

新疆贝肯能源工程股份有限公司

2023 年度总经理工作报告

2023 年，全球油气勘探开发形势总体向好，油气勘探开发投资保持增长。国内油气勘探开发投资保持较高增长水平，全年勘探开发投资约 3900 亿元，较上年同期增加 10%，创历史新高，带动油服市场景气度上行。但受上游油气公司低成本战略的影响和行业竞争持续加剧，国内民营油服公司的业务量和业务利润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，积极开发新市场的策略。采取了优化调整业务与客户结构，严格控制生产设备和生产队伍规模，深耕重点市场、狠抓精细管理，通过持续提升工程技术、优化人员结构、推进数字化建设降本增效等应对措施，努力实现公司经营目标 and 高质量发展，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中有升。

一、2023 年度工作回顾

（一）2023 年度总体经营情况

2023 年，公司共动用钻机 37 部，开钻井 213 口，完钻井 196 口，压裂 157 段，总进尺 40.7 万米。公司 2023 年实现营业收入 98,102.08 万元，同比上升 46.61%，净利润 4,758.09 万元，同比上升 114.37%，归属于上市公司股东的净利润 4,317.66 万元，同比上升 113.55%。其中，西南地区实现营业收入 46,562.87 万元，同比上升 55.61%，西南地区页岩气开发是公司近年来重点开发的市场领域，通过加大资源投入，引进先进技术和生产工艺，提升了公司在页岩气开发领域的业务规模和品牌声誉；新疆地区实现营业收入 19,838.86 万元，同比下降 11.13%，主要受制于新疆地区部分客户工作量的不足和投资的滞后性；山西地区实现营业收入 14,949.61 万元，同比上升 64.95%，市场正在逐步恢复；2023 年公司克服重重困难，重启了部分在乌克兰的存量项目，乌克兰地区实现营业收入 16,393.50 万元，同比上升 210.54%。

（二）持续加大存量市场开发力度

2023 年度，公司持续优化存量市场布局，坚持现金流导向，在巩固优质存量客户的基础上拓展了一批新客户。近年来，新疆地区煤层气开发迎来重大历史机遇，公司牢牢把握住这一机会，成功拓展了亚新煤层气集团、国盛汇东等战略型客户。随着“双碳”战略推行和安全生产的要求提升，煤矿瓦斯抽采治理的重要性日益突出，2023 年公司成功中标平煤集团瓦斯抽采治理项目，为公司打开了新的增长空间和市场领域。通过不断提升交付质量和市场口碑，2023 年公司成功进入中石化新春油田、广西煤田地质局等央企客户及内蒙古煤炭地质勘察集团、富城能源等大型地方性能源企业市场。在海外市场开发上，公司着力解决乌克兰复工复产问题，通过供应链本土化、员工本土化和部分业务外包，确保了 2 支作业队伍常年的工作量，同时成功拓展乌石油客户。公司市场布局和客户结构的持续优化，将有利于公司提高收入，改善毛利率和现金流，进一步增强应对市场波动的能力。

（三）千方百计推动降本增效

国内油气勘探开发形势总体较好，但油服行业仍然面临着客户不断降低服务价格的压力，公司深知唯有在保证交付质量的前提下持续不断推动低成本战略才能形成有效的竞争优势。2023 年，公司通过主动压缩非优质客户业务规模减少用工总量 277 人，其中压减管理人员 31 人，从根本上控制管理费用和人工成本；公司也通过减少供应商数量、增加单个供应商采购金额、逐步改善付款条件、扩大供应商筛选范围等措施，推动采购成本持续下降，2023 年重要采购品类平均成本较上年下降约 5%；通过在基层作业队全面推行单井成本考核机制，鼓励基层作业队在油料动力、耗材、小项服务等方面提出管理改进措施，共发放奖励资金约 600 万元，相当于为公司节省成本约 1200 万元。大力推进闲置资产处置，修旧利废，2023 年累计回收现金超过 3000 万元。根据实际情况研究、制定、实施系统性降本措施，将是公司长期持续推进的“重大工程”。

（四）初步完成公司数字化建设

2023 年是公司数字化建设的收官之年，通过三年左右时间的建设，累计投入资金约 1000 万元，公司基本上实现了主要业务活动和全部职能管理活动的线上化，初步实现了各信息系统的互联互通，逐步开始沉淀企业数据，主要管理人员和业务人员基本适应数字化的工作方式。数字化转型是一个系统工程，最终目

