

海上合作油田依托自营油田开发销售提油、分成模式 探索与成功实践

孔 鑫（中海石油（中国）有限公司深圳分公司，广东 深圳 518000）

摘要：对于海上合作油田依托自营油田开发从而自营、合作油流混合储存、混合销售，同时合作外方坚持保留原油出口销售权利的情况，如何设计出合理的提油、分成方案，使得其既能满足中、外方的需要，又符合财税制度的要求，这是合作油田投产前中、外方亟需解决的问题。本文详述了我国海域某合作油田依托自营油田开发在“营改增”前的销售提油、分成模式设计以及在“营改增”后的方案调整要点，总结了“营改增”前、后的实践成果，对我国海上其他合作油田依托自营油田开发同时外方坚持保留原油出口销售权利情况下的提油及产品分成工作具有较强的借鉴意义。

关键词：合作油田依托自营油田；出口销售；单独提油；产品分成

中图分类号：TE5 **文献标识码：**A **文章编号：**1674-5167 (2025) 021-0013-03

Exploration and Successful Practice of the Oil Lifting and Product Sharing Model for the Development of Offshore Joint-venture Oilfields Tied-in to the Sole-own Oilfields

Kong Xin (CNOOC China Limited, Shenzhen Branch, Shenzhen Guangdong 518000, China)

Abstract: In the situation where an offshore joint-venture oilfield, owned by both the foreign company and the national company, is tied-in to a sole-own oilfield which is owned by the national company, resulting in the mixed storage and mixed sales of the oil flows from these oil fields in the same FPSO, while the foreign partners insist on retaining the right to export and sell crude oil, how to design a rational oil lifting and product sharing scheme that can not only meet the needs of both Chinese and foreign parties but also comply with the requirements of the fiscal and taxation system is an urgent issue that needs to be solved by both Chinese and foreign parties before the joint-venture oilfield is put into production. This article elaborates in detail on the design of the oil lifting and product sharing model before China's VAT Reform (Replacement of Business Tax with Value-Added Tax) and key post-reform adjustments for a certain joint-venture oilfield in China's maritime area which is tied-in to a sole-own oilfield. It summarizes the practical achievements before and after the VAT Reform, offering valuable insights for the oil lifting and product sharing work of other offshore joint-venture oilfields in China that are tied-in to sole-own oilfields while the foreign parties insist on retaining the right to export and sell crude oil.

Keywords: Joint-venture Oilfields Tied-in to Sole-Own Oilfields; Export Sales; Separate Lifting; Product Sharing

海洋油气的开发受制于空间有限、成本较高等因素，与陆地油气开发模式有很大的不同。经过四十多年的海洋油气开发实践，我国海上油田已形成了由导管架平台、海底管道、油轮等组成的成熟开发模式。油轮常年系泊在油田平台附近，通过海底管道源源不断地接收来自平台井口的产液，并最终处理成合格原油等待销售。当油轮中储存的原油达到一定容量时，通过定期提油作业将原油输送到穿梭轮中，实现海上原油的销售。

我国海洋石油工业的飞速发展得益于多年的对外合作，目前我国海上合作油田开发主要采用产品分成合同模式。国家石油公司与外国石油公司为合作开采我国海上油气资源而依法订立的产品分成合同，既是规范和约束合作双方权利和义务的有效法律文本，也是国家石油公司、外国石油公司、政府据以进行成本回收、利润分

配的纲领性文件。油田作业者依据产品分成合同及油田开发补充协议等约束文本的相关条款，将合作油田投产后销售的每船提油进行产品分成，即，将油气产品分配给国家石油公司、外国石油公司和政府。

我国海域合作油田提油方式主要包括单独提油（Separate Lifting）和联合提油（Joint Lifting）两种。单独提油指合作油田中、外方根据合同或提油协议单独提取、处置并销售整船原油的提油作业方式。联合提油指合作油田中、外方根据合同或提油协议共同提取、处置并销售整船原油的提油作业方式。合作外方选择单独提油方式主要是考虑保留原油出口销售的权利，一旦保有了这项法律层面的权利，合作外方既可以将原油销往国外市场，也可以委托国内具有资质的销售公司销往国内市场，目前在实操中多数合作外方还是委托国内具有资质的销售公司在国内实现销售。

1 背景

我国海域某合作油田（以下简称：F1 合作油田）依托某自营油田（以下简称：F2 自营油田）设施进行开发，所产原油输送至 F2 自营油田油轮进行储存外输。F1 合作油田外方坚持保留原油出口销售的权利，这使得自营、合作油流混合储存、混合销售情况下的提油安排异常复杂：F2 自营油田与 F1 合作油田要分别单独提油，F1 合作油田内部的中、外方也分别单独提油。与之相应，油轮的提油方为三方：F2 自营油田、F1 合作油田外方和 F1 合作油田中方。如何设计出合理的销售提油、分成方案，使得其既能满足中、外方的需要，又符合财税制度的要求，这是 F1 合作油田投产前中、外方亟需解决的问题。

