

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	广发基金、易方达基金、大成基金、南方基金、博时基金、鹏华基金、长城基金、摩根士丹利华鑫基金、安信基金、招商基金、长盛基金、嘉实基金、富国基金、交银基金、汇添富基金、国海富兰克林、兴证全球基金、中欧基金、华泰保险资管、广发基金、浙商证券、华泰证券资管、上投摩根
时间	2024.03.25-2024.03.28（广州深圳北京） 2024.04.08-2024.04.09/2024.04.15-2024.04.16（上海）
地点	广州、深圳、北京、上海
上市公司接待人员姓名	李 鹏 财务总监兼董事会秘书 要宝琴 财务管理部总经理 提 静 投资者关系主管
投资者关系活动主要内容介绍	<p>借路演机会，帮助投资者更好把握三个基本面：一是公司的基本面，二是公司业务的基本逻辑，三是行业的基本发展趋势。可以从这三个方面评估公司价值或者未来的发展潜力。</p> <p>Q1：海外业务订单增速快，从分包商转型到总承包商，对于这块业务如何展望，存在的难点和可能的风险？</p> <p>过去海工的市场和客户结构过于单一，风险较大。向前看，公司从过去几年已经开始转型，国内国外两个市场同步支撑公司未来的发展，关键客户也会适当的多元化，对于公司未来业绩的稳定和增长的平滑性起到了促进作用。之前三个海外亏损项目实际上是海工转型的起点，是公司开拓海外市场的必要过程。在当地市场和当地客户的开发方面起到了正面贡献。像沙特阿美和卡塔尔国家石油公司，都是之前公司在沙特3648和卡塔尔亏损项目的最终端业主，在行业非常困难的情况下，公司能够高质量的、及时的交付，客户是非常认可的。所以在2023年，海工从国际工程分包商转型为总承包商，特别是在中东地</p>

区的总承包商身份,得益于海工在市场上建立起来的口碑和信誉,从过去几年的转型来看,公司应该还是比较成功的。

公司希望未来国内能够每年稳定在约200亿收入规模,海外市场(国外的关键客户)来填补增量,增量来自海外的三个区域,东南亚,中东,以及美洲区的北美和南美。近两年公司国外市场填补成效显著,中东市场每年500-600亿美元的资本开支是相当稳定的,通过现在承揽的项目建立起跟业主之间更密切的联系,未来的市场份额还会稳步增长。

Q2: 海外市场的体量? 未来的市场份额?

现在公司营业收入规模是300亿元。未来假设七年行动计划之后,国内的收入占比下降,稳定在200亿元。如果公司产值稳定在300亿,其中来自海外的稳定收入至少100亿元。为了在2035年实现收入规模翻一番,达到600亿人民币规模,每年至少要保证6%-7%的增长。

Q3: 承揽项目价格会不会比海外同行有明显的差距?

没有。2023年特别典型,在23年年初的时候,有两个判断,一是海洋能源工程行业或市场进入到了实质性的反转趋势;二是行业的通胀水平与价格水平。海洋能源工程项目订单的定价、报价或者最终成交价相比2022年有明显增长,这些增长一部分来自于成本驱动,即大宗商品价格的上涨,比如铜、铝等钢材、有色金属等。还有一部分是来自于供小于求之后的资源驱动,需求增多,作业资源的供给相对比较稀缺,报价水平提升。公司在2023年承揽的项目没有低价中标,高于业主方最初发标的价格,最后都成功中标。

Q4: 公司做过三个亏损海外项目,所以未来海外的盈利能力如何展望?

