

德勤油气聚焦

2013.Q4

中国油气设备制造商： 在页岩气领域中占据一席之地

中国页岩气行业为设备制造商提供了前所未有的发展机遇。想要在中国取得成功，设备制造商们应采用适应性的发展战略并考虑与油田服务提供商建立创新联盟。中国油气设备行业的发展可能会为那些愿意通过切换到更便宜的亚洲供应商以减少其页岩业务成本的国际石油公司在美国的发展提供机会。



页岩气资源的勘探和开采是过去十年间全球石油和天然气行业的一个里程碑。在美国，页岩气的开发已经改变了其油气行业的局势并更新了制造业的发展。跟随着美国的成功，中国也意识到了页岩气的潜力，并在第十二个五年规划中公布了到2015年达到65亿立方米年度产量以及2020年达到至少600亿立方米年度产量的宏伟目标。作为参考，德勤摩立特预计中国天然气年消耗量将在2015年达到2,200亿立方米，2020年达到3,500-3,600亿立方米。

页岩气勘探及开采的领先技术和定制化方法

根据来自美国的国际能源机构（IEA）2013年的全球非常规天然气的报告，中国拥有全球最大的可开采页岩气储备，达37万亿立方米。中国已将页岩气作为一个战略性行业并制定了若干促进行业发展的举措，希望其能为未来中国的能源独立做出贡献。挑战仍然存在，但国家和行业发展的方向已经奠定。

中国页岩气勘探开采者面临的一个主要挑战是考虑到与美国页岩气的区别，我们需要技术和定制化的勘探开采方法。国家石油公司（如中石油、中石化和中海油）被鼓励去进行海外收购来获得最先进的勘探开采技术。此外，他们还联手国际石油公司（如壳牌，雪佛龙，道达尔和康菲公司）开始在四川盆地试点页岩气生产项目。

复杂的油气设备环境正在迅速演变

中国的油气设备制造业是高度分散的，因为过去油田通常都拥有自己的姊妹设备制造单元。主要的油气设备制造商都围绕油田服务提供更广泛的业务活动，根据华油能源的招股说明书，这是个在2010年在岸市场中价值390亿美元的市场。中国的油田服务行业是由国家石油公司子公司垄断的，如离岸的中海油服（中海油），以及在岸的中石油和中石化（二者共占据百分之八十五的市场份额）。非常规天然气行业的起步对生产商和设备制造商来说都意味着曾经范例的转变。

日益的自由化带来了市场对国际竞争者（如斯伦贝谢，贝克休斯，哈里伯顿等）的开放，它们2010年在在岸市场中占据了百分之十的份额，以及国内民营领袖（如安东石油、杰瑞，华油能源等）的崛起。跨国公司已经成功把握住了它们优越的产品供应优势和服务全球页岩气领域的独特技能。2012年斯伦贝谢收购安东石油百分之二十的股权。安东石油是中国领先的独立油田服务供应商，焦点关注页岩气领域。在中国，安东石油和杰瑞分别在页岩气完井和水力压裂模拟上展现出了专业能力。

采用适应性的发展战略来实现效益和效率

考虑到中国市场的复杂性，国外油气设备制造商已经改变了他们的市场进入路线，并往往利用它们完备的油田服务渠道服务于终端用户。当前，国外领先的综合油田服务提供商已经在中国与国家石油公司建立了紧密联系，同时，领先的中国民营综合油田服务提供商也已经开始向国际发展。利用与国外油田服务提供商现有的关系，并与中国民营油田服务提供商开展双向合作（不仅在中国，还在国际上）将有助于油气设备制造商加速在中国的业务发展。

考虑到中国市场的需求，油气设备制造商将不得不在营销定价上进行差异化。跟随全球性的做法，国外制造商服务国际石油公司时应遵循溢价途径，因为后者历来注重质量和信誉，不过这并不排除他们切换到更便宜的亚洲供应商的可能。与新兴市场接轨，国外制造商可能要考虑通过中等价格策略来服务国家石油公司，向他们出售不比国内产品溢价太多的标准化产品。不过，制造商们仍应保持高度的营销一致性，因为随着国家石油公司与国际石油公司的合作，细分市场可能重迭。

考虑到中国页岩气产业的发展目标，油气设备制造商可能要考虑建设一定的本地化运营能力，并在中国建立拥有研发中心和制造设施并具有一定出口能力的泛亚洲中心。中国政府正通过财政优惠来鼓励去西部，在四川盆地开发拥有页岩气产业集群的第二个中国油气中心。当然，在作出任何投资决策之前仍然需要详细的尽职调查。

作者简介

观洋 (Yann Cohen) 是德勤·摩立特上海办公室合伙人, 专注于能源与化工行业。他是德勤中国化工行业领导人。您可以通过电子邮件与他联系 yanncohen@deloitte.com.cn。

Adi Karev 是德勤·摩立特香港办公室合伙人, 德勤全球油气业务领导人。您可以通过电子邮件与他联系 adikarev@deloitte.com.hk。

宋旭军 (John Song) 是德勤·摩立特上海办公室副总监, 专注于中国工业设备。您可以通过电子邮件与他联系 johnsong@deloitte.com.cn。

Ken Dewoskin 博士是德勤北京办公室高级顾问, 并且是经济咨商局高级副总裁。您可以通过电子邮件与他联系 kdewoskin@deloitte.com.cn。

致谢

本文作者谨在此对邓笑超、范宜宸和陈岚在编辑、审阅和设计本期《德勤油气聚焦》中所作的贡献表示感谢。



关于德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指德勤有限公司(一家根据英国法律组成的私人担保有限公司, 以下称“德勤有限公司”), 以及其一家或多家成员所和它们的关联机构。德勤有限公司与每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。德勤有限公司(又称“德勤全球”)并不向客户提供服务。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾150个国家及地区, 凭借其世界一流和高质量专业服务, 为客户提供深入见解以协助其应对最为复杂的业务挑战。德勤拥有超过200,000名专业人士, 致力于追求卓越, 树立典范。

关于德勤大中华

作为其中一所具领导地位的专业服务事务所, 我们在大中华设有22个办事处分布于北京、香港、上海、台北、成都、重庆、大连、广州、杭州、哈尔滨、新竹、济南、高雄、澳门、南京、深圳、苏州、台中、台南、天津、武汉和厦门。我们拥有近13,500名员工, 按照当地适用法规以协作方式服务客户。

关于德勤中国

德勤品牌随着在1917年设立上海办事处而首次进入中国。目前德勤中国的事务所网络, 在德勤全球网络的支持下, 为中国的本地、跨国及高增长企业客户提供全面的审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。在中国, 我们拥有丰富的经验, 一直为中国的会计准则、税务制度与本地专业会计师的发展贡献所长。

本通信中所含内容乃一般性信息, 任何德勤有限公司、其成员所或它们的关联机构(统称为“德勤网络”)并不因此构成提供任何专业建议或服务。任何德勤网络内的机构均不对任何方因使用本通信而导致的任何损失承担责任。

©2014。欲了解更多信息, 请联系德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)。

SH-013SC-14



这是环保纸印刷品