2 自营油田实施“营改增”前销售提油、分成模式及实践

F1 合作油田投产前，国家尚未出台在自营油田实施“营改增”的政策，自营油田、合作油田均按实物缴纳增值税，增值税税率统一为 5%。

2.1 销售提油安排原则

通过梳理和分析，F1 合作油田的销售提油安排原则确定如下：①依据“油轮中库存量达到 50 万桶即安排提油 30 万桶”的原则来确定何时提油；②依据“提油前一天油轮中 F2 自营油田与 F1 合作油田的库存量谁大谁提”的原则来确定是 F2 自营油田提油还是 F1 合作油田提油；③当 F1 合作油田提油时，依据“提油前一天油轮中 F1 合作油田外方与中方的库存量谁大谁提”的原则来确定是外方提油还是中方提油。

2.2 产品分成方案

销售提油安排原则确定后，需要确定 F1 合作油田的产品分成方案。核心问题是：如何对每一船提油确认其中产自 F1 合作油田的销量？

2.2.1 生产思路下的分成方案

如果按照惯常的现场生产作业习惯，往往会产生一种看似思路简单、容易理解的分成方案，主要包括如下要点：①提油方所提油全部视为其所代表的油田生产的原油。如，F2 自营油田单独提油，则该船提油的销量全部视为 F2 自营油田生产；F1 合作油田外方或者 F1 合作油田中方单独提油，则该船提油的销量全部视为 F1 合作油田生产。仅在 F1 合作油田外方或者 F1 合作油田中方单独提油时 F1 合作油田才进行产品分成。②通过提油安排尽量使 F2 自营油田的每船提油仅包含 F2 自营油田生产的原油，F1 合作油田外方或 F1 合作油田中方的每船提油仅包含 F1 合作油田生产的原油，从而规避 F2 自营油田和 F1 合作油田之间的多提/少提油以及相应可能出现的油田期末负库存问题。

存在问题。

2.2.2 对生产思路下的分成方案进行分析

生产思路下的分成方案要点一：不符合石油合同在中国海域执行过程中一直遵循的“权责发生制”会计记账原则。依据权责发生制，凡是在本期内已经收到和已经发生或应当负担的一切费用，不论其款项是否收到或付出，都作为本期的收入和费用处理；反之，凡不属于本期的收入和费用，即使款项在本期收到或付出，也不应作为本期的收入和费用处理。^[1]而生产思路下的分成方案体现的其实是“收付实现制”。

生产思路下的分成方案要点二：无法完全避免 F1 合作油田与 F2 自营油田之间多提/少提油及由此可能产生的油田期末负库存情况。提油计划编制时，通过提油安排，F2 自营油田或 F1 合作油田期末库存理论上可避免为负。而实际提油作业中提油量与计划相比允许出现 $\pm 5\%$ 的偏差，提油时间可有前后 5 天的浮动，遇到台风或者需要降低油轮库存的极端情况，提油浮动天数会更长，这些因素都会导致实际提油安排不可能与理论计算完全一致，油田期末负库存无法完全避免。F1 合作油田与 F2 自营油田属于不同的权益主体，两者之间多提/少提油及可能出现的油田期末负库存情况存在被税务局认定为二次销售的风险。另外，生产思路下的分成方案还会因油价波动的偶然性导致 F1 合作油田、F2 自营油田获得额外的利益或损失。

2.2.3 新分成方案

针对生产思路下的分成方案的以上弊端，设计形成了新的分成方案思路，要点包括：①对于 F1 合作油田投产后油轮的每一船提油（无论 F2 自营油田单独提油，还是 F1 合作油田外方或 F1 合作油田中方单独提油），都要计算出其中多少产自 F2 自营油田，多少产自 F1 合作油田，即，需计算出其中 F2 自营油田、F1 合作油田各自的份额销量。具体计算办法是依据提油前一天的权益库存比例劈分计算。②对于计算出的每一船提油中的 F1 合作油田份额销量，F1 合作油田作业者进行产品分成并按月编制分成报告。

新方案能够解决生产思路下的分成方案的突出问题，具备如下优势：①符合石油合同在中国海域执行过程中一直遵循的“权责发生制”会计记账原则；②永远不会产生 F1 合作油田与 F2 自营油田之间多提/少提油及油田期末负库存的情况；③虽然油价波动不可避免，但 F1 合作油田与 F2 自营油田共同承受油价波动的后果，不会由此获得额外的利益或者损失。

2.3 实践成果

通过不懈努力，前述销售提油安排原则及新分成方案的设计思路得到了认可和采纳。以此为基础，F1 合

作油田中、外方达成并签署了提油操作程序。F1 合作油田投产后，工作人员依据此提油操作程序每月编制提油计划，计算每一船提油中 F1 合作油田与 F2 自营油田的权益销量，F1 合作油田的作业者每月对 F1 合作油田权益销量编制了分成报告。该方案在自营油田实施“营改增”前的实践中效果良好，达到了设计的初衷。

