的适应性、科学性和创新力,建立起更加有效的、科学的用人机制,吸纳高水平的专业知识和工作经验兼具的国际型人才,敢于提拔和重用当地高级管理人员,以促进企业的国际化和雇员属地化。

3.5 利用各种手段加快海外投资回收

投资者要对标海外油气投资项目可研报告,严控项目

2.4.2 利用大数据进行消费偏好的分析

由于经销商可以获得大量的有关客户的消费习惯、消费套餐等等,也需要逐步地根据客户的购买倾向判断不同的内容,明确客户的信息,进行批量的推送。例如销量最多的机油价格区间,最畅销的机油等级号等等。根据不同客户的实际需求进行润滑油的选择等,这些既可以满足客户本身的实际需求,也能够提高在整体使用时的使用效果,让消费的质量得到显著的提升。

3 结语

综上所述,随着汽车行业的持续发展,车内润滑油的销售也会获得更加良好的发展方向。近几年汽车行业在汽车的售卖数量以及速度都在不断的增长,而车内润滑油的应用效果以及应用状态也会随之进行改变。利用多元化的润滑油销售渠道积极的开发和研究更多的全新的润滑油产品,才能够不断优化润滑油的产品结构,加强各种不同渠道的合作,满足客户的多元化需求,推动国内车用润滑油的销售效果。

参考文献:

- [1] 蔡亮,郑碧微.武汉市制动液、润滑油和车用尿素商品质量专项监督检查分析报告[J].现代商贸工业,2020,42(03):157-158.
- [2] 黄丽敏.未来几年Shell公司在印度尼西亚的润滑油调合厂产能将翻倍[J].石油炼制与化工,2020,51(07):48.

建设节点和工作量及相应的投资,提高资金使用效率,并通过提质降本增效,实现油气田经济高效开发;要树立底线思维,规范决策和管理制度,做好风险识别和防控,提高投资收益水平,维护资本安全。

3.6 设法避免中国企业之间并购相互竞争

在获取海外油气项目和投资机会时,中国企业之间的恶性竞争往往会导致资源国和资产出售方抬高售价。资产出售方往往对中国石油公司的计划和策略了解的比较深入,进而采取各种手段与收购方进行周旋和谈判,造成中国买家脱离实际,不断涨价,以至于收购后运营团队承担沉重的投资回收负担。建议中国投资者之间通过政府或第三方相互协调,展现合力,双赢合作,避免花费更多的“冤枉钱”。

4 结语

综上所述,进行海外油气投资是我国石油企业长远发展中必不可少的一环,是践行国家指导方针和战略的重要内容,需要科学决策,多方合作,以点到面,从而促进我国能源行业的进一步发展。

参考文献:

- [1] 余莹.“一带一路”背景下企业走出去的发展战略——以中小石油装备企业为例[J].中国商论,2017(19):62-63.
- [2] 杨彬,于渤,鄂春江.石油企业海外油气开发合作模式评价研究[J].商业研究,2010(2):96-99.

作者简介:

宋怀玉(1972-),男,籍贯:河南柘城,本科,高级工程师,研究方向:国际油气上游项目管理。