

[即时发布]



安东油田 2012 年全年纯利飚升 292%至 3.02 亿元人民币

前期战略实施成功 集团业绩全速前进

香港，2013 年 3 月 18 日—中国领先的独立油气田技术服务提供商**安东油田服务集团**（“安东油田”或“本集团”；香港联交所股票代码：3337）欣然宣布集团截至 2012 年 12 月 31 日止 12 个月（“本年度”）之全年业绩。

2012年，伴随政策推动国内天然气市场快速增长，且中国投资者于海外的投资项目加速推进。本集团前期准备充分，在市场需求强劲增长的趋势下采取有效措施全面提升自身技术服务能力以抓住市场机遇，成功实施既定战略。去年，本集团总收入达2,004.6百万元（人民币，下同），增幅达59.2%；经营利润为398.0百万元，增幅高达127.6%；本公司权益持有人应占利润较去年同期大幅飚升291.5%至302.6百万元。每股基本盈利为人民币0.1430元。本集团董事会拟宣派末期股息每股人民币0.0456元。

市场需求超预期发展，通过战略合作与客户建立稳定的长期合作关系，推动增长

2012年，市场需求超预期发展，国内外市场收入均大幅增长，国内增长60.1%，海外56.1%。本集团通过战略合作和客户建立了稳定的长期合作关系，推动了增长。国内，油公司纷纷加大常规气和致密气的勘探开发力度，本集团抓住市场机遇，围绕天然气开发在塔里木盆地、鄂尔多斯盆地和四川盆地与客户已建立长期合作关系；于海外，则围绕中国投资者的需求在伊拉克艾哈代布与哈法亚项目已形成长期合作关系。

主力业务继续引领增长，新业务迅速打开局面，进一步推动增长

本年度，本集团主营业务油气田开发技术服务收入继续大幅增长，增幅达60.7%；辅业管材服务增速同样迅猛，达50.0%。主营油气田开发技术服务中的原三大主力服务 - 分段压裂、连续油管 and 定向钻井 - 引领收入增长，三项服务共录得收入人民币830.9百万元，同比增长36.7%，占总收入41.5%。尤其是分段压裂服务，由于致密气的加速开发，共完成施工139井次，收入在本年度更是劲增51.9%，达到人民币413.2百万元。同时，新业务油基钻井液和压裂泵送迅速打开局面，实现收入人民币163.1百万元，占集团收入比例为8.1%。

实施高端带动常规的一体化战略，加强常规服务能力建设，成功投放市场

本集团围绕增产作业和支持一体化作业能力的提升进行投资，加强常规服务能力建设。2012年本集团资本开支为人民币约278.4百万元，主要用于提升增产作业能力的压裂泵送设备投资，已完成第一期24,000水马力的压裂泵送服务能力建设。

规模化的人才引进与培养全面加速

本集团继续实施“人才先行”战略，加大人才引进力度。截至2012年12月31日合同员工1,613人，较2011年年底增加351人。本集团一方面从国有企业和全球500强引进领军人才和成熟专业人才，另一方面大力招聘应届毕业生，全面培养自主人才。同时，本集团引进全球知名的人力资源咨询机构翰威特，借鉴国际先进油服公司的最佳实践，完成满足集团未来三至五年发展的人才体系建设。为进一步的全面引进人才、培养人才做好准备。

加强运营管理，盈利能力和资金使用效率全面优化

2012年，本集团盈利能力显著提升，2012年度净利润率由去年7.3%，上升至15.8%。这是由于本集团提高自主产品应用，建立战略供应商，通过规模采购降低采购价格，致营业成本占收入比例下降。同时，本集团将费用管理纳入绩效考核，成果显著，致销售及管理费用占收入比例进一步下降。同时，资金管理效率全面提升。截至2012年12月31日止，本年度的应收款平均周转天数为134天，比去年大幅下降44天；存货平均周转天数为124天，比去年下降7天；应付款平均周转天数为149天，比去年上升47天。本年度资金管理效率进一步提升主要是由于本集团加强了销售环节的结算管理，同时以应收账款周期天数为考核目标，采用与目标挂钩的奖惩机制推动相关目标的实现，且加强库存管理，对长库龄的存货实施专项管理。在应付贸易账款方面，本集团则建立战略供应商获取了更优惠的付款条件。

