



不断超越自我的波邦

2016年3月29日



2010 - 波邦2015领先战略

“500艘船”

2013 - 为了超越转型

“财务抗压性”

2016 - 不断超越自我的波邦

“不能接受零增长”

执行概要

波邦已决定转向服务客户的能源运输需求，通过：

- 投资中游气体出口服务，以乙烷作为初步重点
- 从雅凯控股购买现有资产以加快增长，力争领先地位

不断超越自我的波邦

- 波邦海工 预测客户将如何改变其与海工船舶的关系
- 波邦气体 将气体市场中增长最快的细分领域多元化
- 波邦投资 管理第三方的收益性船舶类长期投资



议程

1. 波邦是目前下行周期中抗压性最强的OSV运营商
2. 波邦及其新的客户范例遵循数字化革命
3. 中游气体出口服务提供增长潜力，完全契合波邦的DNA及其业绩记录
4. 购买中游气体出口运营活动的现有资产，作为力争领先地位的平台



1. 抗压性 要素

抗压性要素：运营



安全性与有效性



船型与地域



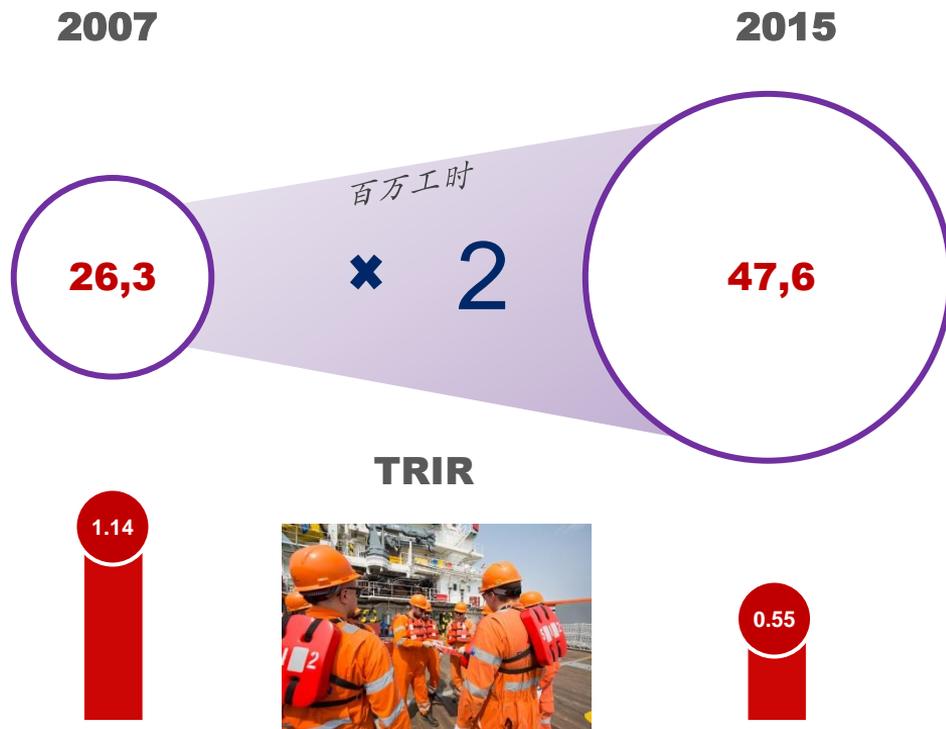
当地合作伙伴关系、客户基础、船队结构



现金保护战略与积极主动的运作

卓越运营：安全性

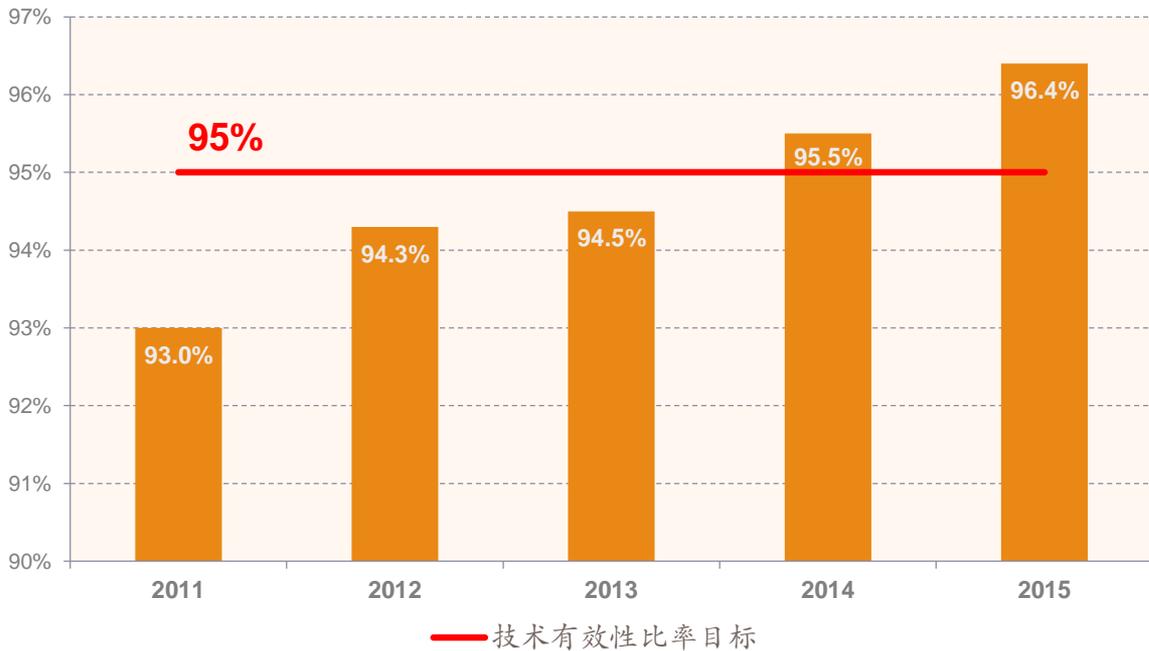
- 决定我们客户选择OSV服务供应商的最重要且唯一要素



卓越运营：抗压性

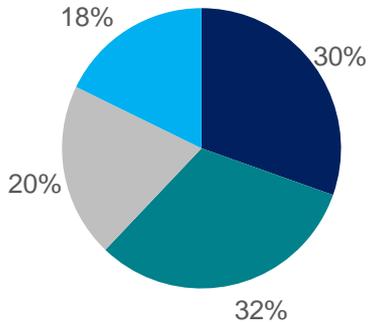
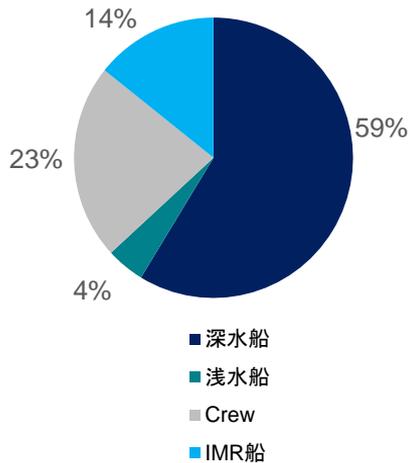
- 运营的卓越性是可测量的
- 波邦自2014年起达到极高目标

波邦船队的技术有效性比率

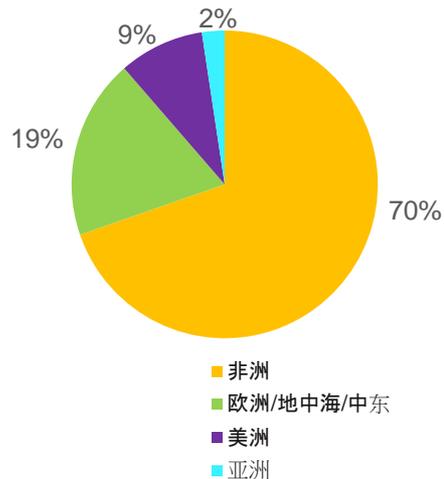


卓越运营：均衡的组合

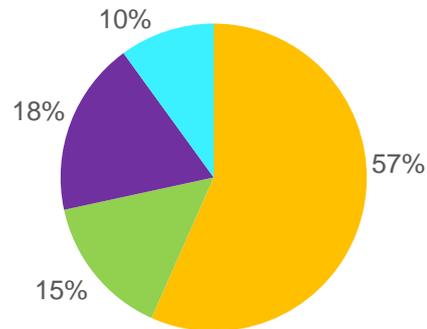
- 波邦的收入通过船型和市场达到均衡的多元化，成为强大的抗压性要素，尤其在下行周期