一是之前的三个亏损项目,在全球行业周期低谷的时候,承揽任何的订单都是低价赔钱的。现在外部行业环境发生了实质性的改变,之前订单的低价格水平基本上是没有的。所以从行业的环境来讲不至于再出现那样的情况。

二是从全球对标来看,公司对毛利率水平的预计,公司未来项目组合的平均毛利率水平,分业务环节来看,在设计环节有20%的毛利率,因为这是一个智力资本密集的环节;在建造阶段,主要是靠人和场地的固定资产投资,毛利率通常来讲比

较低，基本上是5%-6%；海上安装环节，因为高技术作业船舶、海上作业高风险、高回报，不低于15%的期望毛利率水平。所以加权下来，比如说设计占20%的份额，建造安装各占40%份额，公司希望国内国外项目毛利率未来能达到加权下来大概12%的水平。

Q5：这个毛利率单指海外还是整体？

公司毛利率不再分国内与海外，公司希望跟投资者取得一致共识，就是对于公司的盈利能力，希望有一个同质化的假设，即对公司整体盈利目标的预期。因为工程项目集中度非常高，某一个客户对公司在当地整体的盈利能力的影响并不是特别明显，但是工程行业很容易被辨别，所以公司内部管理层决策不再对资本市场讲具体项目或者某一个区域的毛利率。

Q6：如何管控风险？

像钢材等大宗商品的价格波动，以前是一种被动接受，这两年公司开始采用合同机制进行波动的适当传递，现在海工更多的是跟钢厂等签订长期协议，其中有价格调整条款，当价格上下变动超过一定幅度的时候，双方会有一个补偿机制，特别是价格上涨的时候，可能会锁定部分价格。但价格下跌的时候，公司会延缓一些价格下跌的时效性。总体来看，公司能够降低一部分风险，比如价格风险。特别是像这一轮价格下跌，2023年与钢材供应商重新谈判合同，把价格降下来一部分，所以在2024年，陆地建造的成本方面，钢材成本会有所下降。

Q7：巴西FPSO项目P84、P85进度？

巴西FPSO海工退出了。这次退出是因为公司达不到20%本地化要求。公司现在战略性的退出，是为了未来大踏步的前进。未来巴西FPSO订单释放与现在这个时间点之间有时间差，公司将充分利用时间差去打造岸基服务能力，包括在当地的本地化分包商和当地场地作业资源池。

2024年公司已经成立正式的组织机构，希望未来1-3年，把资源池主体结构搭建起来，持续打造公司能力，为承接南美市场重点项目做好准备。

Q8：有没有考虑继续做股权激励？

这属于国资央企政策环境的问题。现在不提倡央企控股上市公司（特别是资源性公司）做股权激励，所以不会考虑。

Q9: 分红是否还有往上提升的空间?

有但是不能一步到位。业绩发布会上展示从19年到23年公司收入和现金流的增幅趋势,是希望给投资者一个优化后的预期:预期公司业绩是稳步增长的。公司希望有一种稳定的、可持续的盈利和相应的投资者回报。

公司的股息政策也相应的调整,保持稳定的增长,这是股息分配政策的一个基线。如果说公司的业绩有大幅的向上或者向下,股息有相应的体现,比如说盈利大幅的增长,那当年在保证基本分红的基础上,会有相应的大比例提升。但是相反,如果说营业利润或者利润总额当年各种原因出现了明显的下降,那公司会适当地调低一些,但是一定会保证在稳定的基本面上。

Q10: 资产负债率现在不高,融资是不是也不太需要?

现在公司有50亿人民币的现金,没有融资的需求。未来资本开支主要包括已经在投资建造的两条主力作业船,海外场地的投入,以及公司当前的固定资产折旧率较高。海工将开始进入一个装备更新换代的周期,无论是陆地还是海上作业装备的更换,将会进入到一个比以前节奏更快的阶段,所以相应的资本支出未来会有增长,但是预期不会有大幅地增长。

Q11: 海外项目是否会吸纳当地一些人员? 主要是哪些方面?

会,岗位是全方位的,几个层次:投资层面,公司战略合作伙伴,经营管理层面,高薪聘请当地有经验的人,比如对市场开发有经验的高级客户经理,对当地设计、技术理解非常深刻的资深工程师;作业层面,当地雇佣劳动力。

Q12: 去年新签的141亿海外订单的项目周期?

中东Ruya合同最长4年。国内大项目基本最多2-3年完工。

Q13: 人民币和美元的波动长期风险?

人民币升值,是一个挑战。公司不会做大量的套期保值,美元收美元支做对冲。

Q14: 项目收入确认方式是?

公司根据投入法确认收入,付款有两种方式,一种是按月,一种按节点(里程碑付款)。

Q15: 未来来自中海油的收入占比大概是什么情况?

