

“中国人给了我们信心”

——中国石油“一带一路”海外项目伊拉克调研记

经济日报·中国经济网记者 齐慧撰文/摄影

“

中东，全球高端油气市场，BP、埃克森美孚、壳牌、道达尔等西方石油巨头在这里群雄逐鹿。中国石油目前在中东5个国家运营着13个投资项目，2017年中国石油中东公司原油权益产量，相当于该公司海外石油产量的半壁江山。中国石油通过保质保量地参与开发当地项目，增强了国际石油公司在伊拉克投资的信心，同时也给当地带来基础设施建设、人才培养、房地产合作开发等诸多机遇。记者前往一线采访调研，看到中国企业勇闯海外的经验与成绩，也看到“一带一路”倡议为当地人民带来的福利和机遇。



中国石油工程建设公司伊拉克分公司在鲁迈拉早期电站项目的施工现场。

石油富集的中东，是全球高端油气市场，群雄逐鹿之地。中国自然也不能缺席。中国石油目前在中东5个国家运营着13个投资项目。2017年中国石油中东公司原油权益产量突破4200万吨，相当于中国石油海外石油产量的半壁江山。

“希望与更多中国公司合作”

如今，中东地区已成为中石油海外5大油气合作区，其业务规模大、经营形势和效益好、未来发展潜力大、国际化水平高、最能展示国际化形象，为中国大国地位的提升和保障国家能源安全作出了重大贡献。

2017年12月底，记者先后来到中石油驻阿联酋、伊拉克、阿曼和伊朗4国海外机构调研采访，并重点记录了在伊拉克地区的所见所闻。

伊拉克市场，一方面具有战乱国家的高风险性，但另一方面又因资源非常丰富，具有高竞争性。记者在伊拉克，通过大量采访调研，看到了中国企业勇闯海外市场的经验与成绩，看到了海外员工的艰辛不易，也看到了中国“一带一路”倡议为两国人民带来的福利和机遇。

与国际巨头同台竞技

在这个极具能源战略地位的国际市场里，中国石油与BP、埃克森美孚、道达尔等国际一流石油公司同台竞技、深度合作。

我们的目的地是盛产石油的伊拉克巴士拉省。

从中国去伊拉克，要从迪拜转机。当地时间2017年12月22日15时37分，飞机降落到巴士拉机场，虽然这是只有4个登机口的小航站楼，但远远就能看见巨大的英文招牌“Basra International Airport”，提醒旅客这是一个国际大都市。之后的采访印证了这个大大的“提醒”，从石油行业来看，这里确实是高端国际市场。

坐上机场的运营车出机场大概有2公里，还没出机场大门，记者远远就看见了弹迹斑斑的防弹墙和一部烧毁的坦克残骸。对于我们这些没有经历过战争的人来说，一切都显得不那么真实。恍惚之间，我们下了车，几名全副武装的壮汉给我们穿戴上至少十多公斤重的防弹衣、防弹帽，然后把我们塞进防弹车里。这时才意识到，我们已踏上一片饱受战乱的土壤。

“平时中国员工出行也这样吗？”记者向来接机的中国石油中东公司驻伊拉克办公室工作人员李振民询问。“都这样，只要出基地，上工地就要穿防弹衣坐防弹车。”李振民介绍，目前当地虽然局势稳定些，但恐怖事件还时有发生。

“你看，前两天这刚刚发生一起公交车爆炸事件，12名当地百姓死亡，30多人受伤。”顺着他手指的方向看去，公交车的残骸还在路边放着，爆炸的检查站就离基地不到10公里远，可他们说话的语气似乎已经习以为常。

李振民说，海外石油开发多处于环境恶劣地区。疾病、社会不稳定因素等威胁着员工的生命安全。所以企业在“走出去”时，首先要保障员工的生命安全和健康。



伊拉克鲁迈拉早期电站项目的总调度室。

这样的形势，还会有很多国际石油巨头企业来开发石油吗？

“当然，竞争激烈着呢。BP、埃克森美孚、壳牌、道达尔……西方石油巨头都在这里都有项目。”

伊拉克官方的最新统计，其已探明石油储量高达1431亿桶，约合260亿吨，仅次于沙特，可探明石油储量和天然气储量，分别位于世界第5位和第11位。中国目前已证实的探明石油储量还不到30亿吨。

储量就是“油水”，这么多油水的地方怎么能不吸引人。机遇与挑战，让这个极具能源战略地位的国际市场，

硝烟之外更有看不见的硝烟。在伊拉克，中国石油与BP、埃克森美孚、道达尔等国际一流石油公司同台竞技、深度合作，开创了中国石油国际化运作实践新蓝图。

“希望与更多中国公司合作”

