

华油惠博普科技股份有限公司

2018 年董事会工作报告

2018 年度公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规以及《股票上市规则》、《中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续健康稳定发展。现将 2018 年度公司董事会工作情况汇报如下：

一、公司从事的主要业务

公司是一家国际化的油气资源开发及利用综合解决方案服务商，致力于为全球客户提供高效、清洁的能源及能源生产方式。公司主营业务包括油气工程及服务（EPCC）、环境工程及服务、油气资源开发及利用。

1、油气工程及服务

油气工程及服务是公司的主营及优势业务，在该领域，惠博普已形成了完备的技术产品及管理体系，能够向客户提供高效、节能、环保的油、气、水处理装备及 EPCC 工程总承包服务，业务主要涉及原油处理、天然气处理、油气开采、自动化和信息工程、管道完整性、EPC 及运行维护等。

2、环境工程及服务

公司环保业务涵盖环保技术研发、专业设备生产、环保工程设计与总承包、环保项目投融资与运营等全环境产业链过程，业务主要包括石油石化环保业务和市政环保业务两大类。石油石化环保业务主要为含油废弃物的处理技术、设备及服务，市政环保主要为城乡污水处理厂、水环境综合治理、大气污染治理等。

3、油气资源开发及利用

公司子公司华油科思是一家专门从事城市燃气、天然气管道营业运营管理、LNG 业务的专业化公司，业务覆盖多个省、市自治区和直辖市。近年来先后和

国内三大石油公司合作，在东北、华北、华中等地管理运营十多个子公司，为居民、公服、工业用户长期提供稳定、清洁、高效的天然气资源。

二、2018 年公司业务发展情况

1、以油气工程及服务业务为核心，坚持国际化发展不动摇

公司通过持续不断的技术创新和高效服务，积极参与国际市场竞争和国际市场开拓，受惠于我国的“一带一路”政策，2018 年公司持续加大了中东、中亚以及非洲等新兴油气资源国的市场开发力度。随着行业逐渐回暖，报告期内公司在手订单较上年同期大幅增长，油气工程及服务持续稳健发展，海外市场进一步扩大，2018 年公司新签乍得 ORYX 油田 BOC III 区块地面系统 EPCIC 项目、保利协鑫埃塞俄比亚天然气集输及处理 EPCC 项目等重大海外项目的工程总承包合同。截至 2018 年底，公司油气工程及服务业务在手订单超过 30 亿元，在手订单较为充足，将为 2019 年的业绩提供有力支撑。

同时，公司与合作伙伴一道开拓的油气田开发一体化总包服务业务也取得一系列实质性进展，已与国内外多家独立石油公司达成初步一致。在伊拉克、阿尔巴尼亚、中亚、非洲等国家和地区，公司及合作伙伴将通过全面作业管理、产量管理、一体化承包等方式为客户提供全方位的油气田开发服务。

2、强化市政环保业务，增强发展实力

报告期内，公司依托石油石化环保的技术和经验，继续加大市政环保业务的拓展，在订单和收入两方面均取得了较好的成绩，实现了环保业务年初制订的经营目标。2018 年，公司的市政环保业务由单一的面向政府向“政府市政环保业务+企业集团工业环保业务”拓展，新开发了钢铁、电力、化工等大型企业集团客户，为 2019 年的工业环保业务提供了有力支撑。同时，公司增加了环保业务的技术研发投入，形成具有核心竞争力的专利产品，环保技术和研发实力得到提升，为公司创造了新的业务增长点。2018 年市政环保业务共申请专利十多项，取得了市政工程总承包、环境专业承包等资质，在业绩、技术、项目经验、团队建设等方面逐步完善提高。

3、加速战略调整，出售上游油田资产

根据公司聚焦国际油服业务的中长期发展战略，公司将把资产重、盈利水平低的子公司和分支机构逐步剥离，以集中优势资源为主体战略的实施提供保障。报告期内，公司全资子公司香港惠华将其持有的泛华能源有限公司 100% 股权出售，本次出售完成后，公司将不再拥有大港油田孔南区块产品分成合同的权益。本次出售所得的现金将补充公司运营所需资金，使主营业务发展获得有力支持，保障公司主营业务的持续发展。