的是要推动业务转型和业务成功，公司将按照总体规划设计，在使用过程中不断优化迭代，持续不断推进数字化建设工作。

（五）研究探索新的业务方向

公司一直秉持立足区位优势、产业优势，符合社会、技术发展趋势，聚焦能源大行业的原则，研究探索新的业务机会。2023 年公司对新星惠尔绿色科技有限公司进行投资，该公司的主要业务是以放空的“荒煤气”资源为原料，通过一系列技术工艺将其合成为甲醇、聚烯烃等高附加值产品，在解决环保、降碳（排放大量二氧化碳）问题的同时也产生良好的经济效益。2023 年，公司专门成立业务部门，研究关注在 CCUS（碳捕集、利用与封存技术）领域的投资机会，目前已经和相关高校、科研院所、碳源企业和技术提供方建立紧密合作关系，初步筛选出具备投资价值的潜在项目。

（六）积极履行社会责任增进员工关怀

2023 年公司分别与西南石油大学、长江大学签署各 150 万元的捐赠协议，设立优秀学生奖学金，用以奖励在学业、社会活动、兴趣发展、科技创新等领域取得突出成绩的学生。公司积极赞助社会事业，为克拉玛依市第十届运动会提供赞助，支持体育事业发展。在积极履行社会责任的同时，公司也通过改善福利待遇、改善办公和就餐条件、组织各类形式的慰问等方式增进员工关怀，提升员工的归属感。

二、2024 年度工作展望

展望 2024 年，俄乌冲突、巴以冲突等地缘政治事件将加剧国际局势紧张态势，预计对国际油价产生较大震荡。全球经济增长将逐步复苏，但仍存在较多不确定性，尤其是中美关系带来的溢出效应。因此，我们预计在上述因素影响下，全球原油供需将维持基本平衡状态，油价可能总体保持高位震荡态势。无论是国际市场还是国内市场，油气企业勘探开发支出将进一步增长，油服行业市场规模和空间总体上仍处于增长态势。油气行业的绿色化、低碳化、智能化转型趋势日益明显，转型步伐正在加快，也将对油服企业的产品和服务提出新的要求。

根据外部环境变化和行业趋势，公司未来一段时间的总体思路是推行“全球化、低碳化、数字化、精英化”。通过实施全球化战略，来应对国际局势动荡、割裂和国内有效市场规模的不足，2024 年公司将进一步加大海外市场拓展力度，

以此来平衡国内市场风险；通过实施低碳化战略，应对化石能源行业减碳要求，在做好自身减排工作的同时，2024 年公司将大力发展与油气行业场景融合的新能源、CCUS（碳捕捉、封存、利用）、氢能应用等业务；通过实施数字化战略，不断推进业务流程优化，生产组织模式变革，通过数据预警和反馈不断实现管理精细化、标准化，推动成本持续下降。一切根本在于人，2024 年公司将通过内部培养、外部引进的方式，全面提高关键核心岗位员工素质，打造精英化团队，以适应公司转型发展需要。

（一）大力拓展海外业务

公司将 2024 年定位为海外业务拓展的关键年，将秉持“积极稳妥、先后有序、聚焦深耕、资源整合”的原则发力全球化业务。在克服战争风险巩固好乌克兰业务的同时，公司将重点聚焦于北美、中东和北非地区，在上游资源获取、差异化服务、产品销售方面力争取得突破。

（二）稳步推进新业务建设

公司已经基本明确新业务拓展的基本方向，一是以灵活多样的方式积极拓展上游资源或权益，二是围绕甲烷（含天然气）、二氧化碳、氢气、氮气等气体及相关应用场景拓展下游气体类业务，三是围绕油气行业场景探索与新能源相融合的跨领域业务机会。2024 年公司将重点推进新星惠尔项目投入试生产，争取在上游业务、CCUS 或气体业务方面取得突破。

（三）持续推进系统化降本措施

2024 年公司将从市场开发减少停等成本，集约化采购降低采购成本，现场作业标准化降低生产成本，合理控制管理费用，业务模式调整降低人工成本等几个方面着力，基于数据分析并匹配相应激励机制，研究、制定和实行系统性降低各项成本的措施。在这一过程中，将进一步完善数字化系统各项功能，进一步增强数字化系统在数据分析、支撑决策方面的应用能力，真正实现业财融合、业数融合，推进数字化转型进入新阶段。

（四）持续提升关键岗位人员素质

2024 年，公司将进一步强化对关键岗位员工能力素质和胜任能力的评估，进一步完善针对不同人群的激励机制，在人岗匹配基础上通过提高员工待遇改善

员工素质和积极性。公司计划通过内部培养、外部引进、强化培训等方式，加快形成一支支撑全球化、低碳化、数字化战略推进所需要的人才队伍。

新疆贝肯能源工程股份有限公司

2024年4月1日