

中石化石油工程技术服务有限公司 上市十周年投资者交流活动记录

为进一步增进投资者对公司各项生产业务的理解、未来发展的认识，提升公司市场价值，中石化石油工程技术服务有限公司（以下简称公司或石化油服）于 2024 年 11 月 6 日在山东东营举办了上市十周年投资者交流活动。

本次投资者交流活动以“锚定高质量发展 聚力奋进新征程”为主题。活动分为上午投资者交流会和下午现场参观两个部分。活动邀请了近 40 名投资者、分析师和媒体记者参加，分析师主要来自中金公司、中信证券、国泰君安、中银证券、光大证券、国联证券、浙商证券、摩根大通、信达证券、东海证券、太平洋证券等，投资者主要来自国新投资、汇添富、富国基金、泰康资产、英大资产等，媒体记者主要来自上海证券报、证券时报、中国网财经频道、界面新闻等。

上午投资者交流会共有三项议程，分别是石化油服总经理介绍公司业务发展情况及未来发展战略；胜利工程公司执行董事介绍自身业务、下一步发展重点；投资者问答环节。交流会上，公司总经理张建国对上市十周年的发展成果予以回顾总结。自 2014 年底上市以来，公司各项业务指标实现了跨越式发展，营业收入从 2016 年到 2023 年实现增幅 86% 并达到 800 亿元，净利润扭亏为盈后增长至 2023 年达 5.9 亿元，盈利能力显著提升。今年前三季度，公司累计新签合同额 751 亿元，同比增加 44 亿元，创历史同期最好水平；毛利率 7.9%，同比增加 0.9 个百分点，盈利能力稳步增强；净利润 6.8 亿元，同比增长 52.4%；百元收入营业成本 92.48 元，同比降低 0.8 元，生产经营呈现“量增效增成本降”的良好态势。展望未来，全球能源行业正经历前所未有的变革，公司将持续对标国际领先油服公司，通过全力强化科技创新、全力推进转型升级、全力拓展优质市场、全力挖掘资源潜能、全力提升品牌价值等路径，加快打造世界一流技术先导型油服公司，为股东和社会创造更大价值。

在投资者问答环节，与会投资者、分析师、媒体记者就公司盈利能力、降本增效、海外发展、战略布局、市值管理等内容与管理层进行了充分交流。主要交流的问题如下：

问题 1.公司今年市场新签合同额有一个较好的增长，公司如何展望未来几年市场趋势？

1-9 月份，公司累计新签合同额 750.7 亿元，同比增长 6.2%，创“十三五”以来同期最好水平；其中，中国石化市场，累计新签合同额 398.5 亿元，超进度计划；国内外部市场，累计新签合同额 190.0 亿元，同比增长 46.7%；海外市场，累计新签合同额 162.2 亿元，同比增长 15.5%。

未来一段时间国内市场会保持一个稳定的状态，国外市场会有一个发展空间。在中国石化市场，稳步提升投资转化率、市场占有率、队伍动用率，互利合作谋共赢；在国内外部市场，巩固中国石油、中国海油、国家管网等规模市场，延展油藏运营、工程大包等服务模式，持续优化提效益；在海外市场，大力开拓沙特、科威特、厄瓜多尔、墨西哥等重点市场，拓展钻井大包、钻井液、定向井、测录井等高端技术服务和油藏综合服务项目，提高市场“含金量”，做优做强树品牌。

问题 2.公司毛利率近几年在改善，但还有比较大的提升空间。未来在毛利率的提升方面公司具体会有哪方面举措？

1-9 月份，公司毛利率 7.9%，同比增加 0.9 个百分点，盈利能力稳步增强；净利润 6.8 亿元，同比增加 2.3 亿元、增幅 52.4%。

下一步，公司将通过以下举措提升盈利能力。

一是调整市场优布局。国内重视深入挖掘中国石化市场工作量，逐步调整国内低端市场队伍，更加重视拓展物探、测录定等轻资产、技术服务市场。海外进一步重视市场的开拓，以钻井业务为龙头，带动测井、录井、固井、大型压裂以及油藏业务等高端技术服务走出去。

二是优化生产提效率。在中国石化市场强化一体化运行，深度参与甲方工作量部署和优化，压减队伍，提升单队效能。同时围绕提效

降本加强现场技术创新，压减钻井周期。

三是强化管理降成本。主要从优化资源配置和降低非生产成本入手。资源优化方面，深入开展人力资源和装备资源统筹配置，全面推进外委转自营、业务承揽等工作，深度推进人力资源盘活创效力度。成立资产运营分公司，专业化管理资产调剂、处置、招投标等工作，探索建立“制造+服务+产融合作+循环经济”合作模式。强化企业改革和精益管理降本增效，进一步优化管理机构和定员配置，精细预算管理，严控费用标准，优化资金运行，进一步压减非生产性费用。