三、2018 年公司经营情况

随着 2018 年国际油价的快速回暖，油服行业整体经营好转，国际市场油气投资活动不断回升，公司参与的投标活动大幅增加，前期的市场布局效应正逐步显现。报告期内，公司新签订单 33.22 亿元，较上年同期增长 128.63%。2018 年公司实现营业收入 166,178.13 万元，同比增长 11.89%；主营业务保持了稳定的发展态势；但归属于上市公司股东的净利润为-49,436.97 万元，同比下降 656.09%，主要是由于报告期内计提了资产减值损失以及出售子公司的非经常性损失造成的。

报告期内，公司各业务板块发展情况如下：

1、油气工程及服务业务

油气工程及服务业务实现收入 107,743.14 万元，同比增长 14.83%，在营业收入中占比 64.84%，仍是公司的第一大主业。2018 年，随着国际油价的快速回暖，全球油气勘探开发支出不断增加，公司参与的投标活动大幅增加，公司抓住油价回升的契机，深入挖掘潜在的市场机遇，除继续巩固中东、中亚、南亚等一带一路重点市场区域营销体系外，进一步将市场布局向欧洲、非洲等地区拓展，为公司后续的营销体系建设打下了良好的基础。2018 年，公司正在运营的海外大项目如马来西亚石油在伊拉克的 EPCC 项目、伊拉克哈法亚油田原油处理设备供应项目、哈萨克斯坦卡让萨天然气处理项目等得到稳步推进，为公司经营业绩的实现提供保障。

2、环境工程及服务业务

环境工程及服务业务实现收入 15,194.27 万元，同比增长 35.45%，增幅较大，

主要系公司市政环保业务近两年订单大幅增长所致。报告期内，公司加快了市政环保业务的市场布局，较好的完成了合同目标。2018年3月公司全资孙公司威县惠博普环保科技有限公司与邢台市环境保护局威县分局签署了《威县综合污水处理厂及中水回用 PPP 项目合同》，项目一期投资总额为 48,385.33 万元，本次合同的签署对公司环保 PPP 业务的推进具有重要意义，为后续市政环保业务的拓展创造了良好的开端。报告期内，公司在陕西、贵州、云南、河北、河南、山东等地积极推进相关 PPP/EPC 项目的投标工作，较好的完成了 2018 年环保业务经营目标。

3、油气资源开发及利用

油气资源开发及利用实现营业收入 43,240.72 万元，同比下降 0.55%，收入未发生较大变化。根据公司聚焦国际油服业务的中长期发展战略，公司将把资产重、盈利水平低的子公司和分支机构逐步剥离，以集中优势资源为主体战略的实施提供保障。2018 年，公司全资子公司香港惠华将其持有的泛华能源有限公司 100% 股权出售，本次出售完成后，公司将不再拥有大港油田孔南区块产品分成合同的权益。本次出售所得的现金将补充公司运营所需资金，使主营业务发展获得有力支持。

公司的下游天然气利用业务主要由子公司华油科思运营，该公司主要从事天然气管道建设投资及为工、商业及民用客户提供管道天然气，目前已先后在天津、山西等地开展了天然气管网的建设及运营工作。

四、2018 年董事会日常工作情况

报告期内，公司董事会根据《公司法》和《公司章程》赋予的职责，充分发挥董事会在公司治理体系中的引领作用，组织召开股东大会、董事会和董事会专门委员会等会议，及时研究和决策公司重大事项，确保董事会的规范运作和务实高效。

（一）董事会会议审议情况

董事会会议情况报告期内，公司董事会共召开十四次会议，即第三届董事会 2018 年第一至十四次会议，完成审议对外投资、出售资产、定期报告、对外担

保、发行中期票据、发行公司债券、利润分配、贷款等重大事项。公司董事会主持召开四次股东大会，会议决议事项均得到有效执行。

董事会会议的召集、召开程序，符合《公司法》和《公司章程》规定，决策过程科学、民主，决策程序合法、合规。公司董事会决议情况均及时登载在公司选定信息披露媒体《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网上。

（二）董事会审计委员会的履职情况

1、审计委员会日常工作情况

报告期内，审计委员会按照《公司章程》、《董事会审计委员会实施细则》等相关规定规范运作，监督公司内部控制制度的健全及执行情况，审核公司财务信息及其披露情况，关注募集资金的使用与存放情况，指导内部审计部开展工作。