2006



2015



卓越运营：船队表现

- 波邦的系列化创新船队为客户带来了真正的节能，成为他们的首选

波邦供应船队

战略性地符合*		平均船龄
浅水		
111	波邦Liberty	4.9
6	地震救援船	2.1
深水		
7	AHTS	13.1
47	PSV	5.2
海底		
23	IMR船	5.0
不符合波邦标准		平均船龄
50	船	12.5

* 指波邦标准要求：柴电推、DP能力、系列化建造

卓越运营：根植于合作伙伴关系

- 波邦针对“真正合作伙伴关系”*的实践在众多地域使当地以最好的合规方式进入市场



*真正合作伙伴关系：分享专业知识、分享资产所有权、分享关键岗位

卓越运营：积极主动

- 优化且积极主动的船队运作
即强大的现金保护方法以及
加强其他成本控制措施

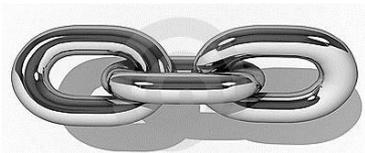
阿比让



班特姆



抗压性要素：财务



抗压性收入—利用率—股值



适时的资本投资

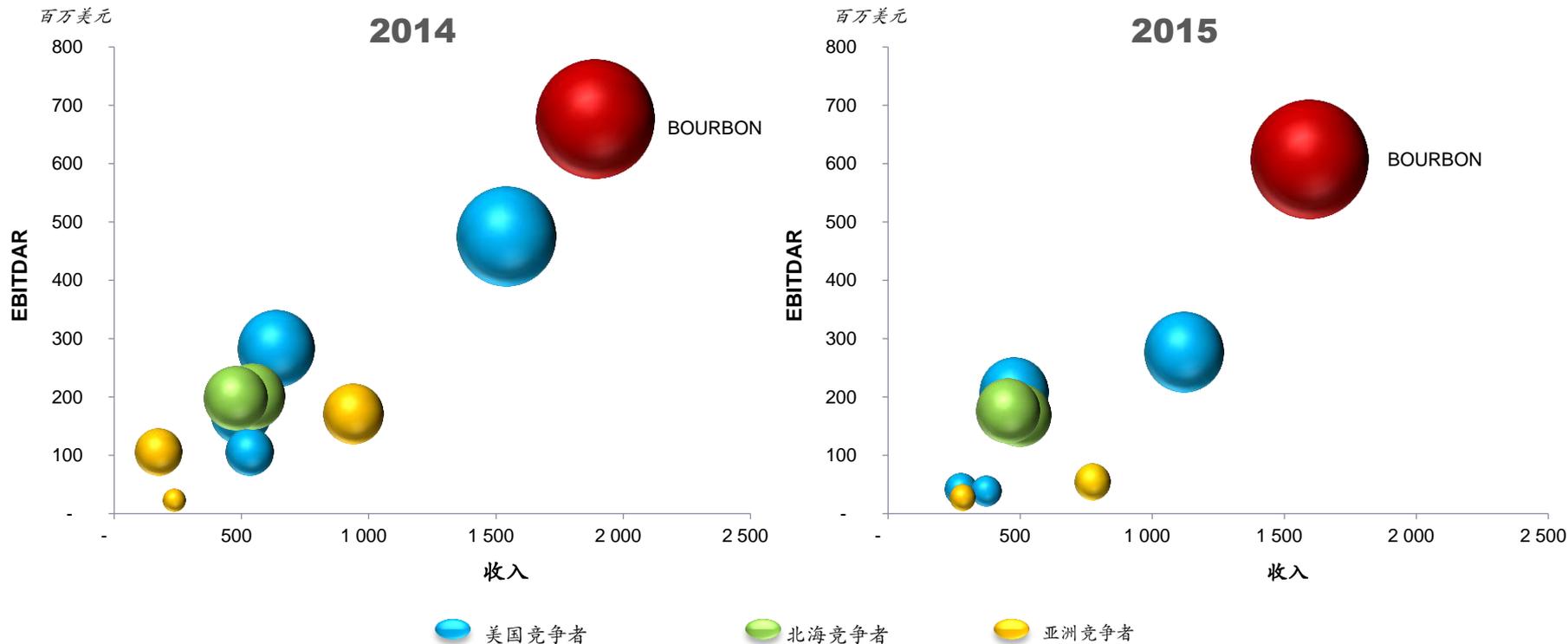


去杠杆化—资产灵活性



汇率与利率

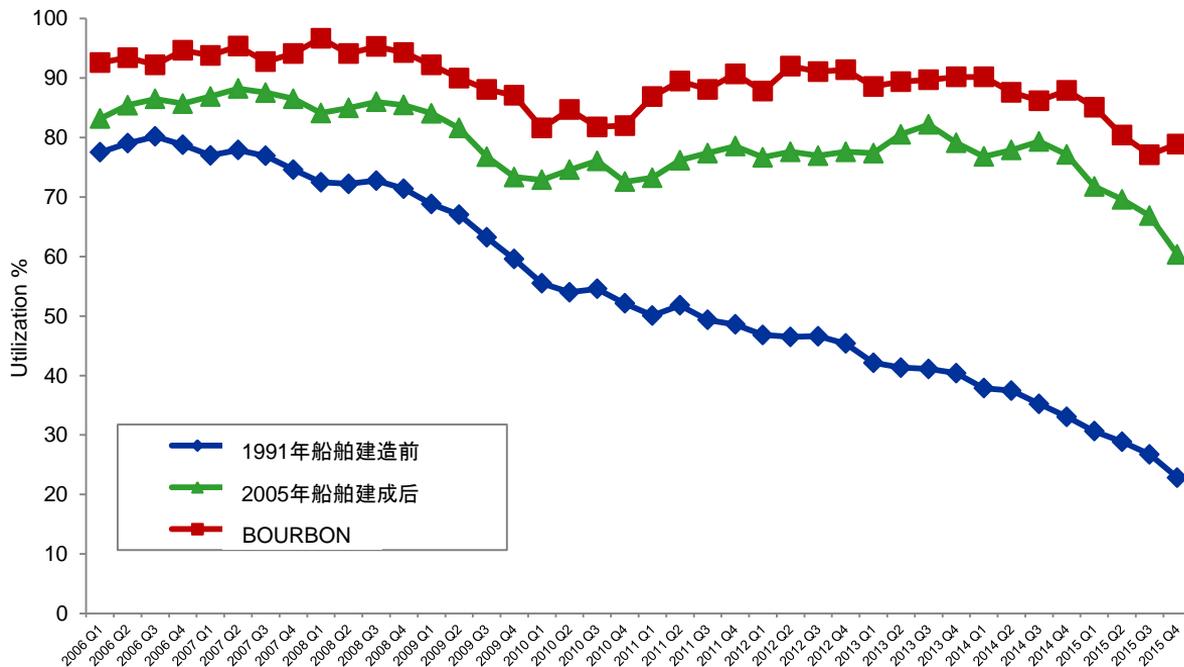
强大的财务抗压性：收入



财务抗压性：利用率

- 波邦船队的设计与表现连同船员产生出持续、更高的利用率

全球OSV按船龄与波邦船队的利用率比较



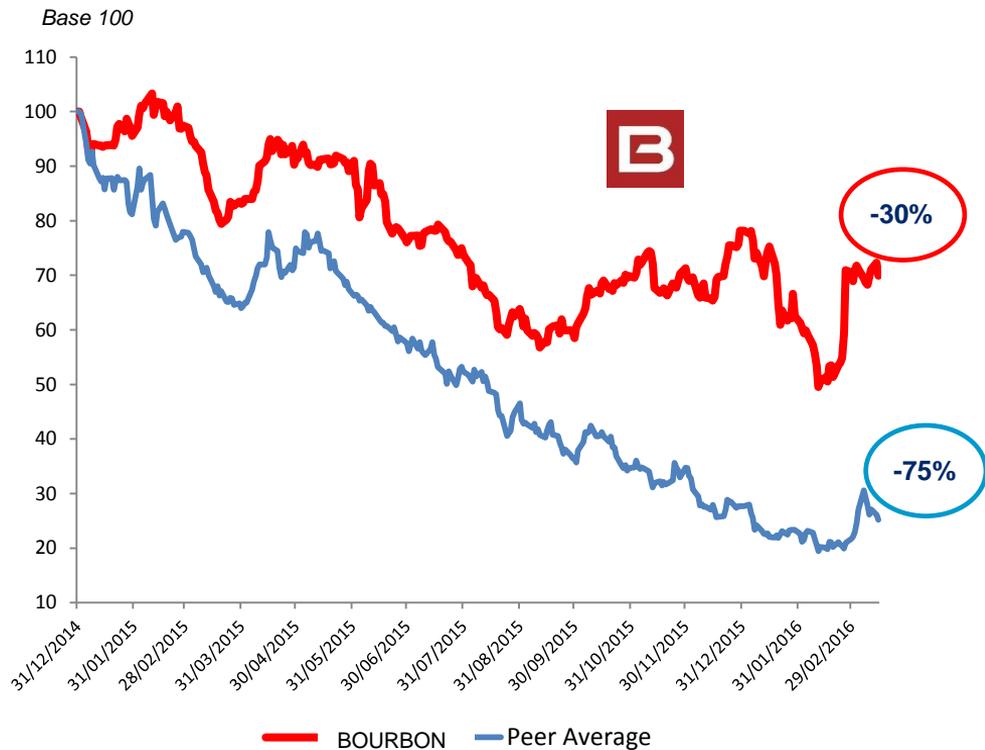
Source: IHS, BOURBON



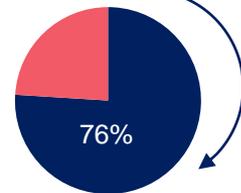
财务抗压性：股值

波邦与竞争者的股价比较

- 敢于创新
- 敢于分享
- 敢于逆向



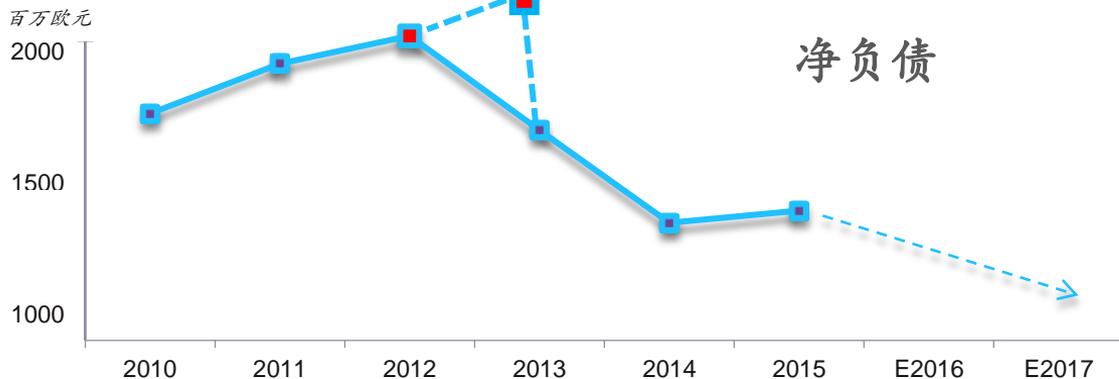
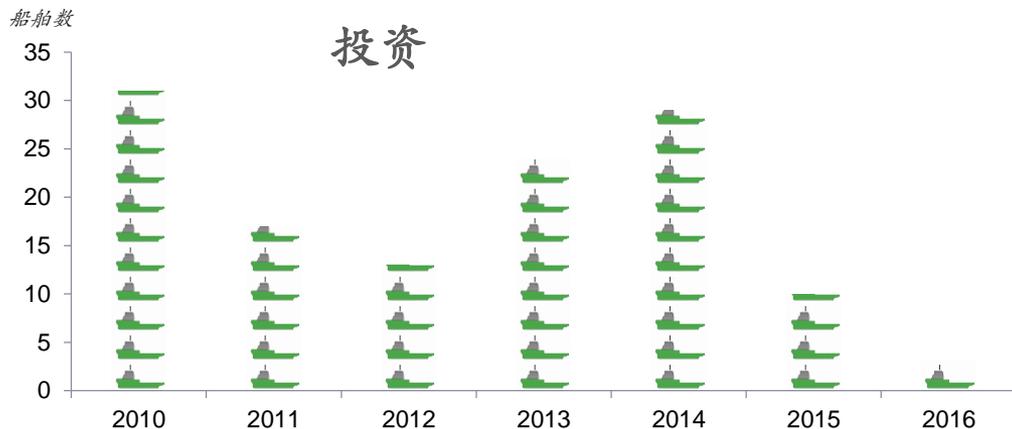
家族型股东



