

新疆贝肯能源工程股份有限公司

2022 年度总经理工作报告

2022 年，上游油气公司纷纷加大油气勘探开发投资力度，油服市场景气度上行。国内市场，2022 年度宏观环境影响仍在持续。受上游油气公司低成本战略的影响，国内民营油服公司的业务量和业务收入都不同程度的受到影响。在此背景下，公司审时度势、及早部署，提出了稳固新疆、西南等传统市场，积极开发新市场，精细管理，努力实现公司经营目标的工作思路，全年以经济效益为中心，合理配置资源，强化安全质量管理，保证了公司业务的稳步推进。

一、2022 年度工作回顾

（一）2022 年度总体经营情况

公司 2022 年营业收入 66,913.51 万元，同比下降 41.48%，净利润-33,113.09 万元，同比下降 1168.72%；归属于上市公司股东的净利润-31,870.60 万元，同比下降 1590.67%。其中，西南地区营业收入 29,922.52 万元，同比下降 37.52%，受甲方单位低成本战略以及所在区域设备开工率不足的影响，导致收入大幅下降；新疆地区营业收入 22,322.34 万元，同比下降 36.23%，新疆地区受当年度市场环境和宏观环境的双重影响，全年施工时长短，导致收入下降，公司通过实施人员优化和推行单井考核制度降本增效，在服务存量客户的基础上，在新疆地区拓展煤层气市场，合作了科林思德等新客户；山西地区营业收入 9,062.98 万元，同比下降 30.95%，受宏观环境反复的影响，山西地区生产运输、人员流动等受到较大影响，部分设备维修、维护备件及原材料供应无法及时到位，导致人员和设备停等费用增加，影响到收入规模；乌克兰地区营业收入 5,279.10 万元，同比下降 73.13%，受国际局势影响，公司全资孙公司贝肯能源乌克兰有限公司在乌项目于 2022 年 2 月 26 日起全面停工，导致公司 2022 年度国际业务收入大幅减少，2022 年下半年，随着公司在乌业务所在区块逐渐趋于稳定，公司重启了部分存量项目，以巩固与现有客户的合作以及维护乌克兰市场。

（二）生产任务完成情况

2022 年公司共动用钻井机 22 部，全年开钻 157 口，完井 150 口，总进尺 22.62 万米。泥浆技术服务 12 口（对外），定向技术服务 144 口，固井 103 口，压裂

212 段。化工产品总计销售材料 1.5 万吨；装备制造累计提供钻修井设备维修、试压、调试等服务 883 次，钻具供应 5935 根，钻具修头 1480 头，探伤 5180 件。

（三）主要工作开展情况

1. 持续加大市场开发力度，优化市场布局

2022 年，国际宏观环境日趋严峻，公司在乌业务受到严重影响。另一方面，受国内政策环境影响，公司在新疆、山西区域工程进展缓慢。在此背景下，公司一方面持续加大煤层气市场的开发力度，借助公司在煤层气领域的业务优势，在除山西外的其他市场深度发掘市场需求，成功合作了科林思德等优质客户，为公司进一步开发新疆区域煤层气市场打下了坚实基础；另一方面持续优化市场布局，基于公司客户较为集中的情况，公司在国内各市场区域主动出击发掘新的客户，寻找新的外部市场增量，提升自身的利润增长点和竞争优势，成功发掘一批优质客户，如洛克石油、中泰集团、中澳能源、中海沃邦等，使公司在客户结构多元化的方向上迈出了坚实的第一步。

2. 强化 QHSE 管理，狠抓作业现场 HSE 监管，努力减少负效益

2022 年，公司继续执行安全垂直管理，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，通过安诺系统推行安全管理数字化建设，安全关口前移，夯实基层安全生产责任，不断完善各项安全管理制度，落实子公司的安全责任主体，牢固树立安全环保“法制观念”，依法开展安全活动，进一步增强“红线意识”和“底线思维”，立足“早发现、早预防、早整治、确保不出事”的工作思路，强化安全生产基础。

3. 积极探索新的产业和业务方向

为顺应能源结构向清洁化、低碳化转型的趋势，2022 年公司围绕新疆优势产业，积极探索煤炭和综合资源清洁高效利用领域，并于 2022 年下半年完成了对新星惠尔绿色科技有限公司 15% 股权的收购。公司通过本次收购进入新疆煤化工市场，本项目通过对荒煤气、煤沫等废料的再加工保证了煤炭能源的高效利用同时大大降低了环境污染，加工后形成的甲醇、聚烯烃等化学品用途广阔，经济效益可观。本次收购响应了新疆区域绿色低碳循环经济产业链建设的需求，符合公司业务多元化发展的战略方向。

二、2023 年度工作计划

2023 年，虽然国外俄乌局势仍不乐观，但是国内宏观环境日益好转，公司国内业务开展也逐渐步入正轨。根据上述形势，公司管理层经过讨论，将重点开发国内市场、优化乌克兰市场、调整组织架构适应公司战略、贯彻落实单井考核制度确定为 2023 年度的四项重要工作。

（一）重点开发国内市场

随着国家能源安全战略的持续推进和国家能源体制改革的逐步落地，越来越多的市场化主体进入油气勘探开发领域。“十四五”现代能源体系规划中也明确提出，要积极扩大非常规资源勘探开发，加快页岩油、页岩气、煤层气开发力度。这为公司业务发展和市场拓展提供了新的机遇。

1) 持续加大在油气勘探业务领域的投入力度。近日，由公司作为主要发起方的新疆昆仑石油集团有限公司正式挂牌成立，公司将借此进一步巩固在新疆市场的地位和竞争力，从而加强公司在新疆区域的市场拓展力度，保证足够的业务量，减少停等损失。在巩固现有市场的同时，公司也积极拓展外部市场。目前，公司与内蒙古煤炭地质勘察（集团）有限责任公司钻探工程公司达成战略合作，这标志着公司业务向内蒙古市场成功迈进了第一步，未来公司将继续在现有市场的基础上尝试拓展新市场，提高市场竞争力。

2) 探索新的产业和业务方向。公司于 2022 年 10 月通过受让新星惠尔绿色科技有限公司 15%的股权进入煤炭资源清洁高效利用领域，符合新疆产业优势，顺应低碳化趋势，可能为公司带来新的业务增长点。

（二）优化乌克兰市场

2022 年下半年，随着公司在乌业务所在区块逐渐趋于稳定，公司以乌方员工为主重启了部分存量项目，以巩固与现有客户的合作以及维护乌克兰市场。由于俄乌局势的不确定性，2023 年公司计划采取以下措施：一是保证存量业务的有序推进，巩固现有市场；二是控制增量业务向轻资产和贸易方向转变，控制固定资产的投入，保证现金流和资产安全；三是加大对中东及非洲市场的开拓力度，通过人员技术服务输出、自有产品贸易等方式扩大国际市场规模。

（三）调整组织架构适应公司战略

为提升公司核心竞争力，增强持续盈利能力，公司业务未来计划形成以“油气产业板块+其他业务板块”两驾马车齐头并进的新战略，油气产业板块以贝肯成都为运营主体，全面负责公司在油气产业领域的生产经营活动，承接公司在现有范围内与油气产业相关的全部业务。

（四）贯彻落实单井考核制度

在行业利润持续压缩的情况下，2023年，我们还需要继续苦练内功，创新管理方式，积极推行落实单井考核制度，充分发挥现场作业人员的积极性，想方设法降低各方面成本，提高单井盈利能力。

新疆贝肯能源工程股份有限公司

2023年4月27日