报告期内，审计委员会共召开三次会议，定期审议内部审计部门提交的工作计划和季度性审计报告，对重大事项发表专项审计说明，尽职尽责完成相关工作。

2、审计委员会对会计师事务所工作的监督情况

审计委员会在会计师事务所进场审计时，认真审阅了公司编制的财务会计报表，并审阅了会计师事务所制订的审计计划及重点关注事项；会计师事务所现场工作期间，审计委员会认真听取会计事务所在审计过程中提出的问题，并及时沟通反馈，实时关注并督促会计师事务所审计进程；审计委员会对年审注册会计师出具的审计意见和相关财务会计报表进行认真审阅并发表了意见。

3、审计委员会对会计师事务所评价以及续聘方面的工作情况

审计委员会向公司董事会就会计师事务所从事公司 2017 年度审计工作的评价及续聘 2018 年度审计机构出具《会计师事务所从事 2017 年度公司审计工作的总结报告》和《关于续聘公司 2018 年度财务审计机构的议案》，向董事会汇报了会计师事务所的工作情况以及提议续聘瑞华会计师事务所为公司财务审计机构的议案。

（三）董事会提名委员会的履职情况

提名委员会依照相关法规以及《公司章程》、《公司董事会提名委员会实施细

则》的规定履行职责，积极参与研究公司的发展，对公司拟选举的董事及聘任的高管任职资格进行审查，并提交董事会审议。

（四）董事会薪酬与考核委员会的履职情况

报告期内，薪酬与考核委员会共召开一次会议。薪酬与考核委员会依照相关法规以及《公司章程》、《公司董事会薪酬与考核委员会实施细则》的规定履行职责。第三届董事会薪酬与考核委员会 2018 年第一次会议对 2017 年公司高级管理人员进行考核，确认其薪酬情况，审议通过了《高级管理人员 2017 年度绩效评价的议案》，同时根据 2017 年高级管理人员的工作业绩情况，形成并审议通过了《华油惠博普科技股份有限公司高级管理人员薪酬制度（2018 年度）》。

（五）董事会战略委员会的履职情况

战略委员会依照相关法规以及《公司章程》、《公司董事会战略委员会实施细则》的规定履行职责，向公司董事会、管理层等分析公司所处油气行业发展概况，对公司未来发展等事项提出宝贵意见，为公司投资决策提供专业意见。报告期内，公司战略委员会共召开二次会议：（1）审议通过了《关于出售子公司 Pan-China Resources Ltd.100% 股权的议案》，同意公司及全资子公司香港惠华环球科技有限公司（以下简称“香港惠华”）将香港惠华持有的 Pan-China Resources Ltd.100% 股权（以下简称“标的股份”）转让予 AlphaAsiaEnterprisesLimited，标的股份的转让对价为 4,300 万美元。（2）审议通过了《关于投资入伙北京思路科创投资中心（有限合伙）的议案》，同意公司以自有资金 5,000 万元入伙北京丝路科创投资中心（有限合伙）（以下简称“丝路科创”），成为其有限合伙人，并以其认缴出资额为限对丝路科创债务承担责任。

五、公司未来发展的展望

（一）行业格局和趋势

1、行业发展趋势

根据中国石油集团经济技术研究院发布的《2018 年国内外油气行业发展报告》，2018 年国际油气市场呈现整体回暖态势。在中美消费大幅增长的带动下，2018 年全球天然气消费创新高，增速达到 5.3%；随着中国成为世界第一大天然

气进口国，以及美俄天然气出口增加挑战传统天然气供应国，天然气供应格局重构；国际油价波动性加大，国际油价波动的主导因素在于供应侧；2018 年全球石油市场治理体系发生深刻变革，美国、沙特、俄罗斯三强博弈格局基本形成，并且存在长期性和不确定性。

展望 2019 年，报告预测，受全球经济下行风险加大影响，石油需求增速将继续放缓；中美贸易博弈以及美沙俄三强供应博弈持续存在，石油市场不确定性增加；石油市场整体宽松，变数较大，预计国际油价呈宽幅震荡走势，布伦特均价或降至 60-65 美元/桶。国内原油产量有望重上 1.9 亿吨；国内炼油过剩能力或达 1.2 亿吨/年；各项改革将进一步落实，国企、外企、民企三方在全产业链上竞争的新格局将逐步形成。