中国人参与建设的鲁迈拉油田成功开发，增强了其他国家的石油公司在伊拉克投资的信心，让战后的伊拉克在石油开发上重新步入正轨。

伊拉克战争结束后，这个坐拥“黑金”的国家，开放境内石油市场，以打通因战火纷飞和国际制裁被切断的经济血脉。

2008年11月10日，中国石油与伊拉克新政府经过多轮谈判，重新签署了艾哈代布油田服务合同，赢得23年合作开发权；第二年在第一轮和第二轮伊拉克国家石油招标中，分别与BP组成联合体中标伊拉克最大的油田鲁迈拉项目，携手法国道达尔、马来西亚石油公司中标巨型油田哈法亚油田项目；此后，又在2013年进入西古尔纳，与埃克森美孚、壳牌等公司合作运营西古尔纳-1项目。

“战争结束后，伊拉克急于恢复生产，因缺乏资金和技术，需要引进国际石油公司帮助一起开发，西方国际石油公司都习惯于“吃肥肉”，倾向于效益丰厚的项目，此次伊拉克所推出的服务合同条款相对严苛。因此，这些西方巨头起初对于伊拉克市场的开发都抱着“圈块地”试一试的态度。”中国石油中东地区相关管理人员回忆说。

首先帮助伊拉克政府和西方石油公司树立起信心的是中国人参与建设的鲁迈拉油田项目。

鲁迈拉油田位于伊拉克南部边界，为伊拉克第一大油田。当时任鲁迈拉油田中方总经理韩绍国回忆说：“在中标鲁迈拉项目之时，伊拉克国内局势很不稳定，每天有30到40人伤亡。中标后BP公司总经理对我们说，有中国人在我们就放心了，我们可以回英国睡大觉去了。其实我们知道当时他们是害怕当地的局势，对长期留在这里工作还是很胆怯的。”

中国讲诚信，踏实肯干，大批中国人留在当地从事油田开发生产。2010年7月1日，BP、中国石油和SOC组成的油田现场管理机构(ROO)全面接管油田作业权。接管6个月内，即实现了原计划要3年实现的原油产量增产10%的目标，成为在伊拉克第一个启动回收的项目。项目运营第二年，即跨入自我滚动、规模发展的良性循环轨道。

正是中国人的坚持努力，鲁迈拉油田的成功开发为一批国际石油公司作出表率，增强了其他国家的石油公司在伊拉克投资的信心，让战后重生的伊拉克在石油开发上重新步入正轨。对此，伊拉克人民心存感激。

当我们见到伊拉克最大的石油公司巴士拉石油公司总裁亚森时，他的话印证了这一事实，“中国石油是有担当的公司，为伊拉克的工程建设和石油开发作出了巨大贡献，提高了当地的石油产量，也为伊拉克石油开发增强了信心。由于中国石油的出色表现，我们希望未来与更多的中国公司合作”。

目前，鲁迈拉油田较作业权接管时增产达50%，为伊拉克贡献了30%以上的原油产量。按规划，未来几年鲁迈拉油田日产量将保持在15万桶以上。

“中国速度”成为制胜法宝

伊拉克哈法亚项目，创造了多项第一，“中国速度”令伊拉克人震惊。伊拉克国家领导人曾多次来油田视察，称赞这是“速度最快、执行最好的国际合作项目”。

“中国速度”世界瞩目。在伊拉克哈法亚项目，中国石油作为作业者，将这一优势发挥得淋漓尽致。

哈法亚项目位于伊拉克米桑省，是迄今为止中国石油单体作业量最大的海外项目。

2012年6月，该项目提前15个月实现一期500万吨产能投产。2013年底，提前4年步入滚动高效发展阶段。2014年8月，提前两年实现二期1000万吨产能投产。三期建设预计将在2018年9月投产。

“中国速度”令伊拉克人震惊。伊拉克国家领导人曾多次来油田视察，称赞这是“速度最快、执行最好的国际合作项目”。与同期中标油田相比，哈法亚更是创造了多项第一。

目前，哈法亚油田日产量25万桶，为当地创造5000多个就业机会，带动了当地经济发展，为油田所在地米桑省的经济腾飞作出了重要贡献。

伊拉克米桑石油公司(MOC)拥有哈法亚项目10%的股份，该公司总经理阿德南·努西·萨齐特竖起大拇指说，“基于中国石油与MOC的紧密合作，哈法亚是该公司所有外资项目中表现最好的。哈法亚能够提前投产，与中国石油的努力分不开。我可以从中看到中国企业在中东的长期规划”。

