

证券代码：603619

证券简称：中曼石油

中曼石油天然气集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022 -001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	☐ 现场 ☒ 网上 ☐ 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年05月06日 15:00-16:00
地点	“价值在线”（www.ir-online.cn）平台
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理（代） 李春第 独立董事 左文岐 独立董事 杜君 独立董事 谢晓霞 财务总监 叶吉峰 董事会秘书 石明鑫
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请问红11和红旗坡目前已经探明了多少储量？虽然现在未达到储量申报条件，但可以大概的告诉我们一个预估的储量吗？ 答：您好，红11区块和红旗坡目前还在勘探中，具体的探明地质储量将根据勘探完成情况编制储量报告上报自然资源部确定，暂时还不能预估和确定，谢谢！ 2. 请问关于温宿区勘探，能说一下红11区和红旗坡的大

概储量吗

答:您好,红11区块和红旗坡目前正在勘探中,具体的探明地质储量将根据勘探完成情况编制储量报告上报自然资源部确定,感谢您的关注!

3.天然气的售卖需要建设管道,请问董事长,一般建设投入多大,周期有多久?咱们公司计划什么时候开始天然气的管道建设?

答:您好,公司将根据发展规划、天然气市场情况、温宿区块实际天然气储量制定具体的开发策略和方案,暂时还未启动,谢谢。

4.董事长好,公司要进入三桶油和四大油服的市场,可否分享当前所处位置与步入市场战略?

答:经历了全球疫情和复工复产的曲折,公司继续深耕伊拉克、俄罗斯等主力市场,与斯伦贝谢、BOC、BP、诺瓦泰克等知名油企签订了新合同;与伊拉克国有钻井公司IDC签订战略合作协议,将在钻完修井、设备采购租赁等领域展开多层次、全方位的合作。为优化海外市场结构和推进油服业务的战略布局,公司积极部署进军更多的高端市场,2021年与沙特阿美签署了沙特市场工程订单约11.09亿元,标志着公司成功进入世界油服行业公认的门槛最高的沙特钻井工程市场,实现历史性的突破;并通过科威特KOC钻井资审,为后续打开这一战略市场打下坚实基础。

5.董事长您好,上次公司信息说已经完成百分之75的储量探明工作。请问最近这段时间有继续推进吗?

答:您好,公司已启动温宿区块剩余709平方公里的勘探工作,优选440平方公里开展二期三维地震现场采集工作,目前已完成全部野外采集工作,正在进行资料处理解释。谢谢!

6.公司温宿项目快速上产的效益达到多大?是否后续新进入项目考虑同样的生产模式与计划?

答:您好,温宿项目后续效益情况请关注公司后续定期报告及公告,谢谢!

	7. 请问公司近期有税收优惠政策吗 答:您好,公司及下属孙子公司中曼石油钻井技术有限公司、四川昆仑石油设备制造有限公司、四川中曼电气工程技术有限公司、中曼石油装备集团有限公司是高新技术企业,在高新企业有效期内减按15%的税率计缴企业所得税。根据财政部《税务总局国家发展改革委关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》之“一、自2021年1月1日至2030年12月31日,对设在西部地区的鼓励类产业企业减按15%的税率征收企业所得税。”公司下属子公司阿克苏中曼油气勘探开发有限公司享受国家西部大开发战略优惠政策,按15%的税率计缴企业所得税。谢谢! 8. 疫情的多点发生、局部暴发,此次上海严重疫情对公司的业绩影响有哪些? 答:您好!目前公司上海总部按照上海防控政策要求,严格落实疫情防控措施,除少数员工因居住小区闭环管理居家办公外,其余人员均在临港总部闭环管理办公,坚守岗位,公司主要业务在新疆以及伊拉克等地,各项生产经营活动均有序开展。谢谢! 9. 公司对温宿项目可以看出来很重视,请问这个项目对公司的价值与意义有哪些? 答:公司三大业务板块涵盖勘探开发、油服工程、石油装备制造,均处于石油产业链上游,已形成“三位一体”的布局,围绕自有油气资源开展勘探开发、油服工程、装备制造等一体化服务,成功实现向资源型企业的战略转型。中曼石油经过多年发展,成为首家通过国内常规石油天然气新增探明储量报告评审备案的民营企业。2021年,公司获得了自然资源部颁发的采矿许可证,成为第一家获得国内常规石油天然气区块采矿许可证的民营企业。公司以“资源优势、技术优势、成本优势”为核心竞争力,打通了上下游产业链,形成了以勘探开发拉动油服工程服务、油服工程服务拉动装备制造,勘探开发、油服工程、装备制造间协调发展,互相拉动的内循环发展的“新模式”。
--	---

