

<<国际油气合作理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<国际油气合作理论与实务>>

13位ISBN编号：9787502146047

10位ISBN编号：7502146040

出版时间：2000-4

出版时间：石油工业出版社

作者：葛艾继

页数：226

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<国际油气合作理论与实务>>

内容概要

本书根据中国石油勘探开发公司(CNODC)十几年国际化经营的实践,从中国实施国际化经营战略的必要性出发,在总结国际石油大公司国际化经营经验的基础上,分析了中国石油实施国际化经营的可行性,对国际油气重点战略地区及投资方式进行了比较分析。

通过CNODC已进入油气合作地区涉及的各种合同模式的总结,详细比较分析了租让制、产品分成合同、服务合同、联合经营和特殊合同模式的主要内容、特点和收益。

系统介绍了CNODC拟进入油气合作地区的合同模式和财税制度。

并在总结分析各种合同模式的基础上,分新建项目和并购项目并介绍了各种合同模式经济评价的方法和步骤,编写了产品分成合同、回购合同和特殊合同三种合同模式的案例,从理论、方法和实际对国际油气合作模式的经济评价进行了详细介绍。

本书可供石油石化工业从事国际化经营有关部门的研究人员,以及从事国内对外合作项目经济评价的有关技术人员学习参考。

<<国际油气合作理论与实务>>

书籍目录

第一章 国际化经营战略的重要性 第一节 国际化经营的必要性 第二节 国际化经营的可行性
第三节 国际大石油公司的国际化经营第二章 国际石油公司国际化经营战略和投资方式的选择 第
一节 投资战略地区的选择 第二节 投资方式的选择第三章 国际油气合作模式及其特点 第一节
国际油气合作的法律问题 第二节 国际油气合作主要合同模式第四章 国际重点油气地区合同模
式分析 第一节 中油集团已进入地区合同模式分析 第二节 中油集团重点战略地区合同模式分析第
五章 合同制合同的财税制度 第一节 石油会计核算 第二节 国际税收规定和原则 第三节 产
品分成合同的基本财税条款 第四节 我国国际油气合作政策建议第六章 海外投资项目管理 第一
节 投资项目管理概述 第二节 投资项目管理 第三节 投资项目可行性研究第七章 国际油气合
作项目经济评价方法 第一节 国际油气合作项目评价角度 第二节 国际油气合作项目投资估算方法
第三节 国际原油价格与生产成本的构成 第四节 国际油气合作项目经济评价方法 第五节 不确定
性与风险分析 第六节 方案比选方法第八章 并购项目的价值评估方法 第一节 油气并购项目价
值评估内容 第二节 并购项目价值评估方法 第三节 价值评估的步骤及基础数据 第四节 并购
公司(或区块)的估价及评价指标附录 案例分析 案例1:矿费税收制合同模式案例分析 案例2:
产品分成合同模式案例分析 案例3:回购合同模式案例分析参考文献

<<国际油气合作理论与实务>>

章节摘录

第一章 国际化经营战略的重要性 第一节 国际化经营的必要性 我国是石油生产大国，也是石油消费大国和世界上最大的石油进口国，自1993年成为石油净进口国以来，我国石油进口量迅速增加，根据专家预测，到2010年和2020年中国石油产需缺口将分别达到1.55~1.87亿吨和2.4~2.95亿吨，石油供应对外依存度分别为46.3%~52.3%和55.8%~62.1%。

目前我国进口油的55%来自中东，但“9.11”事件特别是伊拉克战争以来，美国加大了对中亚地区的政治、军事和经济渗透，使我国参与这一地区油气资源开发难度加大，石油供应中断的可能性仍然存在。

世界石油市场格局的变化，必将对我国石油的勘探、生产、销售、消费，以至整个国民经济发展带来巨大影响。

能源安全问题，尤其是石油供应安全问题是中国经济发展进程中遇到的重大问题之一，必须及时采取正确的政策和措施，建立石油储备、进口来源多样化、合理地利用国际、国内两种资源实施国际化经营战略是保障我国石油安全的重要措施。

石油资源的特殊性使得石油产品从其早期就具有了世界性产品的特点，也使得诸多大石油公司较早地开始了国际化经营活动。

国际化经营是指一个企业在本土之外还拥有和控制着生产、营销或服务的设施，进行跨国生产、销售、服务等经营活动。

国际化经营可以通过对世界生产要素的最佳组合、资源的最佳配置和营销战略的最大程度发挥来满足各国消费者的不同需求，以实现利润的最大化。

企业国际化经营是世界经济发展的必然趋势，国际化经营战略是许多企业谋求进一步发展的重要战略，也是竞争国际化形势下企业比较普遍采取的战略。

.....

<<国际油气合作理论与实务>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>