财务抗压性：资本投资时机

■ 波邦面对下行周期：

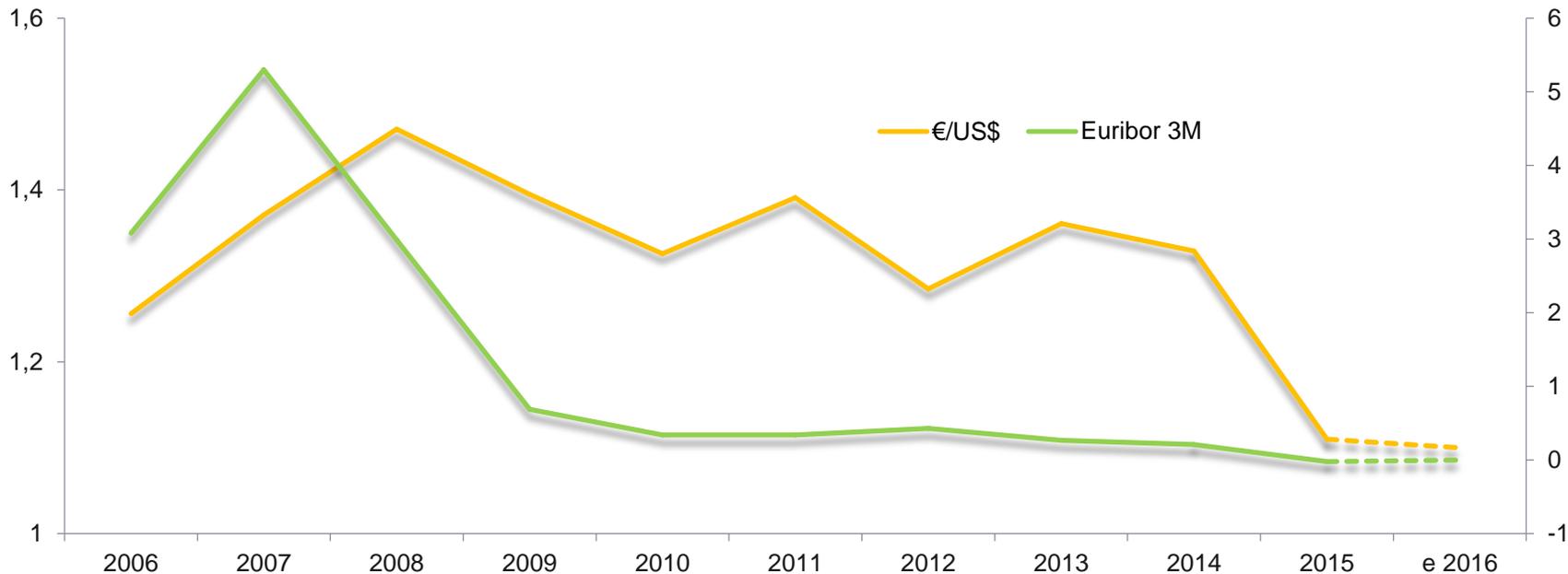
- 投资减少，无新造船
- 持续的灵活性资产战略的益处



财务抗压性：汇率与利率

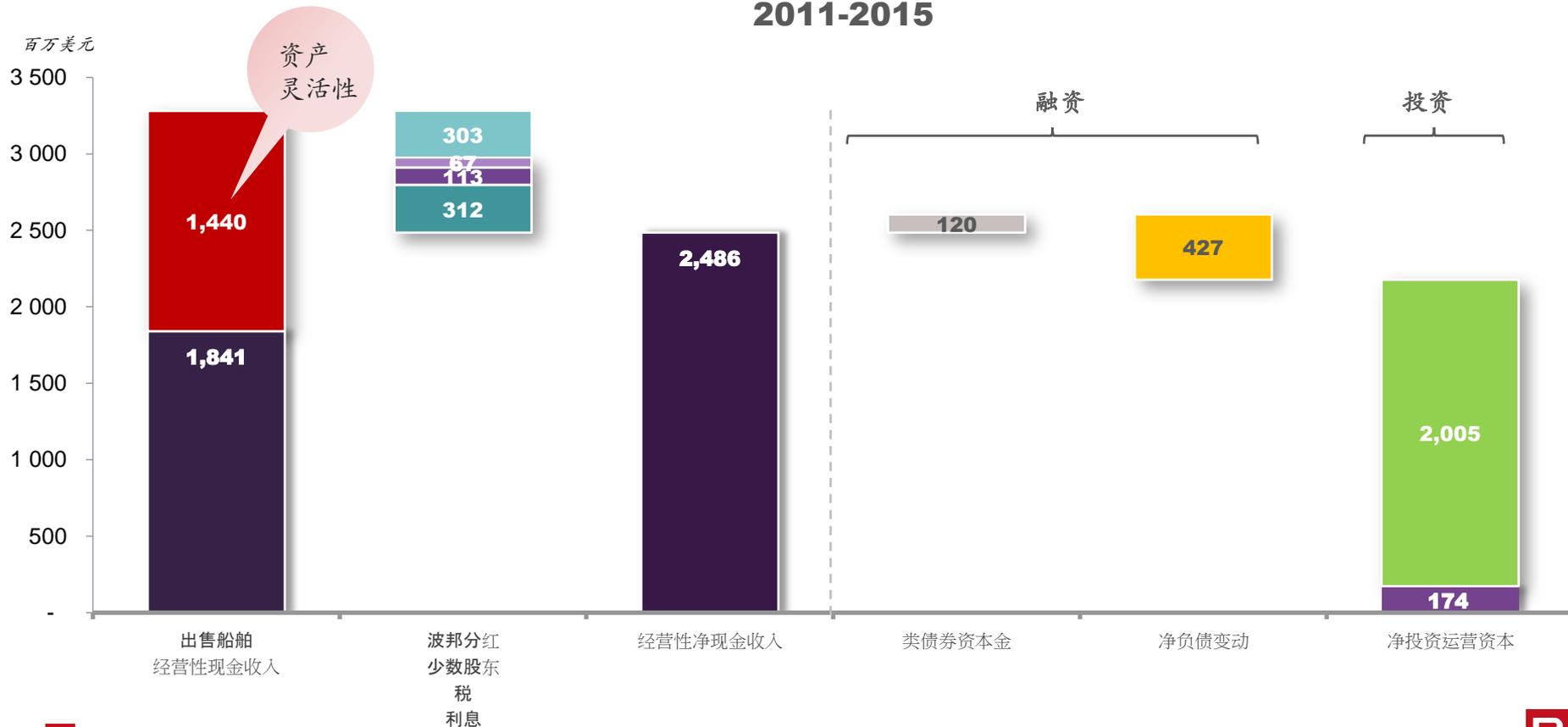
欧元/美元

欧元银行同业拆借率3百万



财务抗压性：资产灵活性的贡献

2011-2015





2. 新客户 范例：

与海工船关系的变化

新客户范例：成为首选

认知度

“世界领先者”

独特性

“我们敢于。。。 ”



成为首选公司

信任感

“对人”

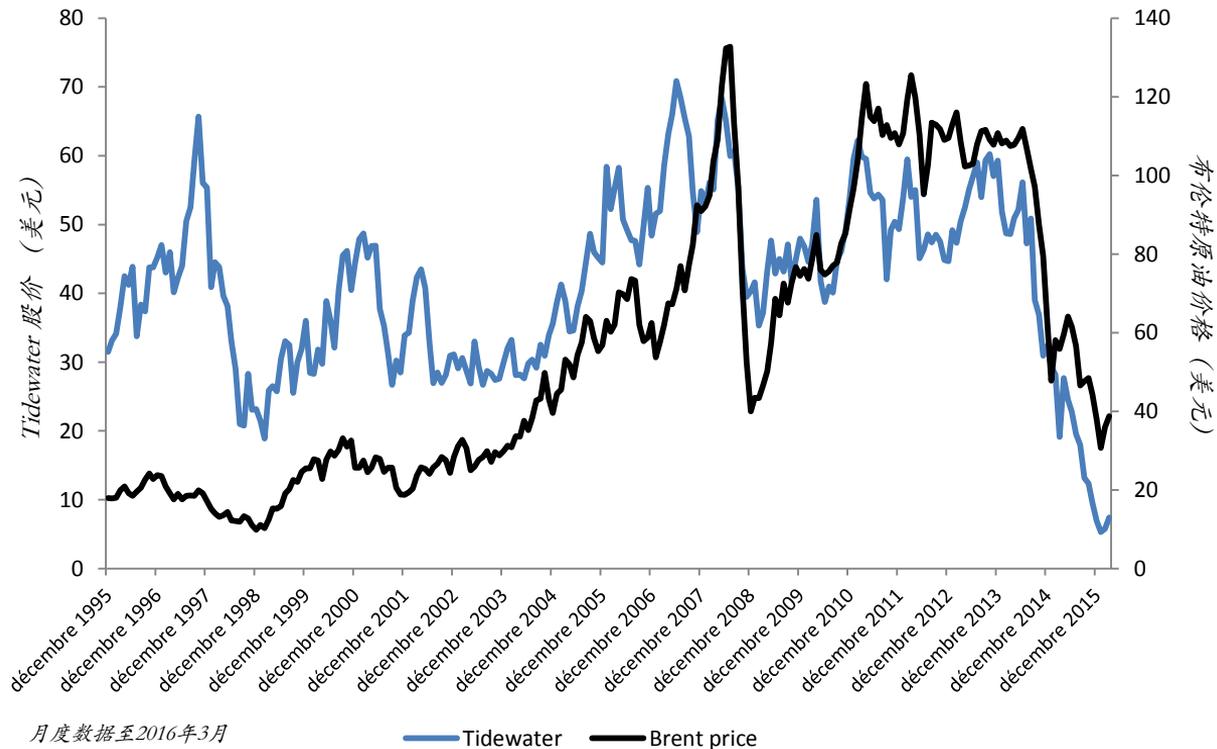
吸引力

“不仅是速度，还有加
速度”

波邦：还有？

- 作为行业领先者，规模增长带来回报的降低，股价体现油价的变动
- 坐等下一轮波动是不够的
- 有无任何不受油价周期关联的增长潜力？

股价/油价的关联性





3. 中游气体出口业务的机遇

小结

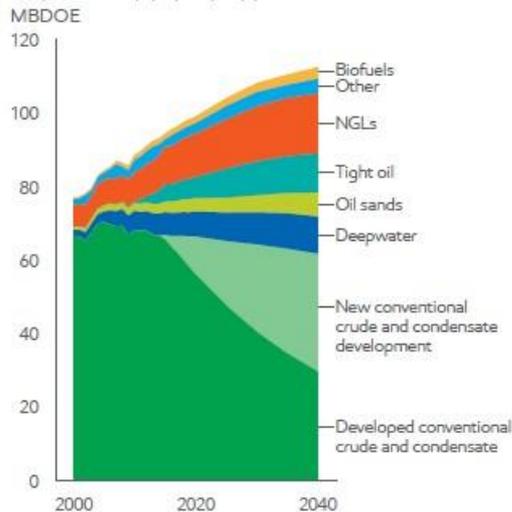
- 气体作为下游化工业及电力行业的原材料正在不断增长
- 美国上游气体生产商的乙烷冗余需要被出口
- 对于下游产业而言，乙烷是一种有竞争力的原材料
- 基于气体供应商与最终用户的长期气体供应合同，中游气体出口业务是一个不断成长的市场
- 现在，半冷半压技术应用与大型及多用途气体船的方案已经完成