“伊拉克前总理马利基曾多次来到哈法亚油田项目，希望这个由中方主导的油田项目为伊拉克树立国际合作的标杆，把其他项目带动起来。”中国石油中东公司哈法亚项目总经理王贵海说。

关于“中国速度”，让记者记忆犹新的还有鲁迈拉油田BP项目经理说的一段话。

12月29日，记者有幸见证由中国石油工程建设有限公司承建的鲁迈拉早期电站项目建成投产，将要实现并网发电，每年可向伊拉克巴士拉地区提供13亿千瓦时电能。

“大约100天前，伊拉克气温高达55℃，非常炎热，还有很多社会不稳定因素在内，作业环境复杂。中方员工自我激励能力很强，会给自己定下一个目标，主动放弃个人休息时间，加班加点努力去完成它，我甚至经常想去拉慢他们的速度。”该项目BP方经理马克·泰勒说，“中国速度”真是了不起，乙方公司再拖延18个月左右也是常见的，但中国公司竟能够如期建成投产。

在伊拉克，中国企业不仅帮助伊拉克重新恢复了石油生产的信心，“中国速度”更成为推动巨轮前行的新动能。“中国速度”不仅让国际石油公司交口称赞，更成为中国企业拿下更多项目的制胜法宝。如今，中国石油凭借在伊拉克项目中干得又快又好快的表现，得到伊拉克历届政府的高度认可，并主动提出重大战略项目与中国石油合作。

“一带一路”带来的机遇

“一带一路”倡议在伊拉克非常有知名度，当地期望与中国在基础设施建设、房地产等领域开展合作。

“经理，我想把孩子送到中国去上学，有没有什么好学校推荐？”在哈法亚项目，公共关系部的当地雇员哈里向部门经理王钦贵询问说。

今年42岁的哈里就是米桑省当地人，家里有5个小孩，因为自己上大学后找到好工作，对孩子的教育极其重视。

“原来这里是两伊战场，到处是沼泽地，老百姓出行连路都没有，教育一直处于瘫痪状态，这两年公司给当地修了很多路，建了很多学校，我真的特别感动。”哈里说，能在中国石油工作是他觉得特别幸福的事情。

王钦贵介绍，哈法亚项目建设之前，因道路不通，当地只有少量汽车。这两年，因公司给当地修通了公路，解决了许多人的就业，现在当地百姓车辆拥有量大幅提升。

“我知道，‘一带一路’让沿线的国家一起发展，我家老大已经上中学了，我想让他去中国读书，将来也投入到‘一带一路’的工作中去。”哈里说，不仅是他自己这么想，他的身边同事朋友也都有这样的愿望。

在采访中，记者发现中国“一带一路”倡议在伊拉克非常有知名度。

伊拉克巴士拉省副省长多尔阿穆·阿里夫·艾吉沃迪就经常从媒体上了解中国关于“一带一路”的新闻。“在‘一带一路’上，巴士拉省可以作为转口贸易的枢纽，可以成为通往北非和欧洲的贸易通道，中国和伊拉克人民世代友好，我们愿意与中国合作，欢迎更多的中国企业来伊拉克投资。”

在阿穆·阿里夫·艾吉沃迪看来，伊拉克正处于急速恢复生产，百废待兴的阶段，就石油开发方面，目前巴士拉省开发的区块是11个，还有20到30多个未开发的油田区块。“中国石油不但在原油开采和服务建设等方面为当地作出贡献，还通过开设伊拉克鲁迈拉培训中心为伊拉克培养了大批专业技术人才，且拉动了大量就业，希望未来与中国石油企业有更多的合作机会。”

而中国石油也紧紧把握“一带一路”这一千载难逢的机遇，继续做大做强海外业务。按照中国石油中东公司的下一步规划，以伊拉克、伊朗、阿联酋项目为基础，运作好现有项目，不断拓展新的合作机会，力争到2020年具备年产2亿吨油当量的资源基础。如能完成上述目标，将为工程技术服务业务带来巨大商机。

“不仅如此，在这里有大量机会可以合作，比如港口等基础设施建设，房地产等商业合作开发项目等，伊拉克各地方政府也在为配合‘一带一路’倡议提供很多优惠政策，比如修订投资法、提供签证便利等。”多尔阿穆·阿里夫·艾吉沃迪说，希望伊中友谊的丝绸之路一直通向未来。