问题 3.公司一部分股份被划给中国石油集团，具体原因？

为深化中国石化集团与中国石油集团的战略合作，优化本公司股权结构，中国石化集团与中国石油集团于 2024 年 9 月 20 日签署了无偿划转协议，拟通过国有股份无偿划转方式将中国石化集团持有的本公司 7.59 亿股 A 股股份（约占本公司总股本的 4.00%）划转给中国石油集团。10 月底，国资委已批准本次划转。

本次股权划转后，公司股权结构得到进一步优化，有利于公司在全体股东的支持下，持续提升治理水平、增进市场认同并促进价值实现。

问题 4.公司今年降本增效成果显著，具体采用哪些措施来达成这种目标，后续是否会有进一步下降的空间？

降本增效、提升盈利能力是公司高质量发展的要求，新一届董事会成立以来坚持低成本运营，以进一步提升市场竞争力、进一步提升经营绩效。

今年以来，公司围绕全方位降本，深入开展人力、装备优化，加力推进攻坚创效各项举措并取得较好成效。1-9 月份公司百元收入变动成本同比压减 3.58 元、降幅 6%，其中外部租赁费用 5.66 亿元，同比减少 2.27 亿元；修理费用 3.7 亿元，同比减少 0.11 亿元；累计压减各类机构 149 个，机构运行费用同比减少 0.83 亿元，差旅费、车辆使用费等 12 项成本费用同比减少 1.71 亿元，同时通过优化债务结

构,财务费用同比压减 0.52 亿元,并实现坏账回收净增效 1.64 亿元、资产处置及报废净收益 1.06 亿元。

公司谋划了优化生产运行降本、精益管理降本、技术进步降本、优化配置资源降本等措施,这些措施将确保公司下一步降本增效目标的实现。

问题 5.公司难动用业务的增长空间多大? 目前难动用业务的盈利水平?

目前国内上游稳产难度大,探明未动用储量的有效动用,是老油气田保持稳产的关键所在。因此难动用储量开发是势在必行的,公司也要在难动用储量开发中找到发展机遇。

从 2017 年以来,胜利工程公司与胜利油田联合攻关,迭代升级 1.0、2.0、3.0 三种合作模式,全面移植页岩油开发提速提效技术,强化装备升级配套,配备大马力五缸泵、攻击性钻头、大扭矩螺杆、高频振荡筛、高清洁泥浆,加强地质工程一体化,采用大平台批钻模式,实现钻井综合提速 65%。今年 4 月份,中国石化集团有限公司在东营专门召开了难动用储量合作开发现场会,各油田分公司和工程公司进行了技术交流,并学习了胜利油田和胜利工程公司的经验和做法,以加快一体化的合作。这将使未来难动用储量得到更好的利用和开发。

问题 6.关于资金使用方面,公司未来如何规划资本开支及现金分红?

高端装备是公司竞争力的重要组成部分,自“十四五”以来,公司在投资上保持了较高的强度,基本上每年的装备投资都在 35 亿到 45 亿左右。

今年以来,公司在装备优化上做了大量工作。一是存量资产的进一步优化。公司成立了装备资产运营公司,其中一部分业务就是做资产的调剂,平衡地区公司之间的装备差异,减少传统装备的投入。二是采取了产融合作的方式,确保核心装备的配备强度。这使得今年的装备投资计划从年初的 35 亿优化到目前 28 亿左右,压减了 7 亿,同时对长摊资产投资计划进行了优化,两项优化力度合计达到约 15 亿。

对于明年或未来一段时间，公司计划将一些装备通过融资租赁的方式来配备。

在投资的安排上，公司需要考虑现金流和成本的综合平衡。从短期看，目标是尽量压减付现性投资支出，通过短租或长期租赁等方式来满足装备需求。未来，将根据实际资金情况和经营情况进一步做好投资结构的优化。

关于分红，公司将秉持稳健与负责任的态度，力求在满足股东合理回报的同时，确保公司可持续发展。根据公司章程，公司进行现金分红时，每年现金分红应不低于当期实现的归属于母公司股东净利润的 40%。

目前，公司正积极研究相关政策，拟使用新《公司法》中关于利用资本公积金弥补亏损的相关规定，以期早日实现未分配利润转正，为正常的现金分红创造条件。一旦条件成熟，公司将及时提出相关方案并提交股东会审议。

问题 7.公司海外市场分业务、分地区的新签合同额情况，海外市场未来发展的措施？

2024 年 1-9 月，公司海外市场新签合同额 22.8 亿美元。公司海外市场主要包括中东、美洲和非洲市场，三大海外市场新签 22.4 亿美元，合同占比 97.9%。其中，中东市场新签合同额 17.9 亿美元，同比增长 41.3%；美洲市场新签合同额 2.9 亿美元，同比增长 30.9%；非洲市场新签合同额 1.6 亿美元，同比增长 283.8%。公司连续多年在沙特阿美公司、科威特石油公司和厄瓜多尔国家石油公司钻井承包商综合排名中名列前茅。