海外订单2023年是处在一个采办准备的阶段,2024年会进入工作量展开的阶段,规模较大项目会在2024年下半年到2025才会有大的贡献。目前国内外65%、35%的占比不会有实质性的变化。

Q16: 珠海场地的利用率为什么不高?

珠海场地利用率不高是因为目前只完成了三期,仅完成了场地建设面积的约120万平米,剩余的还需要进行四期和五期的投资才能全面规划功能。目前珠海场地仅完成三期中的部分建设,利用率不足一半,由于两期投资未能完成,将导致一些关键设施如海岸线码头和部分生产工艺车间无法建设,这将直接影响到场地整体承接大项目或工作量申请的审批,对产能利用率造成制约。四期和五期的投资规划接近20亿元人民币。

Q17: 未来新能源业务(LNG产业链和海上风电)收入预期如何?

新能源业务具有很大的不确定性,主要来自上游液化工厂和下游接收站设施,上游液化模块建造也不是每年都有订单,目前国内下游接收站设施基本饱和,中远海海上风电后续会重点跟踪,但短期内预计无法实现大幅增长,主要还是依赖传统国内业务和海外业务的快速拓展。如果新能源业务收入达不到预期,可以通过海外合同或在国内油田全生命周期建造环节(包括维修业务)来补充。

Q18: 国内下半年毛利率下降问题?

2023年上半年毛利率较高,主要因为集中交付了多个海外项目以及完成与业主方的合同变更谈判,如加拿大LNG、香港垃圾焚烧电厂、香港LNG海上液化天然气接收终端。2023年下半年,国内开工新项目处于陆地建造阶段,毛利率较低,导致整体毛利率出现波动。2022年底到2023年,公司陆续新签的海外订单还未开工,国内项目收到预收款或者业主方委托就开工了,海外中东项目从业主方签字到实际贡献业绩的间隔时间比较长。2025年七年行动计划结束,2023-2024年国内增储上产项目集中开工,公司的项目组合比较平稳。2024年海上安装工作量会多一些,随着风险的消除,尤其是项目结束时可能与业主方达成的一些变更,预计到2024年,毛利率会比2023年有所

改善。

Q19: 关于定价机制，目前公司是如何确定项目价格的？

上游公司每个油气田在开发过程中有自己的开发计划（ODP），其中包括技术和生产方案，以及与之相关的预算，包括勘探、开发、工程建造、生产资本化和操作费用等。这个预算最终会转化成资本开支和专业服务公司的收入来源。每个油气田的规模、复杂程度和技术经济性等因素会影响其预算大小，进而决定项目的价格。公司定价时，首先由上游公司定好价格框架，然后双方在合同中明确约定各种变化的责任划分。公司在合同中具备一定的博弈能力。同时，通过合同条款保护自身的权益，确保在出现意外情况时有相应的追加预算机制。

Q20: 业主在选择合作方时会考虑哪些因素？

客户通常最看重的是交付、成本和质量三个方面，成本相对重要。项目目标中的四分之三是指成本、交付和质量这三个目标。海工准时交付能力在全球范围内得到一致认可，公司具有竞争优势，客户也会倾向于选择海工。虽然无法量化成本相对低的具体程度，但是由于公司的整体竞争优势组合所致，不仅在交付上具备优势，而且在成本和质量上也有一定优势。

Q21: 关于油服沙特订单取消的影响？

油服沙特订单取消属于油服业务，与海工没有关系，对海工已经承揽的订单也没有影响。目前公司没有收到大范围开发项目取消的信息。此外，公司在中东地区的市场开发全面覆盖沙特、卡塔尔和阿联酋三个国家，另外两个国家现在没有投资减少的信息或迹象。

具体到公司在中东的订单类型，公司承揽的工程项目包括新建产能和旧有设施改造两大类，往往总承包订单的工作范围既有新建产能也有旧设施改造。就其中的新建产能部分来说，经过上游公司油气投资最终决策（FID）的开发阶段工程投资确定性一般来说远高于勘探阶段的钻井类别投资。国际上看，基本没有在工程建设阶段投资取消的。