中游气体出口业务的机遇

气体凝液的生产项目

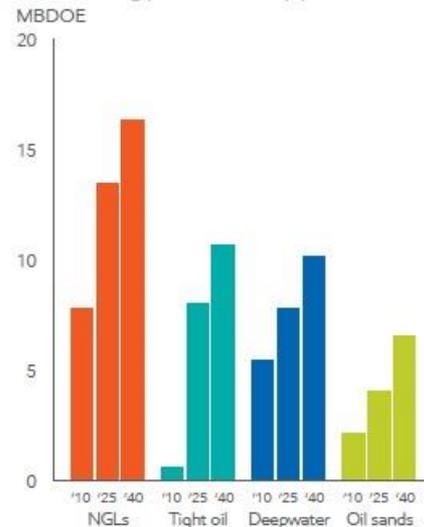
- 气体是一个增长的市场，正向电力行业和化工业提供环保的资源

气体凝液按供应分类



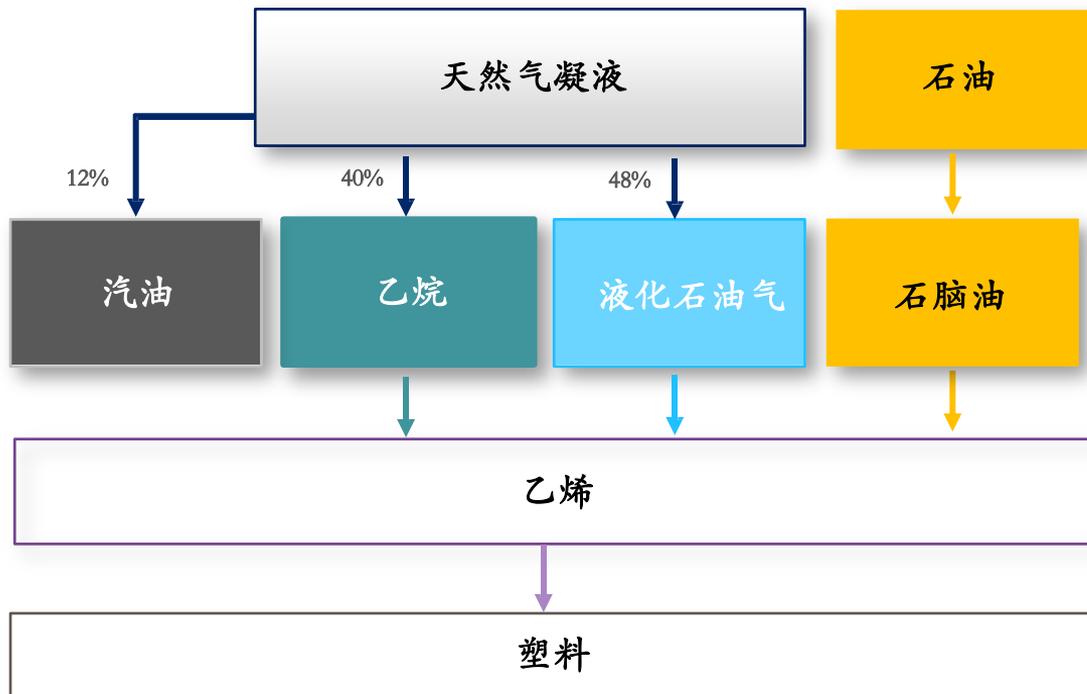
资料来源: Exxon2016-能源展望

技术驱动供应分类



中游气体出口业务的机遇

- 在天然气凝液的成分中有大量的乙烷，乙烷正是生产乙烯和塑料的原材料，比液化石油气和石脑油更具竞争力

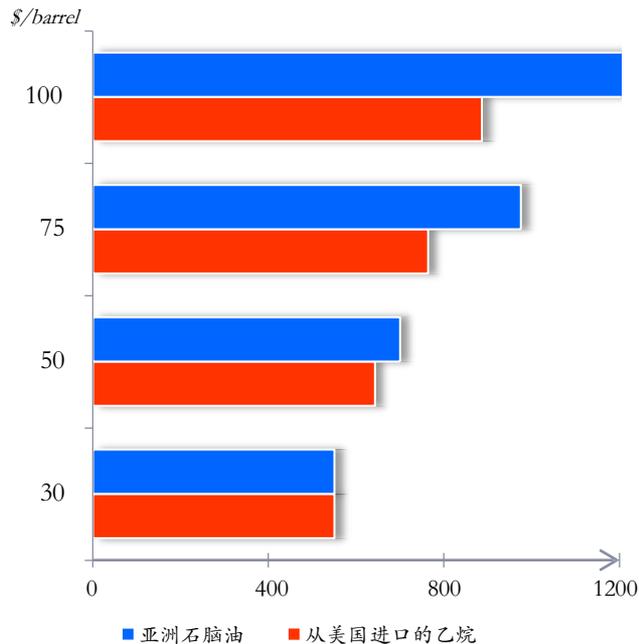


资料来源: IHS

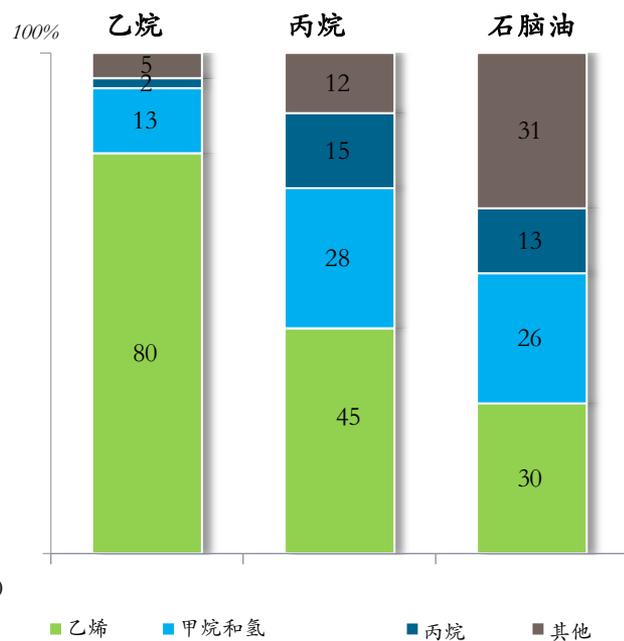
中游气体出口业务的机遇

- 乙烷在亚洲生产乙烯是最具竞争力的原材料
- 高纯度乙烯产量
- 生产成本低
- 大部分新的乙烯裂解装置是基于乙烷设计的

乙烷相比石脑油的成本节约



不同原材料的乙烯产量

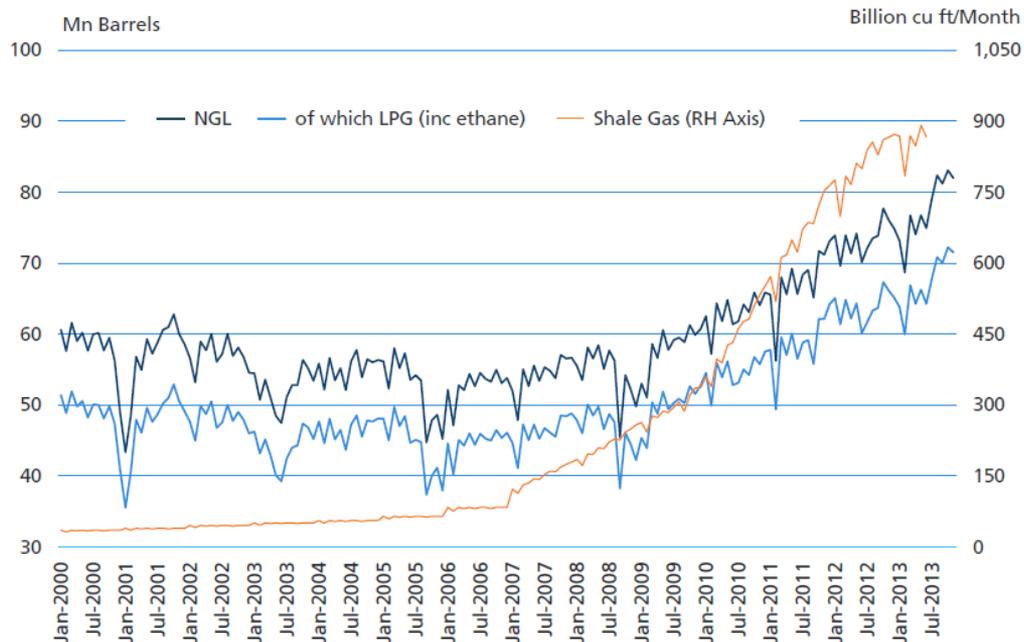


资料来源：美国能源署，商品交易；Estin & Co的预测与分析

