

股票简称：海油工程

股票代码：600583

海洋石油工程股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	西南证券、首创证券、诚旻投资、国信证券、中信证券、煜德投资、东海证券、西部证券、国联基金、中金公司、南方基金、石锋资产、中银国际证券、山西证券、兴业基金、广发证券、申万宏源、建信基金、光大证券、华安证券、银华基金、外贸信托、天风证券、大成基金、国泰君安、太平洋证券、中银证券、信达证券、华泰资产、招银理财、瑞银证券、中信机构、长信基金、东证资管、德邦基金、国联证券、银河证券、招商证券、兴证全球基金、华夏未来资本
时间	2024年3月19日 14:30-16:00
地点	天津香格里拉酒店二层小宴会厅
上市公司接待人员姓名	王章领 董事长、党委书记 李 鹏 财务总监兼董事会秘书 李 欣 信息披露高级主管 提 静 投资者关系主管
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司海外市场未来战略有哪些？目前有哪些重点跟踪项目？</p> <p>答：按照公司“十四五”规划的指引，2025年营业收入站稳300亿元的台阶，2035年营业收入力争达到600亿元，境内油气、清洁能源、海外业务占比1:1:1，以及非关联方收入、技术服务收入占比分别达到50%。从中国境内油气田开发来看，公司的市场份额在100-200亿元之间。未来营业收入要增加到600亿，更多收入的来源来自于海外。</p> <p>海外市场分为潜水和深水，以前分界线是300米，随着公司技术不断的进步现在是500米。中东是全球最大的石油供应地，波斯湾油气田的水深不超过100米，是成熟技术的市场，公司具有充分的竞争力；南美非洲有很多的深水，22-23年新</p>

发现的油气田大多是深水，很多超过1500米水深，深水是未来油气产量增长的主力军。公司具备1500米的作业能力，未来对深水浅水两个市场同时发力，未来南美非洲的深水市场也是发展的重要方向。

Q2: 公司经营情况长期向好，国资委证监会重视提高上市公司质量，公司2023年现金分红比例也有所提高，请公司从业绩增长和分红增长的角度给予预期。

答: 公司的股息分配政策对投资者的利益共享，保持着一个非常稳健的节奏，自2019年至2023年每股股利从0.06元逐年小幅稳定增长至0.15元，现金分红比率均超30%。今年公司也是响应了投资者加大现金分红力度的期望，提高现金的回报。公司股息分配的基本逻辑是稳定并适度增长，考虑到今年的盈利实现七年新高，参考同业公司的做法，公司的股息分配和盈利保持充分联动。

Q3: 全球海工景气度向上，公司订单的价格有没有提升？对公司今年或明年的业绩有何影响？公司海外项目的盈利能力和毛利率跟国内相比如何展望？

答: 公司正在由国际工程分包商向国际工程总承包商转变，2023年海外新签订单有141亿元都是以国际总承包商的角色获得的。总包商的角色对价格的提升是有正向作用的，历史上公司完成的亚马尔项目、加拿大LNG项目都是以分包商角色完成的，竞争对手主要是国内的工程公司，而海油工程在全球市场竞争时的竞争对手是全球工程公司，参考的价格是国际市场价格，价格水平较高，有益于提升公司的盈利能力。

公司要保证海外项目拥有稳定的毛利率，就一定要坚持海外项目的本地化、实地化发展，这是公司能够长期稳定发展的重要基础。

Q4: 公司未来资本开支是什么情况？

答: 船舶资源的投资，目前有19条船，未来有2-3条船陆续加入资源池，从而扩展公司作业区域，支撑公司深水化要求；场地投资，未来公司400万平米的场地具有很强的全球辐射力和盈利能力，公司将围绕智能制造和新产业孵化适度地扩大场地及增加资源配套，比如天津临港场地智能制造二期的投入，

青岛场地的一些龙门吊的投入，进一步提升建造效率，增加场地的周转率，从而提升公司场地资源的市场竞争力；另外在考虑资产布局时，如何去减少碳关税对公司的影响，这是对成本竞争非常重要的一方面；全球能源输出国，中东和南美，对承包商都要本地化要求，这就促使公司必须走出去，在海外的资产布局势在必行。

Q5：公司对于市值管理考核目标的考虑？

答：公司将持续做大夯实内部价值，并实现内在价值和外在价值有效连通，积极业绩的分享、推介公司业务调研活动，推动投资者多层次、多角度了解海油工程，增加对公司发展和股价的信心。海油工程已实现客户多元化、服务多元化和角色多元化，通过价值链上下游覆盖，油田全生命周期的覆盖，着力打造穿越周期核心能力，努力在中东地区“再造一个海工”。

Q6：2023年国内油气业务毛利率下降，请问是什么原因？

答：相比2022年的变化仅是反映了2023年国内工作量集中在陆地建造环节的阶段特点，相比海上安装和项目完工阶段风险释放后的毛利率低些很正常，随着24年进入海上安装阶段，这些项目的毛利率会回归到项目总体的正常水平。

Q7：和海外同业相比，除了制造端，公司还有哪些核心竞争力？

答：海洋工程行业发展到现在，同时具备高科技和劳动密集的特征，对产业工人的需求非常大，而中国拥有最好的产业工人队伍，一定能和新加坡、中东的竞争中占上风。此外，一定要推动行业转型，向非劳动密集型行业转型，用智能制造代替人工，让行业留在中国。此外，中国体制上的优势也是国外企业很难比拟的。