



2010 年度業績

營業收入增加 37.8%至人民幣 9.51 億元

淨利潤大幅躍升 234.9%至人民幣 1.26 億元

本公司權益持有人應佔利潤大幅躍升 264.3%至人民幣 1.17 億元

進入新一輪的高速增長軌道

建設立足中國之全球領先油田技術服務公司

(香港，2011年3月20日) — 中國領先的民營油田技術服務公司—**安東油田服務集團**(「安東油田服務」或「集團」，股份代號：3337)，今日公佈截至其於2010年12月31日止年度的經審核綜合業績。年內，集團成功回到高速增長的軌道，總營業收入上升**37.8%**至人民幣**9.51億元**；淨利潤大幅躍升**234.9%**至人民幣**1.26億元**，本公司權益持有人應佔利潤大幅躍升**264.3%**至人民幣**1.17億元**。

董事局宣佈派末期股息每股人民幣**0.0188元**。(2009年：人民幣**0.0086元**)。

安東油田服務集團主席兼首席執行官羅林先生表示：「今年，受世界經濟復蘇，實體經濟需求回升等因素影響，石油行業全面復蘇。集團抓住油公司天然氣投資加快、水平井技術規模化應用、一體化服務需求上升以及海外投資加大的機遇，重新回到**2009年**以前的高速增長軌道，營業收入顯著上升。在現階段以井筒技術為核心的油氣田開發技術服務公司的戰略定位下，圍繞高端市場需求，開發新技術，推廣自主研化的技術服務類產品。**2010年**，我們開發的新技術市場推廣成功，技術服務類產品佔收入比例上升，提升了整體毛利率水平，利潤顯著上升。」

工具組裝設計能力增強，完井技術集群收入快速增長

2010年，完井技術集群收入從去年人民幣**213.9百萬元**，增至人民幣**325.3百萬元**，增幅為**52.1%**，佔營業額**34.2%**。

新聞稿 即時發佈

2010年，完井工具組裝基地投產，完井集成技術服務實現了自主的工具設計、試驗和組裝能力。與國際同類產品相比，在實現相同技術指標的情況下，集團的完井工具具有明顯的成本優勢。2010年，集團將完井集成技術部門與篩管完井技術部門進行合併，合併後該部門的收入為人民幣180.6百萬元。隨著知名度的建立，本集團以完井工具將在國內外市場規模應用。同時，集團自主研發的調流控水篩管成功在油田應用，為下一步向全國市場推廣奠定了基礎。

年內，礫石充填完井技術服務收入顯著增加，達人民幣116.7百萬元，增長40.3%，該技術已達國際水準，並在勝利油田、河南油田以及冀東油田佔據穩固市場地位，並正進一步拓展至新疆油田、大港油田、吉林油田、遼河油田以及國外油氣田。

新技術成功推廣，井下作業集群收入大幅上升

2010年，井下作業集群收入大幅上升，收入達人民幣344.0百萬元，較去年同期增加244.0%，佔營業額36.1%。

去年，水平井分段壓裂技術成功實現市場推廣，令增產作業服務收入達221.4百萬元，上升255.4%。2010年，集團旗下之全資子公司取得中石油所屬各油氣田水平井分段壓裂服務102口井工作總量之中的77口井的單方意向性承諾之工作量，平均單井基礎價格為人民幣220萬元。截止去年12月底，集團已成功完成56口井的分段壓裂施工作業，作業後相關氣井均實現了連續高產。此業務的重大進展充分顯示了集團在井下作業領域內的強大實力，樹立了在水平井分段壓裂增產作業的行業領先地位，並對集團在致密氣、頁岩氣領域的發展將產生積極的影響。

集團已經投資3套連續油管設備，建成了面向西南地區、長慶地區和中東國家的3支連續油管作業隊伍。2010年，連續油管服務收入為人民幣61.2百萬元。

氣密封檢測服務已經在國內佔據主導地位，收入增加87.0%至人民幣28.8百萬元，並與客戶一起制訂行業准入標準，準備向其下屬擁有的各大氣田和正在大力建設的儲氣庫全面推廣。

一體化服務模式應運而生，鑽井技術集群收入攀升

2010年，鑽井技術集群收入達人民幣97.5百萬元，增長10.7%，佔營業額10.3%。

為滿足市場日益上升的一體化服務需求，去年6月，集團成立了一體化項目事業部，從事鑽井、完井、井下作業一體化技術服務和油氣田區塊總承包服務，面向的市場為二氧化碳採集與封存項目(「CCS項目」)的高難度井總承包、煤層氣開發總承包，以及油氣田開發總承包。年內，集團中標神華集團CCS示範項目鑽井及相關工程，為該集團提供一體化技術服務，此次成功中標顯示了集團強大的一體化技術服務實力、施工作業能力及項目管理水準，標誌著集團作為油田技術服務提供商在中國油氣田一體化技術作業領域內優勢地位的確立。年內，集團還獲得了煤層氣一