中游气体出口业务的机遇

- 乙烷在页岩气开发之前已经非常充裕了，随着页岩气的生产不断增加

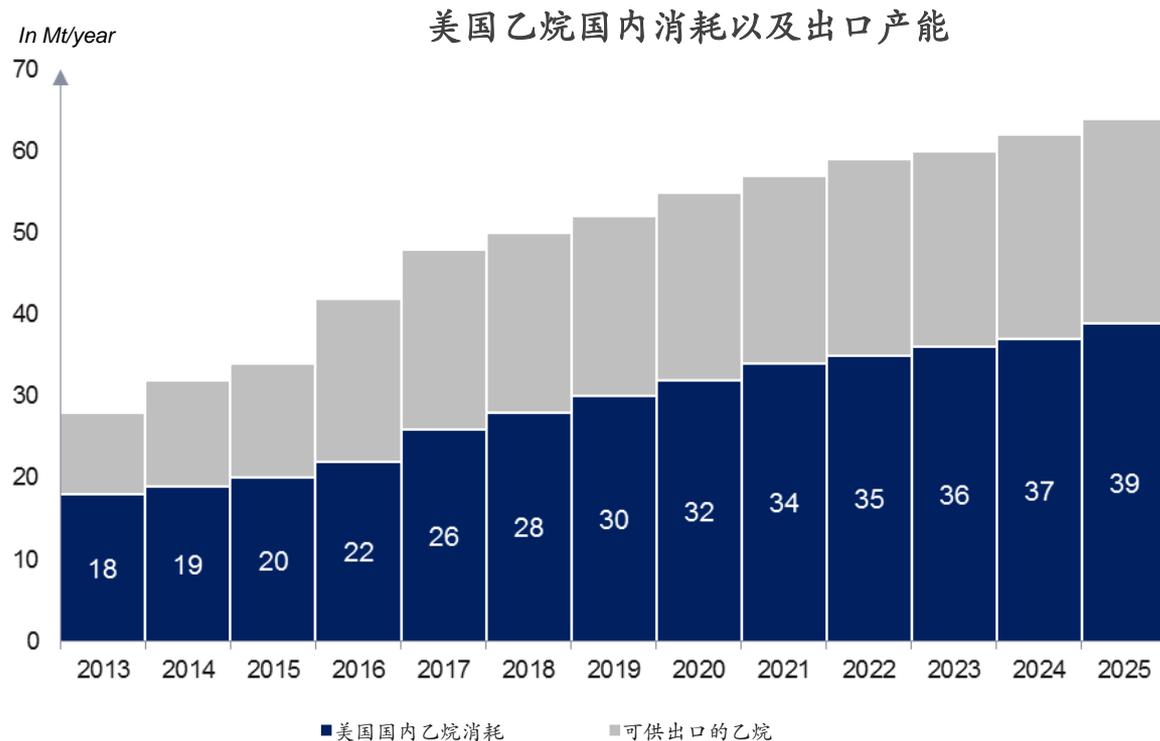
2000年至2013年天然气凝液与页岩气的产量



资料来源: Seaborne ethane, 英国劳氏船级社, 2014

中游气体出口业务的机遇

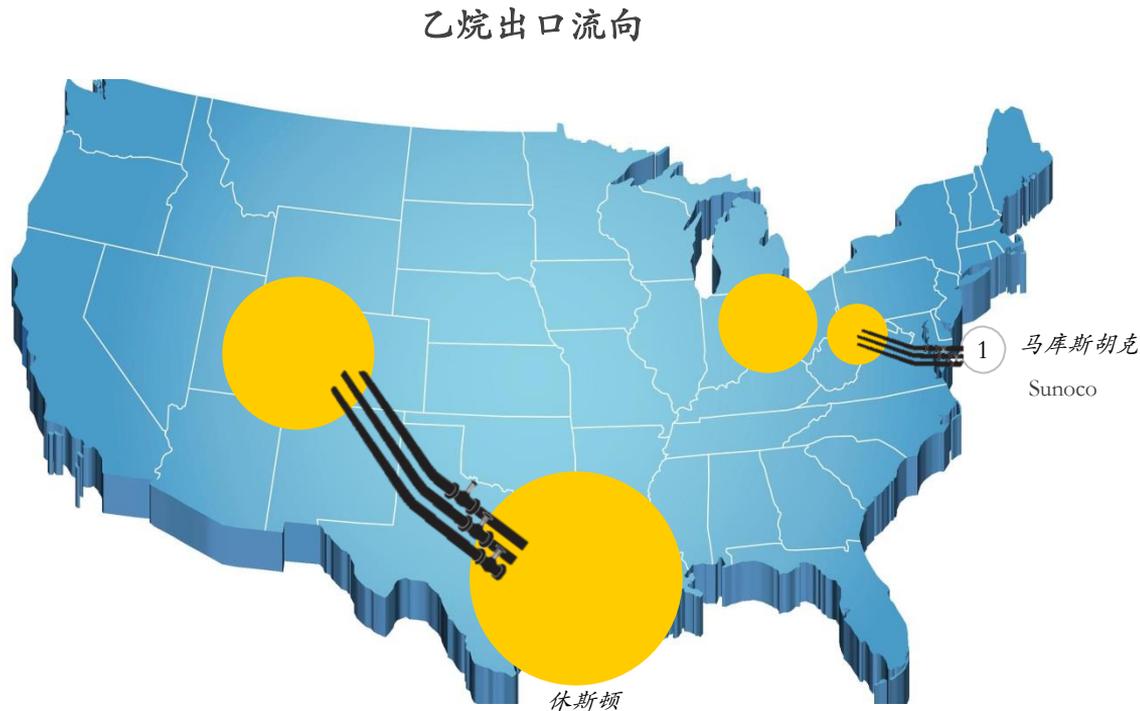
- 美国可供出口的乙烷不断增加，尽管乙烷在美国国内作为原材料的需求也在增加



资料来源：美国能源署，商品交易；Estin & Co的分析

中游气体出口业务的机遇

- 美国东北和休斯顿区域是美国乙烷出口的集散地



资料来源：CERI, Versen, Bloomberg, O&G Journal, ICIS, Estin & Co. 分析

中游气体出口业务的机遇

■ 中游气体出口服务的条件:

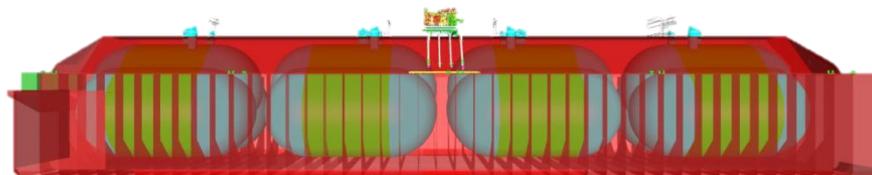
- 美国气体供应商愿意并能够与需求方签订长期供应合同
- 对于欧洲和亚洲客户而言，美国气体是他们的优先选择



