

时间： 2015.03.26

参会人：管理层

地点： 香港

会议形式：大会

姓名：余小丽

电话：0755-21519179

Email: yuxl@gyzq.com.hk

1. 2015年是否有股票融资计划？

无股票融资计划。2015年公司有两笔大的款项到期，分别是银行借贷到期及流动负债到期，公司已经做好相应准备，不会对财务造成压力。而在运营上，公司对收款采取措施，今年1,2月份已经产生好效果，另外公司会盘活现有资源，都会增加公司的流动性。2015年前两个月已经收回应收账款4个亿。公司争取2015年每个月经营现金流为正的。

2. 2015年成本缩减计划及与2014年对比？

2015年公司生产成本和运营成本都会下降，公司制定了全面的降本措施，很快会出台，前两个月反应较好，相信3月份之后的效果会越来越越好。

公司从2014年下半年开始进行内部人力成本的重大调整，已经裁员1000人，从1月份开始公司每个月的人力成本都在下降，除此之外，公司内部的新老产业也在调整。2014年底公司拿到修井合同，帮助老油田降低成本，这方面需要大量人才，预计修井业务2015年的人员数量为1000人，这个在2014年基本没有，这个新业务线的人员80%来自内部产品线调配，另外公司会持续培育油田环保项目，需要非常多人才，采油和环保虽然利润率不高，但利于公司的人才分流且利于公司与油田形成更紧密关系，有利于安东布局。公司已有的产品线会进一步压缩，放入其他产品线的培育中，如一体化产业。2015年为公司一体化产业的投入年，为2016年储备大订单。公司在中东、伊拉克、美洲墨西哥会增加人数。人员进一步压缩后，公司希望原材料成本能进一步突破降低。

3. 2015年中石油/中石化油服公司想从母公司获得更多订单对公司的影响？公司国内外收入占比变化？及塔里木调查对公司业务影响？

2014年是公司的谷底，相信2015年好于2014年，公司的信心来自于现有订单数量，特别是来自于海外的订单，如中东、伊拉克地区，这些国家石油公司决定不减产甚至增产，这些都会带来机会。4月中旬董事会后公司会发布订单数字。

2014年国内局部市场加大了关联保护力度，如西南页岩气市场，但公司认为这是暂时的，违背中央的市场化要求，鄂尔多斯全面公开招标，有些油田也开始公开招标，未来发展取决于各自成本、技术及服务优势。

2015年公司国际收入比国内增长快，主要是因为国内油公司的资本开支下降，而中东地区的资本开支上升带来积极影响。

4. 2015 年收入，毛利率及净利润预期？

预计 2015 年收入不低于 2014 年，具体增长多少还很难定。公司有信心 2015 年实现盈利。从目前的成本管控来看，公司 2015 年能够实现盈利。

国内方面，天然气市场的常规、致密、页岩气等为主要服务区域，另外老油田降本也有机会，主要针对油田后期管理、采油服务有较大增长。

国际方面，伊拉克市场增长较快，公司是这个区域的最大中国民营企业，对公司来讲，这个市场和中国市场一样重要。最近管理层从伊拉克、美洲了解所知，这些地区的国际油公司都比之前态度要好，公司也希望这些油公司能够在低油价情况下和中国油服公司一起度过难关，美洲市场虽然比较紧张，但公司有信心逆势增长，目前公司全面打开油公司市场，未来会实现全球化、全覆盖。

从产品来看，油田管理的采油业务主要包括放油闸门等业务，2014 年该业务有 200-300 人，2015 年预计会有 1200-1300 人，收入实现翻倍；设备业务订单方面，2015 年服务能力可以做更大。

虽然公司无法判定油价走势，但在油价平稳的情况下，安东的业务调整能发生作用。另外公司也会留在优秀人才，留有专门金额引进专业人才，充实每个产品线。

5. 1,2 月份收到 4 亿元应收账款的原因？

过去公司收款以处罚为主，现在完成后奖励为主，以前某一时点下任务，现在按月及按项目下目标，更具有针对性。

6. 伊拉克项目介绍？

伊拉克采油运营项目分为 cpf1 和 cpf2, 后面又拿到电厂管理项目，都为长期合同，为 2+1 年合同，以人员服务为主，类似地产公司的物业公司，公司主要负责采购、维修，每个合同 1500-2000 万美金。

公司产品呈现一体化特征，海内外项目以 200-300 万美金为主，公司考虑的是如何盈利。核心业务如钻井、完井、井下、采油等公司都能自主生产作业，钻井方面，无论是水基/油基公司都能独立处理，而螺旋钻井说明公司已经在定向井完全自主化，完井方面，公司天津塘沽工厂投产，分段压裂、悬挂等在 2014 年实现收入，陶粒、修井、环保等都能实现自主生产能力，2014 年原材料成本下降，是自主化及一体化所导致的，之前这些一直上升，也是 2015 年实现盈利的强有力手段。

完井工具之前自主生产能力不强，天津工厂投产后，2015 年自主生产工具大幅增加，这些产品技术先进，为公司的拳头产品。2015 年初公司并购了油田化学材料公司，今年会有较大增长，成本降低。加上设备，形成全面服务能力，成为大规模公司，目前公司精力集中于降低成本，希望在低潮时实现盈利，在高潮时实现爆发式增长。

7. 订单是意向合同还是具有法律效率合同，价格如何？

订单具有法律效率，分为两种类型，一种是明确工作量、价格及执行时间的，如中标的分段压裂合同，另外一种设备合同，如钻井/压裂泵送明确了区块，但具体哪口井不确定，存在一定执行风险。订单价格都有下降趋势。

公司海外订单都明确了金额及时间，甲方承担一定违约责任。

8. 老油田增产是否存在风险？如何做增产？

分两种类型：一是老油田新区块，如西部、东部致密油用鄂尔多斯分段压裂工艺，二是自己服务自己管理区块，降本增效，引进安东等，提高效率和产量，这种是和产量挂钩的。

老油田增产分为两三种方式：一是纯一体化服务，钻井、完井、增产等，低成本下提产，纯工程服务方式，二是产量目标的，以预期产量分成，完成80%产量收50-60%收入覆盖成本，这个基于公司对油藏的判断，这也是技术公司真正生存的能力，三是工程服务方式和产能建设相结合，长期的利益分成，第二和第三种越来越受客户欢迎，风险共担。第二种方式在2014年得到公司实施和推广，2015年会在部分区块推广，上百吨的产能建设投入大。公司非常重视油藏产量管理，但预计2015年不会有收入，有专门对口的团队为2016年做准备。这块非常有机会，但公司也非常谨慎。

公司老油田业务主要是没有风险的采油业务，低潮时，公司希望市场覆盖更全面更深入。

公司所有订单都在评估风险，所有订单都有被推迟风险，国内外及伊拉克都有价格降低风险，公司充分考虑了内部成本管控能力而做的2015年预期。

点评：2015年是公司大幅调整的一年，将以修井、采油等低毛利率业务拉动收入增长，与此同时，公司也将通过裁员大幅降低人员成本，及加强应收账款管理提高现金流能力，但整体的运营环境还是比较悲观。