下一步，公司在海外市场主要采取以下措施：

一是进一步推动井筒业务实现更大突破。沙特市场，继续推进阿美射孔、海洋钻井、压裂液等资格预审工作，扩大市场项目范围；密切关注非常规压裂大包发标进展。科威特市场，全力推动 KOC 海洋资审进程，力争通过。厄瓜多尔市场，跟踪国家石油公司 SACHA 钻完井总包项目再次追加工作量；关注 SHUSHUFENDI 等油公司钻修井项目

招标信息，积极参与项目投标。阿尔及利亚市场，继续关注以国家石油公司为主的油公司，力争启动停待钻机。玻利维亚市场，在保障现有钻机工作量延续的基础上，在技术服务方面拟以玻利维亚国家石油公司项下泥浆业务为突破口，为日后 ANDINA 总包项目积累运营经验。

二是进一步推动物探业务实现更大发展。跟踪阿尔及利亚、孟加拉、玻利维亚等市场项目招标信息，提前做好投标准备；跟踪墨西哥 ALACTE 三维物探项目及新中标项目的生产启动进展，保障项目按计划开工生产。

三是进一步推动地面业务实现更大提升。集中优势力量，聚焦中东、非洲和东南亚三大核心区域，深入开发有项目实施经验的沙特、泰国、乌干达、阿尔及利亚等规模成熟市场，高效完成伊拉克振华东巴 CPF 设计采办项目施工、道达尔 Ratawi 管道项目投标。重点开发包括油气长输管线、集输处理、站库及道桥市政建设等项目。

四是进一步推动地质工程一体化服务业务实现更大发展。继续加强地质工程一体化服务模式的推广工作，在厄瓜多尔、墨西哥、玻利维亚等国家，加深与国内技术融合，实现与合作伙伴的互利共赢。

问题 8.公司在海外市场主要竞争对手有哪些，公司有哪些竞争优势？

当前，公司在海外重点市场的竞争对手主要分为三类，第一类为当地油服公司，如沙特的 ADC、NABORS、H&P，科威特的 KDC、BWD，厄瓜多尔的 TUSCANY、TRIBOILGAS，墨西哥的 OPEX、GSM-bronco 等；第二类为中资油服公司，主要是中国石油旗下的长城钻探、渤海钻探、川庆钻探等；第三类为国际四大油服公司，斯伦贝谢、哈里伯顿、贝克休斯和威德福。

公司在海外市场的竞争优势：

一是中国石化集团公司战略支撑优势。中国石化集团公司坚定推进国际能源合作，强化境内外联动，持续提升国际化经营质量。这是公司拓展海外业务的源动力，特别是中东市场，在中国石化集团公司有利政策推动下市场规模，收入有望持续提升。

二是全产业链协同优势。公司产业链完整，专业门类齐全，规模优势明显，通过各专业优势资源的协调和融合，能够全面提升工程技术体系和技术能力，为油公司提供一体化综合服务的优势明显，有利于公司市场开拓和新业务拓展，提升市场创效能力。

三是公司在传统井筒业务领域具有规模和业绩优势。在中东、南美、非洲三大主力市场，公司抓住国家高质量共建一带一路和市场复苏的机遇，持续加大市场开拓，新签合同、收入、利润逐年上升，油公司对石化油服的认可度不断提升，目前公司已成为沙特、科威特名列前茅的陆上钻井承包商。

问题 9.未来油价波动是否影响国内老油田增产的需求？公司与中国石化股份公司一体化运行模式下超额分成模式和其上游专业降本诉求是否会有冲突？

我国老油田剩余油资源潜力较大，虽开采时间长且处于高含水、高采出程度阶段，持续经济有效开发难度大，但仍是我国石油开发的主战场，继续发挥石油保供“压舱石”作用。为了应对这一挑战，公司通过工程技术的大幅进步，为这些油田提供生产技术服务，完成工作量。随着技术的不断进步，不仅可以为甲方降低成本，同时可以为公司挖掘更多的工作量。

在油价波动方面，经过上一轮油价波动后，油田分公司发现根据油价来制定投资项目建设的固定活动策略存在很大问题。这种波动导致产量产生很大的波动，对整个项目产生不利影响。因此，他们现在采取了一条固定成本的趋势线作为评价标准，无论油价涨跌，都以这一固定成本为基础做评价。这种策略已经证明是有效的，因为它能够应对油价的波动性。