资料来源: Evergas

中游气体出口业务的机遇

- 中游气体出口服务包括:
 - 在美国出口终端的液化及存储设施
 - 专门的中型及大型气体运输船队



中游气体出口业务的机遇

■ 将半冷半压技术应用与中型及大型的气体运输船

现在成为可能

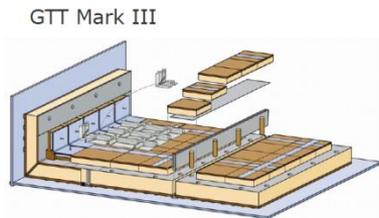


ECOSTAR 85K VLEC

	全压式	半冷半压式	全冷式
工作原理	由于压力使气体维持液态	通过压力和低温的组合使气体维持液态	由于低温使气体维持液态 (无任何压力)
船型	小型船舶	小型-中型船舶	中型-大型船舶
液货	LPG	LEG LPG LNG	LNG LPG LEG

中游气体出口业务的机遇

- 对于多用途大型液化气体船而言，半冷半压的独立C型罐是一个更具竞争力、更加安全的解决方案



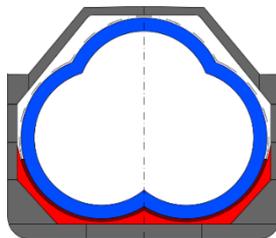
薄膜舱

大型LNG船的解决方案



A 型舱

大型LPG船的解决方案



C 型罐

多用途船的优先解决方案

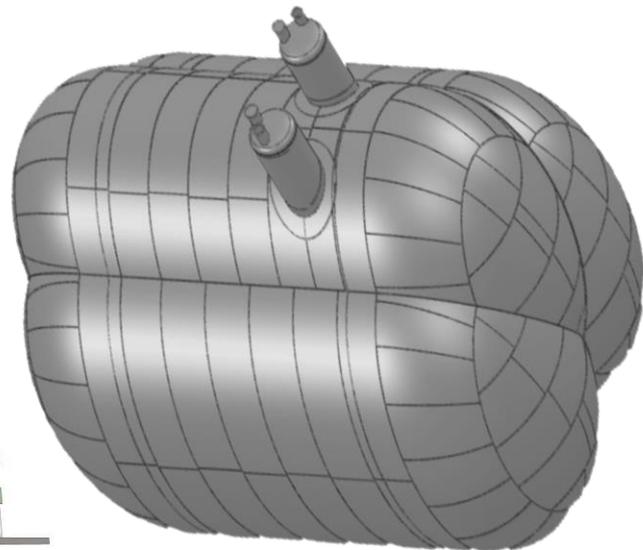
中游气体出口业务的机遇

超大型液罐的尺寸

41m 宽 - 33m 深 - 31m 高

■ 液货系统的创新

- 单个C型3罐的容量将达
23,000m³
- 将半冷半压技术应用于大型液化气船



中游气体出口业务的机遇

- 波邦决定投资中游以乙烷为主的气体出口业务:
- 出口终端的浮式液化存储装置 (FLSU)
- 半冷半压的气体运输船

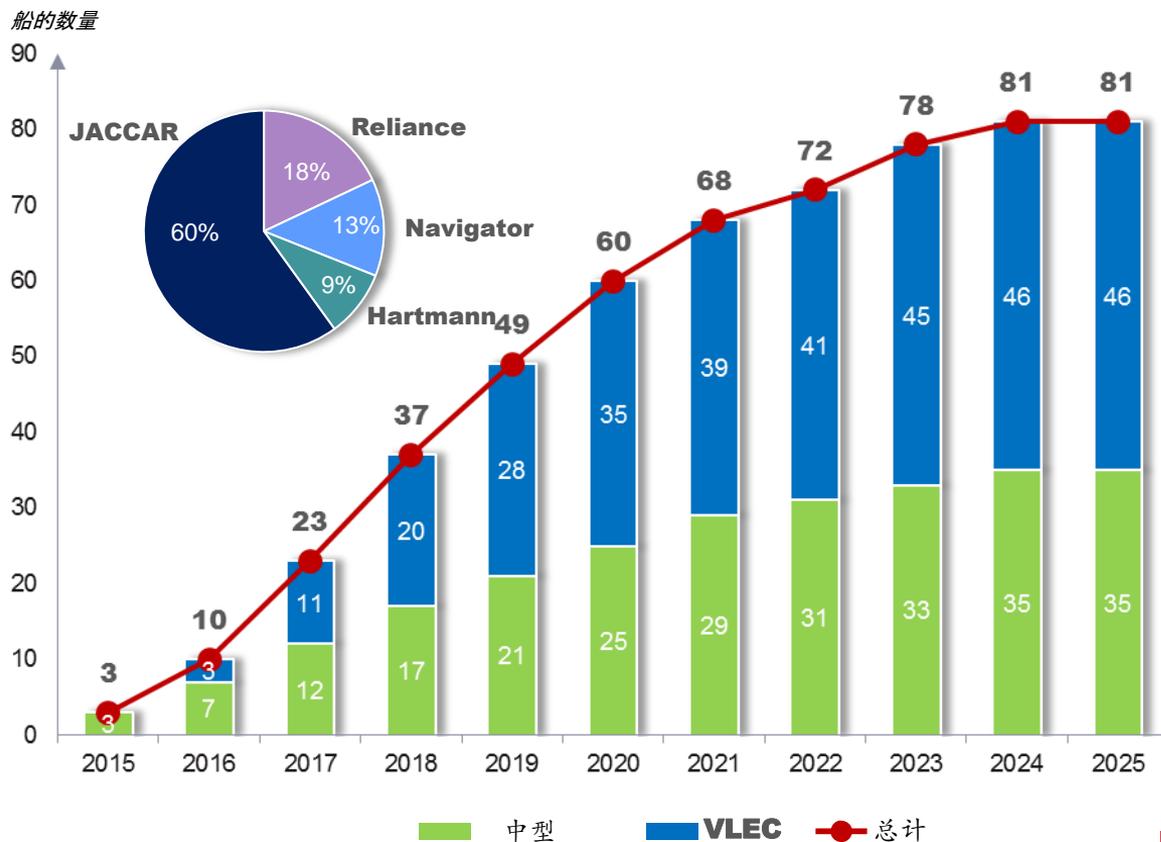


* FLSU: 浮式液化存储装置

* VLEC: 超大型乙烷运输船

中游气体出口业务的机遇

- 市场预计需要80艘左右的中型及大型气体运输船
- 目前，市场中有32艘船的订单用于乙烷运输，其中JACCAR 拥有19艘，市场份额为60%



资料来源：Estin& Co 分析



4. 领导力投资

领导力投资：收购现有的公司



气体运输船船东公司



船队运营及租约公司



工程设计、船厂合同、超大型液罐建造，采购及项目管理的集团公司

领导力投资：创新的船舶

- 基于长期租约的半冷半压式的多用途船（以乙烷为主）

- 将与2019年全部投入使用

- 8 艘

- 12,000 m³

- 8艘*

- 英力士龙系列

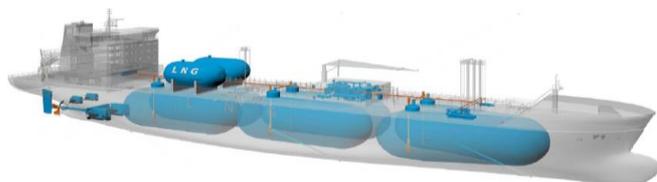
- 27,500 m³

- [6艘]

- 32,000 m³

- [5艘]