展望

2013年，本集团预期国内天然气的勘探开发将持续增长，常规气和致密气仍然是投资的重点，且包括低效区块和非常规天然气在内的勘探开发市场将进一步开放，更多的投资者将进入这一领域；海外，相继进入产能建设阶段的项目将保持稳定增长，同时中国投资者将积极地在海外扩张，中东和南美仍然为中国投资者在海外的投资热点。

在新的年度，本集团于国内将和具有互补关系的国有油田服务公司建设战略合作伙伴关系，全面拓展市场；以常规气和致密气为主要服务对象，同时，以安东研究院为合作平台，与页岩气投资者建立战略合作关系，从地质、油藏角度切入为其提供支持。于海外，则继续坚持“跟随式”战略，强化现有市场基础，进一步扩大在中东的业务量，推进南美市场发展，并推动和国外的国家石油公司合作。

在产品战略方面，本集团将推进高端拉动常规的一体化服务战略，尤其强调针对客户的增产难题提供增产服务，针对客户的工程难题和效率提高的要求提供一体化服务。同时，安东油田将以与斯伦贝谢合资的一体化项目管理公司为业务平台，争取大额的一体化服务订单，拉动一体化总包服务的发展。

在人力资源建设方面，本集团将大力引进核心领域的国际化领军人才，加强管理者的识别和培训，且大量招聘应届毕业生，快速培养现场工程师，为集团作业服务提供有力保障。在资本开支方面，本集团将继续加强增产能力的压裂设备和其他设备投入，针对一体化总包服务需要，适当投入钻机；同时，继续针对主要应用的技术领域进行自主研发，且寻找符合公司一体化战略的并购与合资机会。在战略合作方

面，则将继续与国际油田技术公司合作，引进新产品，且继续建设战略供应商，保障长期发展。

在管理方面，本集团会加强企业管治，引进斯伦贝谢高级副总裁担任非执行董事，进一步提升本集团的企业管治。同时，成立QHSE委员会，委任来自斯伦贝谢该名非执行董事为主席，引进QHSE全球优秀标准。在信息化领域，本集团则与熟悉国际油田服务公司最佳实践的IT服务公司源讯合作，大力建设信息化体系，保障长期发展。

在财务方面，安东油田将继续巩固现有的银行融资和中期票据融资渠道，拓展包括供应链融资、融资租赁、境外债务融资在内的更多样化的债务融资渠道，为集团发展提供资本来源。

本集团主席兼首席执行官罗林先生总结说：“今后几年安东石油要做的事就是加强市场战略联盟，建设以常规为主的一体化服务能力。同时通过研发、制造的配套投资，进一步增强自主化能力和成本优势。并且继续规模化引进人才、培养人才，加强信息化的建设，通过实施高端拉动常规的一体化服务战略，实现长期发展目标。”

~ 完 ~

关于安东油田服务集团

安东油田服务本集团（香港联交所股票代码：3337）是中国领先的独立油田技术服务供应商，为油公司的油气田开发提供一站式的技术服务，包括油气田开发技术服务和管材服务两大产业。本集团的技术服务涵盖油气田开发全过程的各个阶段，包括钻井、完井、井下及采油。本集团的快速增长受惠于国内天然气开发的高速发展及本集团在海外市场的业务扩充。同时，本集团致力提升其研发实力及增加其人才储备。本集团的战略目标是成为立足于中国的全球领先的油田技术服务公司。

本集团总部设在北京，在中国主要陆上油气盆地设有多个办事处以及现场作业基地。本集团国际总部设在迪拜，于中东、中亚、非洲和美洲建立广泛的网络。

媒体垂询

伟达公共关系顾问

龙翠薇 (Alman Loong)

电话：(852) 2894 6200

电邮：alman.loong@hkstrategies.com

时若耘 (Cindy Shi)

电话：(852) 2894 6372

电邮：cindy.shi@hkstrategies.com