2、行业格局

（1）国内市场格局

2018 年，中国油气行业进入深化油气体质改革意见的实施阶段，围绕市场体系和安全保供体系建设的措施逐步推出，油气行业全产业链扩大开放，民营油气企业进一步分化发展并迅速崛起；外资进入步伐明显加快、力度明显加大。2019 年，油气行业及国企各项改革将进一步落实，油气管网运营机制改革加快推进；国企、民企、外企三方在油气全产业链上竞争的新格局将逐步形成。

（2）国际市场格局

2018 年，油价回升，全球油服行业终于迎来转机。为了在行业复苏之际占得先机，斯伦贝谢、GE 等国内外多家公司已开启了新的备战，油服巨头变得活跃起来，市场竞争更加激烈。2018 年 3 月，斯伦贝谢与威德福正式宣布共同成立新公司，这种联合是顺应市场规律的必然结果，通过整合优势资源，能够将服务做到最优化、成本控制到最低化。正是这种不断的整合发展，让市场变得更加健康、稳定、繁荣，让那些已经落后于时代、落后于科技发展的低端服务退出市场、退出历史舞台。

（二）发展战略

1、可持续发展战略

未来三年，惠博普将以石油石化 EPC 为核心业务，大力发展环保业务、油气田开发一体化总包业务，培育油气管道完整性管理服务等潜力业务，实现主营业务的可持续发展。同时根据业务发展需要，通过组织体系和人才体系的建设，打造惠博普公司化的核心竞争能力和惠博普价值体系下的人才体系，实现企业竞争力可持续和团队更替的可持续。

2、国际化发展战略

未来三年，惠博普石油石化工程和服务业务将进一步加大国际化力度，以中东中亚为重点区域，改革现有的国际市场营销管理体系、完善项目管理体系、组建高素质的国际化人才队伍，通过适度的放权、合理的激励、有效的组织协同，形成具有惠博普特点的国际项目运作体系，从而快速提升国际市场的占有率和项目执行效率，使惠博普真正成为一家国际化的石油石化工程公司。

3、一体化总包服务战略

未来三年，惠博普将通过与安东集团等具有较强互补性的服务公司合作建立完善的油气田开发一体化服务能力，并大力引导和挖掘有相应需求的石油公司客户，为其提供包括一定的资金支持在内的全方位油气田开发服务，逐步探索出一整套适合不同客户需求的风险共担、利益共享的油田服务新模式。

4、环保业务发展战略

未来三年，惠博普将依托石油石化环保的技术和经验，坚决的进入市政环保产业，选择具有巨大成长空间的水域综合治理、固废处理等细分市场，通过引进、合作、资本运作等方式建设具有技术优势的服务能力，积极参与 PPP 等政策引导的环保类项目，努力成为中国具有影响力的环保品牌，并成为惠博普的第二主业。

（三）2019 年度经营计划

2019 年公司的经营目标为实现营业收入 20 亿元，实现归属于母公司所有者的净利润 1.3 亿元。为完成 2019 年的经营目标，主要做好以下几方面的工作：

1、继续加大力度发展油气工程及服务业务，打造国际化工程公司，大力拓

展市政环保业务。

2、深入总结、研究市场开发存在问题，做好市场布局，抓好投标质量；商务人员全面配合现有 EPC 项目执行，提高项目整体执行水平，为后续的项目打好基础。

3、改善经营性现金流，强化应收账款管理，落实回款计划及完成情况，按制度进行考核；控制资本支出，进一步规范投资流程；加强实物资产管理，提升资金使用效率。

4、做好经营预算管理，从方案、采购、加工制造多方面入手控制各个项目的成本，严格控制各单位、外埠子公司的经营成本。

5、组织制定人才培养计划及人才梯队建设，引进、吸引优秀的项目经理或团队，为下一步国际 EPC 项目的管理夯实基础。

综上，2019 年在公司董事会、管理层的带领下，公司必将抓住机遇，克服困难，以良好的业绩回报公司投资者。

华油惠博普科技股份有限公司

董 事 会

二〇一九年四月十五日