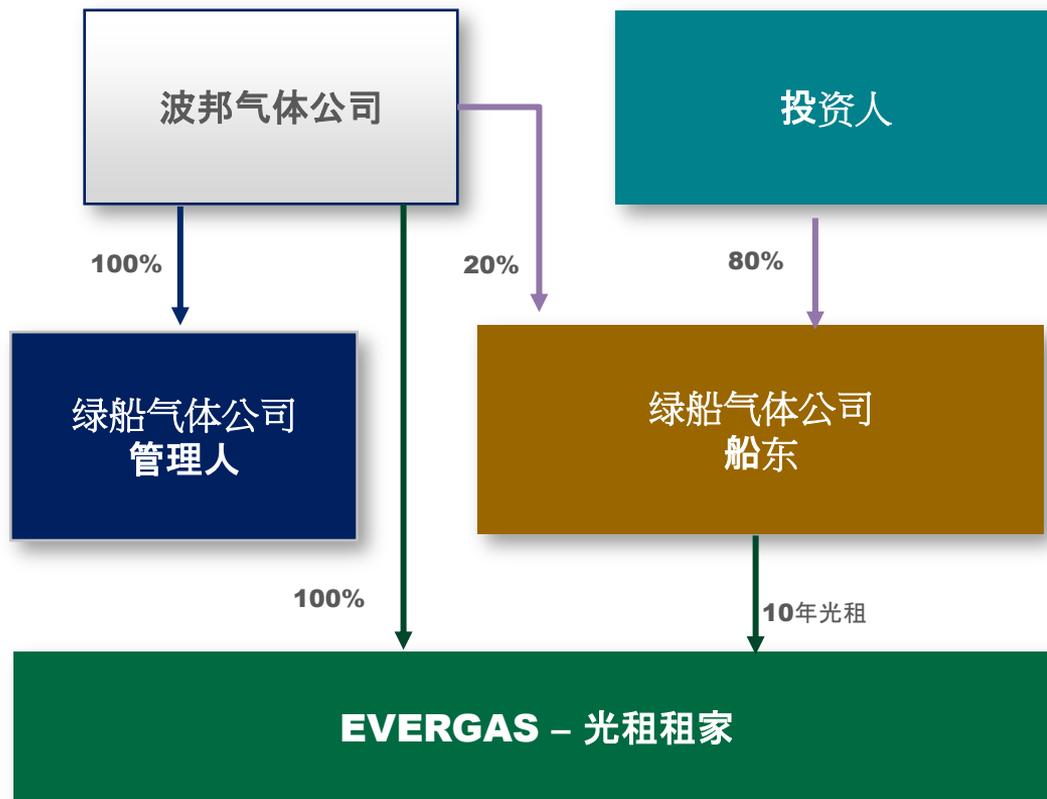
- 85,000 m³



*- 4艘已投入使用，2017年中交付剩余4艘，都具备装载LNG的能力
-[订单]

领导力投资：绿船气体公司

- 绿船气体公司是一个正规的新加坡航运信托。公司的股份将出售给那些寻求每年的现金分红以及潜在资本收益的投资人
- 绿船气体管理人将被波邦气体公司全资控股，将代表信托的股东管理信托并收取相应费用
- BOURBON气体公司下属的Evergas公司将以长期光租的形式接管所有的船舶



领导力投资：EVERGAS的船队运营

- 基于Eitzen公司在气体行业几十年的经验，Evergas公司拥有富有经验的船员，在全球运营气体船

- 一个强大并富有经验的管理团队，在丹麦和新加坡都设有办公室



首席执行官
Steffen Jacobsen



船队管理副总裁
Ajay Arora



租约总经理
Erik Anderson



运营总经理
Nete Egebjerg



财务副总裁
Pia Lindberg



商务副总裁
Andrew McPhail

领导力投资：强大的客户群

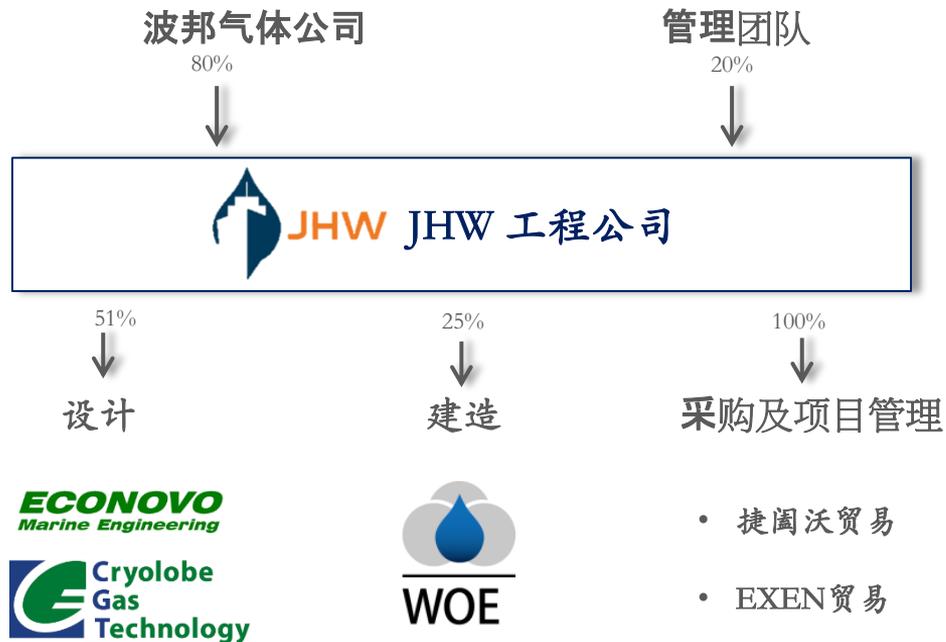
- Evergas可以为工业客户及气体出口商提供航次租船、包运租船合同以及长期租约服务



领导力投资：JHW工程公司

■ JHW控制了价值链的不同阶段:

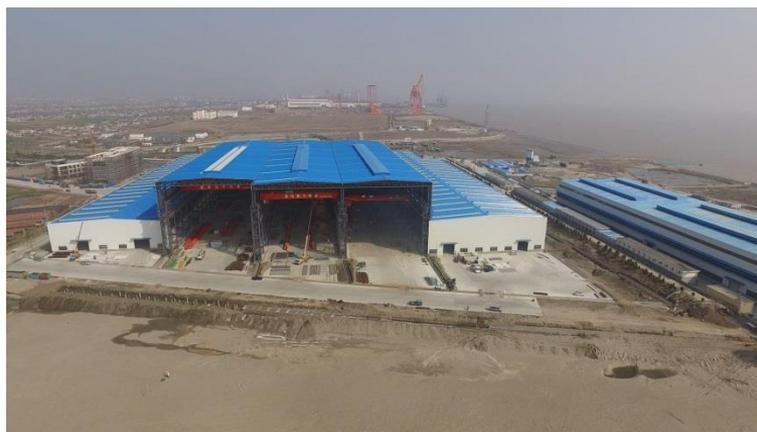
- 工程设计
- 采购
- 超大型液罐建造
- 船厂合同
- 项目管理



领导力投资：JHW工程公司



领导力投资：WOE建造超大型液罐





总结

总结

波邦已决定转向服务客户的能源运输需求，通过：

- 投资中游气体出口服务，以乙烷作为初步重点
- 从雅凯控股购买现有资产以加快增长，力争领先地位

部门之间的协同效应强的降低执行风险

- 客户和品牌
- 专门知识 (高科技船舶操作)
- 降低财务和执行风险

总结

- BOURBON SA将成为 BOURBON CORPORATION 待2016年5月26日年度股东大会批准
- Jacques de Chateaufieux将成为 BOURBON CORPORATION的董事长兼CEO， Christian Lefèvre为副CEO， Gaël Bodénès为COO



总结

- 所有公司的收购价格为3.2亿美元，所有净负债至2015年12月31日止为3.89亿美元，所有融资进行转让
- 交易将在2016年5月26日的年度股东大会上递交股东们正式批准
- 融资组合为卖方信贷（1亿美元），和在出售80%船舶所有权给第三方投资人期间的过渡性贷款（2.2亿美元）
- 未来的增长将利用灵活性资产战略，因此对波邦的净负债影响有限



声明

本文件可能包含公司历史信息，会包括一些机构预测，介于当时财务状况的临时性数据，波邦的财务数据以及战略等。这些预测是基于一定的假设条件，这些假设条件有可能被证明是有误的，并依赖于一定的风险因素，包括但不限于：外汇波动，石油及天然气价格的波动，石油公司勘探、生产投资策略的变动，竞争船队的增长使市场饱和，特定客户需求的不可预测性，特定区域的政治不确定性，生态因素及总体经济状况。

波邦公司对基于未来新事件或其他原因的临时性信息的更新不承担任何责任。