

贝肯能源电话会议问答

1) 公司按下游石油、天然气来分的话, 各占比多少?

油气田的产量最终折算为油气当量来表述, 至于开采石油或天然气, 前端的钻井工程服务工作量和性质是一致的。公司在新疆地区的钻井工程主要为油井开采工程, 西南、乌克兰地区主要为天然气开采工程。本年度预计钻井工程按照进尺数量推算, 西南以及乌克兰市场天然气井工程量将占比15-20%。

2) 公司的钻机数量, 公司钻井实力, 日费情况?

公司目前拥有ZJ20-ZJ70各型钻机31部, 具备年承钻60万米进尺的钻探施工能力。钻井日费受地域和业主定额影响, 同一施工区域不同型号钻机的作业日费也存在差异。按照近3年中石油新疆油田公司的平均价格推算, 钻井工程(不含技服)的均价约为1250元/米。

3) 公司 2016、2017 钻井完成进尺数、定向井业务量及收入、欠平衡井业务量及收入情况?

2017年, 公司抓住市场发展机遇, 全年新增钻机10部, 动用钻机22部。实现开钻316口, 完井313口, 总进尺31.26万米, 比上年多打进尺9.68万米。完成井平均井深1005米。2016年定向井完成定向作业143井次, 实现产值收入1706万元, 2017年完成定向井作业211井次, 实现产值收入2919万元。2016年欠平衡完成工作量1口井, 实现产值42.6万元, 2017年欠平衡完成工作量1口井, 实现产值33.36万元。

4) 公司毛利率波动较大, 稳态水平是多少?

公司的毛利率 2017 年钻井工程是 27.78%, 与去年基本持平, 利润和营业收入未能同比增长的原因主要是因为出于稳健原则, 计提减值准备, 因开拓疆外市场, 海外市场所增加的费用, 未收到 2017 年政府补贴三项合计约 7200 万影响了当期利润。

5) 公司定向钻技术实力, 旋转导向的技术实力, 钻头研发情况?

1. 定向井: 公司熟练掌握高温水平井、小井眼水平井、SAGD 水平井等技术, 竞争实力较强。

2. 通过整合、引进、消化、研发的过程, 以现有定向井、欠平衡钻井技术为依托, 在旋转导向钻井技术、地质导向钻井技术、控压钻井技术、保护油气层技术、水平井分段压裂改造完井及配套技术等方面取得新的突破。

3. 针对新疆油田十亿吨级玛湖大油区砾岩钻井速难点进行攻关, 公司正在研发试制高效的 PDC 钻头。通过提高 PDC 钻头主切削齿的破岩能力, 降低主切削齿崩齿的风险, 从而提高钻速和钻头寿命。目前此项钻井提速技术正在试验中。

6) 公司的市场份额情况, 在新疆的情况?

贝肯能源在西部地区的主要竞争对手为中石油直属的钻探公司——西部钻探, 但其在新疆等地的钻机数量远远无法满足实际钻井需要, 因而多家企业参与新疆地区服务作业。贝肯能源的其他竞争对手主要为民营企业, 相比贝肯能源的规模普遍较小, 竞争力也远远不如贝肯能源。

公司在国内民营油服行业业绩比较靠前, 近三年主要工作量集中在中石油新疆油田公司, 在该市场除去中石油西部钻探以外, 在本地民营油服市场, 公司的市场占有率在 20-30%, 占新疆油田公司总市场份额 10-15%。

上市以来为了摆脱单一市场以来的格局, 公司加大国内西南油气田, 塔里木油田的市场开拓力度, 2017 年底至 2018 年初, 国内市场开拓成效初显, 目前已经在西南油气田长宁页岩气项目投入 2 部 ZJ70D 钻机, 已经顺利开钻并在持续钻进中, 中标重庆气田一口井工作量, 标的金额 2398 万元。

塔里木市场也成立了南疆油服, 整合南疆市场的定向井、泥浆技服、化工生产及销售业务, 并积极介入塔里木钻修井业务。

国际市场经过近几年的深根细作, 除了传统的伊朗定向井技术服务以外, 已经成功打开了乌克兰市场。目前已经投入 4 部深井钻机为乌克兰国家天然气钻采公司开展钻机日费服务项目, 目前项目运行平稳。

未来 3 年公司将力争实现在西南、塔里木、乌克兰再造 3 个北疆油服的市场格局。

7) 国内咱们的业务主要在新疆(克拉玛依、红山、塔里木油田)和四川、重庆地区, 国内未来的业务发展布局, 以及在中亚、海外市场布局?

