证券代码：002554 证券简称：惠博普

**华油惠博普科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2016-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 泓德基金管理有限公司：郭堃，蔡丞丰、秦毅；  工银瑞信基金管理有限公司：修世宇；  长盛基金管理有限公司：张君平；  北信瑞丰基金管理有限公司：张文博；  国寿安保基金管理有限公司：孟亦佳；  九泰基金管理有限公司：刘丰；  安华农业保险股份有限公司：田有农；  [中国人寿养老保险股份有限公司](http://www.so.com/link?url=http%3A%2F%2Fwww.clpc.com.cn%2F&q=%E5%9B%BD%E5%AF%BF%E5%85%BB%E8%80%81%E4%BF%9D%E9%99%A9%E8%82%A1%E4%BB%BD%E6%9C%89%E9%99%90%E5%85%AC%E5%8F%B8&ts=1463908473&t=c5594a38684ccc78918b16204b209e8&src=haosou)：孙宙、王川；  北京清和泉资本管理有限公司：孙辰；  北京市星石投资管理有限公司：蒋兴文；  北京乐桥资本管理有限公司：邓涛；  北京引领投资有限公司：耿晨；  大和资本市场有限公司：王利明；  中国银河证券股份有限公司：刘兰程、尚菳；  中信证券股份有限公司：高华才；  中银国际证券有限责任公司：杨绍辉；  招商证券股份有限公司：刘旭；  华融证券股份有限公司：贾文凯；  太平洋证券股份有限公司：刘倩倩；  厦门国际银行股份有限公司：王震。  （按照要求，已签署承诺书） |
| **时间** | 2016年5月19日 14:00-17:00 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | **惠博普：**  董事长：黄松；  董事、总经理：白明垠；  董事会秘书、副总经理：张中炜。  **安东集团：**  董事会主席：罗林；  伊拉克公司总经理：马健；  资本运营部经理：金一凡。 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、基本情况介绍**  1、公司与安东集团的合作概况；  2、安东集团的成立与发展情况；  3、安东集团伊拉克业务公司的发展情况。  **二、互动交流摘要**  问：公司与安东集团合作的原因和意义？  罗林：惠博普是安东集团的完美合作伙伴，通过双方市场、客户和产品线的共享，将形成国际化的影响力，除在伊拉克市场外，双方将在全球市场加强合作。  伊拉克市场是国内外油服企业的战略要塞，这在随后两年会显现的更加明显。本次交易的标的资产是安东集团的优质资产，双方的合作是强强联合，安东集团会支持惠博普发展成为国际一流的油服公司。  黄松：安东与惠博普的合作，是中国油服企业历史性的合作。双方均已在行业内树立了良好的客户认可度和品牌形象。安东集团在国内民营企业处于领先地位，管理团队有责任、有理想，惠博普与安东集团在产品线上无缝对接，从而形成钻井、完井、增产技术服务、地面工程EPC项目及运维的一体化总包服务。中国的民营油服企业在国内发展的总量较小，只有合作才是做大做强之路，通过强强联合，才能将国内油服企业做大，从而在国际市场上形成影响力，中国版哈里伯顿才有可能成为现实。  问：伊拉克业务公司的基本情况？  马健：安东集团2009年进入伊拉克市场，过去几年伊拉克业务的年复合增长率超过100%，现在保持40%的增长。伊拉克是全球性的市场，国际油服公司都参与其中，市场空间、产量增长迅速，伊拉克是95%依赖石油的国家，因此必须把石油工业做大做强。安东经过6年伊拉克市场的发展，在市场网络、技术产品、产业链上均有很强的优势，甚至超过国际油服公司，并远远超过其他中资公司。