3 自营油田实施“营改增”后销售提油、分成模式及实践

3.1 政策变化

2016 年 5 月 1 日起，自营油田根据财政部、国家税务总局发布的《关于营业税改征增值税试点若干政策通知》停止按实物缴纳增值税，改为按照《增值税暂行条例》及其实施细则缴纳增值税，增值税税率由原来的 5% 调整为 17%（2018 年 5 月 1 日起又调整为 16%，2019 年 4 月 1 日起又调整为 13%）；合作油田则仍按实物缴纳增值税，增值税税率仍为 5%。

3.2 政策变化对销售提油安排及产品分成方案的影响

在“营改增”前，自营油田与合作油田增值税缴纳方式相同、税率相同，每船提油只需开具一张提单，工作人员拿到提单后根据提油前一天的实际权益库存比例劈分计算出自营油田、合作油田各自的份额销量，合作油田作业者对计算出的合作油田份额销量进行产品分成并按月编制分成报告。在“营改增”后，由于自营油田和合作油田按不同的方式缴纳增值税且税率不同，对于自营、合作油田油流混合储存、混合销售的情况，如果继续采用“营改增”前的提油安排及产品分成方案，则需对每一船提油开具自营、合作两张提单，且须当场在海上开具，这就要求提单开具前应提前计算出该提单的自营油田、合作油田各自的份额销量或份额销量比例。同时，外方坚持保留原油出口销售权利的情况，则意味着每一船提油中的自营份额油销往国内而合作份额油存在销往国外的可能性，这在实操中根本无法做到，因为销往国内、国外的穿梭轮所应取得的资质不同，整船提油不可能部分销往国内、部分销往国外。

由于 F1 合作油田外方表示在 F2 自营油田实施“营改增”后仍然坚持单独提油的方式，因此必须设计出新形势下自营、合作油田油流混合储存、混合销售的提油、分成新的实操模式。经多方案分析，最好的办法是在坚持“营改增”前方案原则不变、一脉相承的基础上对原方案进行变通、完善，使其在政策变化后具备可操作性。

3.3 方案调整要点

在编制提油计划时，每船提油仍按“营改增”前的方法劈分计算出分别产自 F2 自营油田、F1 合作油

田的份额销量，按月累计出各自的月度份额销量。将合作、自营月度份额销量分别归集成整船，对每一整船安排单独提油，单独提油时提油方所提原油全部视为由其所代表的油田生产；合作、自营月度份额销量剩余不满一船的部分凑成一整船，安排这船合并提油（Co-loading），提油方只能是 F2 自营油田与 F1 合作油田中方，而不能是 F2 自营油田与 F1 合作油田外方。通过上述安排，“营改增”后方案计算的 F2 自营油田、F1 合作油田的月度份额销量与“营改增”前方案的月度份额销量保持一致，实现了“营改增”前、后方案原则不变、一脉相承。对于在海上当场开具提单并明确该提单对应的自营油田或合作油田份额销量的问题，在编制提油计划时按照预测产量计算出了合并提油这一船的自营、合作销量比例，待产量、销量更新为实际后，实际与计划之差将调整在未来月份确定合并提油船次的自营、合作销量比例之中。F1 合作油田作业者根据合作提单（包括 F1 合作油田外方或 F1 合作油田中方单独提油出具的提单和合并提油出具的合作提单）按月编制分成报告。

3.4 实践成果

“营改增”政策实施后，F1 合作油田中、外方完成并签署了提油操作程序的修订版，工作人员据此每月编制提油计划，F1 合作油田的作业者每月相应编制了 F1 合作油田分成报告。截至目前的实践来看，“营改增”后提油、分成方案成功继承了“营改增”前方案的优势，同时保障了 F1 合作油田外方原油出口销售的权利，并符合税务局缴税要求，政策变化带来的系列问题得以圆满解决。

4 应用推广

该销售提油、分成方法开创了我国海上合作油田依托自营油田开发，同时合作外方坚持保留原油出口销售权利情况下的提油、分成模式，并在实践中不断发展、完善。随着我国海上自营油田的发展壮大，合作油田依托自营油田开发的情况将进一步增多，该提油、分成模式的达成对我国海上其他合作油田依托自营油田开发同时外方坚持保留原油出口销售权利情况下的提油及产品分成工作具有较强的借鉴意义。

参考文献：

- [1] 任永平, 杨佳春, 陶琼. 基础会计学 [M]. 立信会计出版社, 2000.

作者简介：

孔鑫（1975-），女，汉族，山东人，中海石油（中国）有限公司深圳分公司，开发部副经理兼经济评价经理，中级经济师，大学本科学历，研究方向为投资管理、经济评价。