调查手记

此行中东调研采访，除了对石油业务增加了解，还有两个关于中国产品“走出去”的小故事令人深思。

故事一。此行在迪拜机场和伊拉克很多地方记者都看到中国义乌小商品的广告。正在为祖国产品走出国门而感到骄傲自豪时，却听到很多海外工作人员的抱怨，“有些中国商品盲目追求价廉，质量不过关，外国人一听中国产品就摇头，这样有损咱们‘走出去’的形象”。

当采访当地公司人员和政府官员时，他们也说，因为有些商品质量太差，让他们对中国产品质量一度非常不信任。因此在采购石油设备名单里，一般很难见到中国产品。

故事二。是记者在采访中听到的一个真实的案例。在中东，其他国际石油公司当作业者时，采购合同上都是优先采购欧美发达国家设备，其次是日本印度等亚洲国家。中国产品是很难进入的。但当中国石油当作业者时，还是尽可能带动国内设备出口。

有一次项目需招标采购油套管，两家中国龙头钢铁企业凭实力入围，产品证书资质都没问题，可一报价格，让人不能理解，日本、印度两家公司报价在7000万美元左右，而中国企业报价都在4000万美元左右，价格还不到人家的六成。

这令当时负责招标采购的甲方经理很是困惑，价格怎会如此悬殊。等到真正签订合同需要发货时，两家中国企业大呼亏本。原来是为了中标而故意压低价格，致使亏本。

这两个故事在中国产品“走出去”过程中虽只是个案，但给了我们启示。

第一个故事告诉我们，贪图小利，出口质量不过关的产品，会影响中国整体形象，对“走出去”战略产生极其负面的影响。“中国产品质量差”这种观念一旦形成，需要长时间作出巨大努力才能扭转。

故事二则是告诫企业，除了自身产品质量要过硬外，不论是从资质证书上，还是从价格上，还需要对标国际市场，“赔本赚吆喝”不是我们“走出去”的初衷，盈利才是企业发展的硬道理。

在海外，中国人民勤劳守信肯吃苦，打下了“中国速度”这一口碑，工程施工队伍率先走出国门，成为享誉世界的一支铁军。但“走出去”更应该是由设计引领，施工、设备、服务全产业链“走出去”，方能彰显大国实力。在这些方面，中国企业还有很多功课需要补。

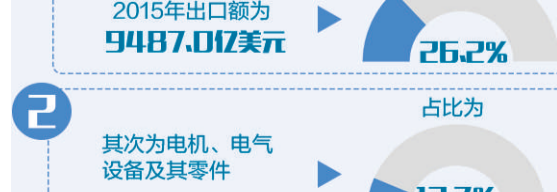
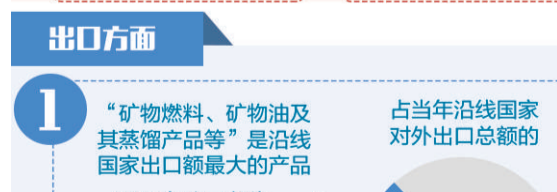
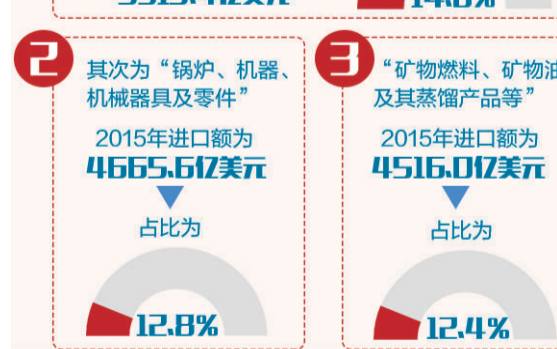
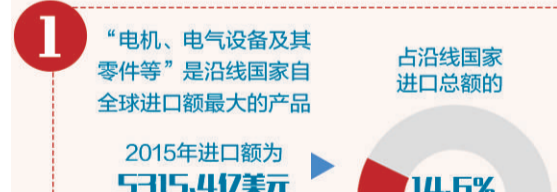
如今，在“一带一路”建设的示范下，中国企业“走出去”是大势所趋。我们应发挥优势，尽快补齐短板，在国际市场上既要“走得远”，还要“走得稳”，让市场和口碑双丰收。

『走出去』还有很多功课要补

齐慧

延伸阅读

“一带一路”沿线国家对外贸易总额 71885.51亿美元 占全球贸易总额的 21.7%



数据来源：国家信息中心“一带一路”大数据中心等发布《“一带一路”贸易合作大数据报告(2017)》