安东在伊拉克未出现过任何安全问题，国内各大石油公司、伊拉克政府都要确保油田的正常进行，油区内部安全性是有保障的。  问：本次收购的承诺利润的可靠性如何？  答：本次安东承诺的2.6、3.38、4.16亿元的净利润，是双方反复沟通的具有很高安全性的数据，安东内部的经营考核比这个增长率要更高一些。惠博普经过认真的尽职调查，认为该业绩承诺具有扎实的订单基础，实现的可靠性很强。安东伊拉克业务目前在手订单约20亿元人民币，并且是可持续发展的。  问：后续伊拉克业务公司快速增长是否需要大量资金安排？  答：目前伊拉克业务公司配置了合理的资产负债表，基于现有订单的净现金流可滚动支持其发展，后续发展无需大规模的资本投入。伊拉克业务公司主要是以人为主的轻资产公司，未来只需配套辅助性的设备。惠博普在尽职调查中也同样关注伊拉克业务公司的独立运营能力，该公司净资产约8亿元人民币，对未来运营是有保障的。  问：伊拉克业务公司利润率、回报率高的原因是什么？  答：安东伊拉克业务的竞争对手主要是全球几大油服公司，由于这些国际油服公司进入伊拉克市场时间较早，服务定价标准高，同时伊拉克经营环境较为恶劣，市场准入门槛较高，当地没有形成恶性的竞争环境。而安东伊拉克业务公司在人员、原材料等方面的运营成本较低，相较与国际油服公司有较大的竞争优势，因此在保持竞争优势的情况下依然拥有较大的利润空间。  问：伊拉克市场未来增产的前景如何？  答：伊拉克石油资源丰富，开采成本很低（20美元以内），因而在一定的油价范围内（如50-60美元）增产前景非常大，因为此时仍有包括中国三大油本土油田在内的一大批产油国无法实现盈利，所以反而为伊拉克这样的产油国提供了产量提升的空间。我们已经注意到目前伊拉克的一些前期推迟的项目近期开始准备启动，这将为相关油田服务和EPC项目建设提供机遇。同时，即使是维持现有产能随着油田的老化，油田增产服务及相关的地面系统的建设也同样具有较大的市场空间。  问：油价下跌对惠博普及安东伊拉克业务的影响如何？  答：油价下降对惠博普EPC项目的影响较小。低油价下，业主可能会考虑放缓工程建设速度，但地面工程需要周期，工程建设一般需要2-3年的周期才能完成系统建设，另外，油田进入开发后依然需要维持产能，因此地面工程项目不会停。而安东伊拉克业务以油田增产服务和运维业务为主，受油价的影响也比较小，甚至低油价下油公司更有意愿通过老井增产的方式维持和提高产量，而不是打新井。  同时，低油价对性价比的要求更大，对中国民营油服企业是机会。公司与安东集团的合作将产生更大的影响力，利用低油价的机会，创造业绩，树立品牌，抢占国际油服巨头的市场空间。  问：公司2016年经营目标的实现情况如何？  答：公司对实现2016年的经营目标和员工股权激励计划充满信心。不包括本次收购安东伊拉克业务对公司的贡献。2016年公司在伊拉克、哈萨克斯坦、南亚等市场都有新的机遇，依托一带一路政策，能够保障资金的回报，增强公司的竞争力。  问：公司环保业务发展情况如何？  答：公司的石化环保业务即油田含油污泥处理和炼厂老化油处理业务今年会有爆发式增长，公司在技术先进性、业绩及市场控制方面在国内石油石化环保行业处于领先地位。市政环保业务目前正处于布局阶段，由公司主导，利用国家政策、政府扶持资金、市场投资等撬动市场，目前已在多省市开展合作。  问：惠博普目前在A股油服板块中业绩最好、市盈率最低，此次收购对业绩又将有大幅的提升，而复牌之后股价却出现下跌，公司对股价有何看法？  答：对于二级市场的股价波动公司无法左右，有时确实也不能理解。公司一直坚持扎扎实实做事的原则，坚信良好的业绩和增长性是公司市值提升的基础。我们相信随着中国股市日趋成熟、投资者日趋理性，金子总会发光的！ |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2016年5月19日 |