	10. 21年每股收益同比去年上升113.93%，主要得益于什么？ 答:您好，2021年，公司整合三大业务板块优势资源，强化一体化运作模式，保障温宿项目上产开发提速，全年完成原油产量17万吨，公司勘探开发业务呈现量价齐升的局面，为公司整体收入和业绩带来新的增长点。同时，公司抓住有利时机和市场机遇迅速恢复2020年因疫情停工项目的生产并做好新签项目的启动工作，加强项目的全过程管理，特别是对项目进度、质量、成本的严格把控取得了良好成效。谢谢！ 11. 公司继续深耕伊拉克、俄罗斯等主力市场，如今俄乌国际事态对公司的影响有哪些？ 答:您好，公司目前海外项目包括俄罗斯项目都在正常运营，俄乌冲突未对公司海外项目及生产经营造成影响。感谢您的关注。 12. 油气上游市场规模较大、资本密集、技术密集，公司在众多企业中的核心竞争力是什么？ 答:您好，公司拥有上游油气资源优势、拥有油气勘探开发、油服工程服务、石油装备制造一体化产业链核心竞争力、公司形成了较强的创新研发实力和技术优势，上述优势和竞争力保证了公司在上游勘探开发领域保持较强的竞争力。谢谢！ 13. 国内钻井项目不断新突破，公司业绩提升受益，是不是要转国内业务大力发展？ 答:您好，公司国内钻井优化市场，加大在深井及复杂井方面的技术攻关，加大相关市场开发力度，部分低端市场钻机动迁至公司温宿项目，保障上游勘探开发上产提速，完成市场优化布局。谢谢！ 14. 签署沙特，通过科威特KOC钻井资审，这些新市场与传统市场的主要区别在哪些方面？ 答:您好，沙特、科威特是中东大的产油国，进入门槛高，市场容量大，如能顺利进入订单能基本稳定持续，将对
--	---

	后续公司工程市场的长期稳定起到积极作用。谢谢！ 15. 公司收入与成本分业务、主要收入来源地区变动均同比降低，埃及缩减投资的原因，公司是否可控？ 答:您好，公司海外工程板块经历2020年疫情和低油价的影响，2021年处于恢复期，老项目重启和新项目启动同步进行，整个油服工程板块运行平稳有序，谢谢！ 16. 总经理好，公司一体化的业务平台，通过进度、质量、成本的三维管理，高效跟踪项目进度颇有成效，如何保持？ 答:您好，公司以推进项目管理制度的落实来不断规范公司各项目的运行，通过进度、质量、成本的三维管理，实现项目安全高效的运行。以成本管理和技术管理为突破口，加强了公司项目从启动、运行到收尾的全过程管理，特别是通过对项目进度、质量、成本的管理探索。谢谢！ 17. 公司的原油销售定价机制是什么？主要销售对象是？ 答:您好，公司原油销售价格是依据国际原油价格和油品等多种因素确定的市场公允价格，主要客户为物产中大，感谢您的关注。 18. 请问李董事长，对于今年回到发行价有信心吗？ 答:您好！公司上市以来一直坚持向上游勘探开发转型，转型成果显著，在此期间，面对新旧业务衔接，同时也经历了2020年的疫情和油价下跌，随着2021年疫苗量产并投放市场，经济复苏，油价上升，公司三大业务板块呈现了较好发展态势，特别是公司温宿项目项目上产开发提速，为公司整体收入和业绩带来新的增长点。公司管理层及员工对公司长远发展很有信心！感谢您的关注！ 19. 请问公司说迎来了一个新的战略机遇，请问是具体是指什么？ 答:您好，2021年，公司获得了自然资源部颁发的采矿许可证，成为第一家获得国内常规石油天然气区块采矿许可证的民营企业。公司以“资源优势、技术优势、成本优势”为核心竞争力，打通了上下游产业链，形成了以勘探开发拉动
--	---

	油服工程服务、油服工程服务拉动装备制造，勘探开发、油服工程、装备制造间协调发展，互相拉动的内循环发展的“新模式”。在油价不断升高和整个公司业务良好发展态势显现的情况下，迎来了新的战略机遇期。谢谢！ 20. 公司尝试和探索新能源项目，目前开始建设或实现的有哪些措施？未来规划如何？ 答:您好，按照“清洁替代、战略接替、绿色转型”的原则，积极尝试和探索新能源项目，大力推进绿色油田创建工作。一方面积极尝试涉足光伏产业，与行业相关投资机构探讨在新疆温宿项目合作光伏发电项目的可行性，实现温宿区块传统能源的绿色开发，降低桶油成本。另一方面，在氢能产业基础设施领域的加氢站及储氢装备开展前期的调研，形成一定的技术储备，为未来装备制造注入新的动能。谢谢！ 21. 第四季度营收大增长，请问主要因素是什么？ 答:您好，公司2021年第四季度收入增长主要是油价升高及公司温宿项目产油量提升。谢谢！ 22. 请问公司经营管理系统数据化管理架构构建较完善了吗？业务数字化转型开始规划筹备了吗？ 答:您好，公司已经建立数据化管理架构和体系，目前正在根据制度、业务流程、关键节点进行逐步完善，油气勘探开发板块数字化转型主要通过生产过程中基础数据的收集、整理、分析形成符合公司实际的数据架构和模型，推动智慧油田建设。钻井工程数字化主要是加速融合，钻井工程由自动化迈向智能化。谢谢！ 23. 请问公司的原油销售定价机制是什么？主要客户是？公司的原油的陆运成本如何控制？ 答:您好，公司原油销售价格是依据国际原油价格和油品等多种因素确定的市场公允价格，主要客户为物产中大，公司目前销售价格是井口价格，不负责运输。感谢您的关注。 24. 公司21年业务订单共有多少？预计22年的订单与项目可达多少？ 答:您好，公司2021年签订合同101个，签订合同金额
--	---

	23.8亿元，较前年上涨11.27%。公司后续订单情况请关注公司公告，感谢您的关注。
附件清单（如有）	
日期	2022年05月06日