新聞稿 即時發佈

體化技術服務合同。2010年，一體化項目部實現收入人民幣26.8百萬元。

2010年，定向鑽井部門收入下降19.8%至人民幣70.7百萬元，已建成了包括高溫高壓定向鑽井、套管開窗側鑽、鑽井提速在內的各項技術特色，並在各個油氣田成功應用。

管材服務結構改善，盈利能力增強

2010年，集團主動調整業務結構，增加集群中高附加值的管材檢測修復等技術服務比重，減少管材生產銷售比重，集群收入減少36.1%至人民幣184.0百萬元，佔營業額19.4%，但因此也提高了集群的盈利能力。2010年，集團獲得寶鋼股份修復油套管特殊扣的授權，證明了集團在管材修復領域的實力，也進一步提高了集團在行業內的競爭地位。

海外跟隨式戰略取得顯著成果

集團之海外跟隨式戰略取得顯著成果。2010年，國際業務收入達人民幣160.0百萬元，增長85.5%，佔集團收入比例由2009年的12.5%上升至16.8%。

海外的市場區域由原有的中亞、非洲拓展到以中東為重點的，包括中亞、非洲、美洲在內的全球市場。

研發力度繼續加強

集團圍繞天然氣開發、水平井作業、以及一體化服務三大技術特色，繼續加強研發投入，並建設了針對性的研究中心，包括煤層氣項目部、頁岩氣研究中心以及地下儲氣庫研究中心。2010年，集團在全球油田服務中心美國休斯頓建立了研發中心，與各類國際油田服務公司和高等院校合作，以提升全球研發實力，降低研發成本。

年內，集團取得的專利權利數目達46項，令專利權利總數達到294項。

人才結構持續優化，人才引進力度繼續加大

集團圍繞戰略發展的需求，持續、主動優化人材結構。2010年，人力資源體系建設取得了較好的成績。整體人員結果進一步優化，技術人才的引進和儲備進一步加強，人才體系的國際化也取得了進步。校園招聘得到更大重視，2010年招聘應屆畢業生185名。2011年，集團制訂了招聘應屆畢業生238名和引進更多高端人才的計劃，為集團的二次創業做好充份的人才儲備。

大好市場形勢與發展機遇

展望未來，羅主席表示：「2010年，我們面臨大好發展機遇，國內市場，我們將牢牢抓住天然氣投資、水平井技術規模化應用以及一體化開發的機會，以油公司的投資重點、熱點為我們的重點

新聞稿 即時發佈

市場，迅速發展業務。海外發展方面，我們將繼續堅持跟隨戰略以中國投資者的海外油田為目標市場，抓住中東戰後重建的機遇，重點發展中東市場，同時，加強中亞、非洲市場，籌備美洲市場。」

羅主席續說：「2010年，是集團二次創業的第一年，借助石油行業復蘇和新的發展機遇，通過新技術的研發與推廣，集團成功回到過去高速增長的軌道上。展望2011年，集團的二次創業步伐已經加快，我們將繼續採取差異化的競爭戰略，以井筒技術為核心，打造油氣田開發一體化的服務體系，錯開與其他服務提供商的產品定位。與此同時，集團將加大力度，建設強有力的技術支持和服務保障能力，不斷為客戶創造價值，成為客戶不可或缺的合作夥伴，朝著建設立足於中國的全球領先的油田技術服務公司的目標邁進。」

~###~

編輯備註：

關於安東油田服務集團

安東油田服務集團是中國領先的獨立油田服務供應商，為客戶提供油氣田開發所需的高端技術服務，並於 2007 年 12 月 14 日於香港聯合交易所主板掛牌上市。業務分為完井技術集群、井下作業集群、鑽井技術集群及管材服務集群，旗下產品及服務涵蓋油氣田開發全過程的各個階段。集團之銷售及服務網路遍佈全中國，覆蓋主要油氣田，並正積極拓展海外市場。集團研發實力雄厚，為國內唯一一家民營油田服務供應商設立「博士後科研工作站」。2010 年，集團取得 46 項專利權利，專利權利總數達到 294 項。

2008 年 10 月，安東油田服務集團更獲《福布斯亞洲》(Forbes Asia)評選為亞太地區「Best Under A Billion」排行榜內之企業，更是榜上唯一一間提供油田服務之企業。

如有進一步查詢，請聯絡：

凱旋先驅公共關係有限公司 Ketchum Hong Kong

許思雅 (Angela Hui)	唐敏芝(Polly Tong)
電話： (852) 3141-8091 / 9726 0433	電話： (852) 3141-8122 / 9879-9285
傳真： (852) 2510-8199	傳真： (852) 2510-8199
電郵： angela.hui@knprhk.com	電郵： polly.tong@knprhk.com