2017 年公司除北疆、南疆以外其他地区营业收入占营业总收入的 11.23%, 较去年同期增长了 99.66%。国内市场方面, 公司中标四川长宁页岩气、进入新疆塔里木油田的钻井工程服务市场。同时, 公司抓住国家实施西部大开发和“一带一路”走出去战略的大好时机, 积极开发国际市场, 在过去已有定向服务走出去的基础上, 2017 年在北京成立了贝肯国际工程公司, 加大国际市场开发力度。2017 年 7 月 3 日, 公司公告披露中标乌克兰天然钻采公司 UGV 四个区块三年钻井工程业务; 2018 年 4 月 17 日, 公司公告披露中标乌克兰希伯林卡气田五个区块三年钻井工程业务。

2018年3月6日，贝肯国际工程公司第一口勘探开发井在乌克兰波尔塔瓦区块顺利开钻。这是贝肯能源与乌克兰国家天然钻采公司合作的第一口井，标志着贝肯能源钻井工程服务正式走向国际市场。

8) 2015年至2017年，来自中石油集团的收入占当年公司总收入的比例为76.05%、86.20%、79.45%，咱们公司与中石油的历史渊源，未来进入中石化、中海油的计划？

公司自2009年成立以来第一大客户始终为中石油，与中石油新疆油田有长时间的钻井及其附属业务的交流和服务经验。

9) 公司中标乌克兰国家天然气钻采公司3.9亿元人民币钻井工程服务订单，公司为何能取得该订单？

公司抓住国家实施西部大开发和“一带一路”走出去战略的大好时机，积极开发国际市场，在过去已有定向服务走出去的基础上，2017年在北京成立了贝肯国际工程公司，加大国际市场开发力度。

公司拥有高效的研发管理体制，长期致力于科技创新，以保持公司的竞争优势，相比于国内其他民营油田工程技术服务公司，贝肯能源的规模和竞争力遥遥领先。

10) 不同客户的定价模式差异在哪里？

目前公司的国内客户主要为中石油，定价模式主要以甲方为主，这是国内普遍的定价模式，国外乌克兰主要为日费结算方式。采用定期结算方式保证安全。

11) 公司计划2018年公司营业收入较上年增长不低于40%，全年实现扣除非经常损益后归属于上市公司股东净利润增长幅度不低于30%的原因？

2017年国际油价同比增长达22%，2018年国际油价也已几次上升，石油行业整体复苏。随着油气体制改革的实施和“一带一路”建设的深入推进，资源来源和油气合作将更加多元，将营造更加公平的市场环境，受益于中国经济发展所带来的能源消费需求增长，国家对非常规油气能源开发的鼓励，如页岩气减征资源税等优惠措施的影响，相关油田工程技术服务市场处于快速发展时期。

同时，钻井业务是油田工程技术服务行业的重要内容，其投资占油气田开发投资的比重高达50%左右，受益于石油行业的回暖及三桶油上游投资的增加，2018年公司业绩有望大幅提升。

12) 公司的订单执行及收入确认周期, 公司 2017 年、2018 第一季度新签订单情况, 分别同比增速如何? 目前在手订单情况? 订单质量如何? 未来订单的持续性如何?

受益于石油行业的回暖及三桶油上游投资的增加, 公司订单数量也在稳步上升, 由于行业集中度较高, 公司大多数订单来自中石油, 订单质量较高。

13) 公司营收的季节性波动的情况?

公司经营业绩存在季节性波动, 一季度由于受生产计划、气候等因素的影响, 产生营收相对较少。

14) 业务回款情况, 中石油拖欠账款的情况?

单位名称	期末余额	占应收账款总额的比 例(%)	坏账准备余额
克拉玛依市红山油田有限责任公司	85,334,577.07	22.67	4,266,728.85
中国石油集团西部钻探工程有限公司(克市钻井)	53,935,807.43	14.32	3,649,691.86
中国石油天然气股份有限公司新疆油田分公司(新疆油田开发公司)	41,411,757.57	11.00	2,070,587.88
CYRUS KISH	31,106,150.53	8.26	1,920,293.37
锦辉(荆州)精细化工有限公司	16,848,479.10	4.47	842,423.96
合计	228,636,771.70	60.72	12,749,725.92

中石油 48%, 金额 1.8 亿, 回款情况