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：2016-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 银河证券，王华君；银河证券，刘兰程；国投瑞银，陈小玲；中欧基金，邓新翱；九泰基金，汤潇；华融证券基金部，贾文磊。 |
| **时间** | 2016年7月19日 15:00-16:00 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、副总经理：张中炜。 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、基本情况介绍****（一）惠博普与安东集团合作的进展情况**公司与安东集团近期进行了深度的业务交流与合作，在一体化服务能力建设方面取得了很多进展，对一体化服务的内容、方向、客户进行了细致梳理。针对国内新兴非传统石油公司，双方领导进行了拜访，介绍了一体化总包服务模式，各公司均表示出极大的兴趣，并积极主动的提供潜在的项目机会，目前公司与安东集团正在对项目进行筛选。其中，与亚太石油的合作进展较快，已签署了初步框架协议，接下来会陆续有其他合作和具体项目。惠博普与安东合作后形成的一体化服务能力，将开辟国内民营油服企业新的业务模式。惠博普与安东合作将充分发挥双方的协同效应，我们对未来一体化服务的发展充满信心。双方基于服务模式，将组建合资公司，惠博普将与安东探讨上市公司层面更为深入的合作。我们希望与安东能够更加紧密的融合，真正成为国内具有完善服务能力的知名油服企业。**（二）惠博普的战略梳理**1、EPC工程总承包业务仍是公司近几年业务的重中之重，也是收入和利润的主要来源；2、环保业务发展较快，今年公司在市政环保包括大型水流域治理、土壤修复等领域有突破，未来几年将快速增长，但环保业务基数较小，未来几年占公司业务的比重较小；3、管道业务是公司的潜力业务，公司看好未来国内新增管道的建设和管道存量市场空间的增长，预计未来管道业务会有很好的发展。**（三）油价下跌但公司业绩没有下滑的原因**公司的EPC业务具有周期长、收入稳定的特点，过去两年签订的EPC订单能够支持公司未来两年的发展。惠博普作为能够提供EPC工程总包服务的公司，可以接触更多的市场机会，市场面在不断扩大，除油气处理业务外，能够面对更多的客户，承揽更多项目。公司的思路开、机会多，随着EPC业绩的不断增长，短期内在EPC业务领域会有较大发展。**（四）近期大股东减持公司股份的原因**在公司上市后五年多的时间里，大股东从未减持过公司股票。2015年3月大股东参与了公司的定向增发，认购了五千多万股，花费约5亿元，这些资金都是通过股票质押融资的方式获得。同时，由于公司经营及收购活动的需要，大股东还通过股票质押向公司提供财务资助，以支持公司的发展。综上，大股东承担着沉重的债务和资金压力。由于大股东股票质押率较高，金融机构较为谨慎，因此继续融资的难度较大。综合考虑，大股东决定通过减持股票的资金解除部分股票质押，以降低质押率和风险，增强融资能力，更好的支持公司的发展。**二、互动交流摘要****问：惠博普与安东合作形成一体化服务，收入和利润将如何划分？**答：当项目确定后，双方会成立合资公司，通过合资公司开展一体化服务业务，各方收入利润将按持股比例划分，同时分包业务将根据各方承担的工作量划分。**问：TCL集团每年向惠博普-安东联合体提供一亿美元工作量的依据是什么？**答：安东与TCL集团合作的时间较长。TCL涉足油气领域时间较长，在阿根廷、印尼等地区有较多的油气区块，特别是阿根廷地区，希望快速形成产能。目前TCL有合适的项目，希望惠博普与安东提供总体开发服务，一亿美元的工作量是根据其整体开发计划的慎重判断。**问：惠博普与安东一体化服务的具体工作是如何划分的？**答：油田的开发包括井下和井上两部分。安东负责井下，包括钻井、完井以及后期井的增产服务等。井上的业务由惠博普负责，包括油气净化、处理，达到合格的商品原油。安东负责井下一体化服务，惠博普负责地面系统服务，双方的合作是整个油气开发环节、全产业链的对接。**问：环保业务板块上半年的业绩情况以及全年展望如何？**答：环保业务上半年主要以石油石化环保业务为主，已实现过半的任务目标，下半年有一些主要的市政环保项目会落地，我们对完成全年的业绩目标很有信心。**问：管道自动化业务进展如何？** 答：目前公司的管道业务包括两部分：子公司凯特智控的自动化业务和子公司天津惠博普管道公司的业务。凯特智控的业绩平稳，每年保持3000至4000万元的利润水平。去年公司组建的天津惠博普管道公司，主要做内检测等技术含量较高的业务。目前该公司的业务已实现突破，拿到了管道内检测的订单。目前公司也有管道业务的收购标的，该标的业务包含管道内外检测、无人机的巡线、管线勘察和无人机培训资质等。今年公司的管道业务将有大的发展。公司计划通过收购完善业务能力，将管道数字化系统监控、安全运行维护、内外检测、安全评价、作业抢修等管道业务的产业链打造起来，在国内建立领先优势。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2016年7月19日 |