在效益方面，公司与油田分公司采用的是项目利润分成的合作模式。如果超过预期的收益，公司才会进行分成。在预期的收益之内，公司按合同约定金额进行结算。如果某些项目评价不太好，甲乙双方一起讨论是否有承包的空间。如果做得好，公司可以分享更多的收益，这对双方都是互利共赢的。因此，一体化合作模式之所以做得好，就

是因为甲乙双方有一个共同的目标，即让这个区块有更好的效益。这种合作模式不是零和博弈，而是合作共赢。

问题 10.从市值管理和投资者回报角度，公司下一步怎么做？

公司作为央企控股上市公司，高度重视市值管理工作，将按照国资委、证监会、中国石化集团公司关于市值管理的工作要求，依法合规、科学高效地落实市值管理工作，进一步提升价值创造和价值实现能力，推动公司高质量发展。

一是持续提升公司经营业绩。在市值管理方面，公司认为提升业绩是根本。目前，油服行业仍处于景气周期，公司将继续大力开拓国内外市场，积极扩大高端技术服务收入占比，坚持低成本战略，努力提升盈利能力。

二是加强与资本市场沟通。公司将做好重大信息的及时、主动披露，让投资者了解最新业务进展；通过多种方式加强与投资者的互动交流；同时做好资本市场宣传，向市场传递业务亮点，提升公司资本市场关注度。

三是多措并举尽快实现分红。由于历史亏损，公司未分配利润为负，至今难以实现分红。下一步在持续提升业绩的同时，公司拟利用新《公司法》允许使用资本公积金弥补亏损的相关规定，尽快使未分配利润转正。

四是利用相关市值管理工具，提升公司投资价值。当前，公司董事会已通过股份回购相关议案，启动实施了 H 股回购；待临时股东会批准后，公司也将启动实施 A 股回购。

问题 11.大数据、云计算和人工智能等如何给公司带来降本增效能力的提升？

在油服行业，数智化与降本增效的结合是至关重要的。为了更好地为客户创造价值，拥有更大的发展空间，公司必须结合数智化手段，坚持低成本战略，进一步提升工程项目的创效能力。

在直接作业成本方面，数智化可以帮助公司加快工程技术的迭代升级。通过人工智能、大数据、云计算等技术，可以分析历史上的工

程技术参数指标等信息，找出各领域的发展趋势和态势，从而确定下一步技术攻关和推广应用的重点关键。这将有助于公司提升技术水平和工程项目管理能力，进而降低成本。

在管理成本方面，数智化与降本增效的结合主要体现在改变生产组织运营模式上。要通过数智化的升级，提高管理效能，降低运营成本。具体而言，就是要通过远程指挥、自动化升级等手段，实现现场无人或少人的目标。

数智化的发展与降本增效是息息相关的。未来，公司将继续坚持数智化的发展方向，并重点推动数智化与降本增效的结合。通过加快工程技术的迭代升级、改变生产组织运营模式等手段，进一步提升公司的竞争力和发展水平。

问题 12.公司未来会在哪些重点的战略上发力？

公司将锚定打造世界一流技术先导型油服公司愿景目标，围绕高质量发展工作主线，系统谋划一体化、轻资产、低成本、数智化、绿色化发展思路、目标任务及实施路径，加快构建“工程大包+技术服务+油藏运营”产业格局，全力打造保障高效、创新引领、管理精益、安全绿色、品牌卓越、幸福和谐的石化油服。

实现愿景目标的主要举措：以战略思维抓统筹谋转型，全力引领石油工程产业向中高端跃升；分区域、分阶段集成攻关石油工程技术，锻造更多支撑增储上产、引领转型升级的技术利器，做精做细传统优势产业推动强链；聚焦绿色化智能化发展，加快发展绿色装备与技术工艺，强力推动科研成果转化和产品产业化，创新探索大数据、云计算、人工智能与油服产业的融合发展路径，做强做大产业短板加快补链；积极参与“热氢风光电”技术研发应用，力争在 CCUS、氢气输送、北斗导航、天然气提氢等领域取得大突破，做专做优战略新兴业务持续延链；不断优化市场策略，内部市场强化支撑，当好增储上产的主力军，外部市场大力开拓高端高效和轻资产市场，打造公司半壁江山，推动公司向“轻资产油服”、“绿色油服”、“智慧油服”转型升级。

11月6日下午，投资者实地参观了黄河钻井70183钻井队、地质测控研究院、钻井工艺研究院、石油工程设计公司等公司现场，近距离感受了石油工程作业现场、高端装备制造优势和新能源业务优势。在参观过程中，投资者积极与现场讲解人员和技术专家交流，进一步增进了对公司各项生产业务的理解、未来发展的认识。

下一步，公司将扎实推进经营质效提升工作，总结经验、谋划市场、提升业绩，不断提升经营质效；做好合规体系建设，严格执行内控制度，确保合规管理；不断提高投资者回报、常态化做好市值管理，有效提升上市公司质量。