

安東油田服务集团

(HKEx: 3337)

长期战略及 2012年战略指引



大纲

- 安东石油长期战略
- 2012年度战略指引

安东石油

长期战略

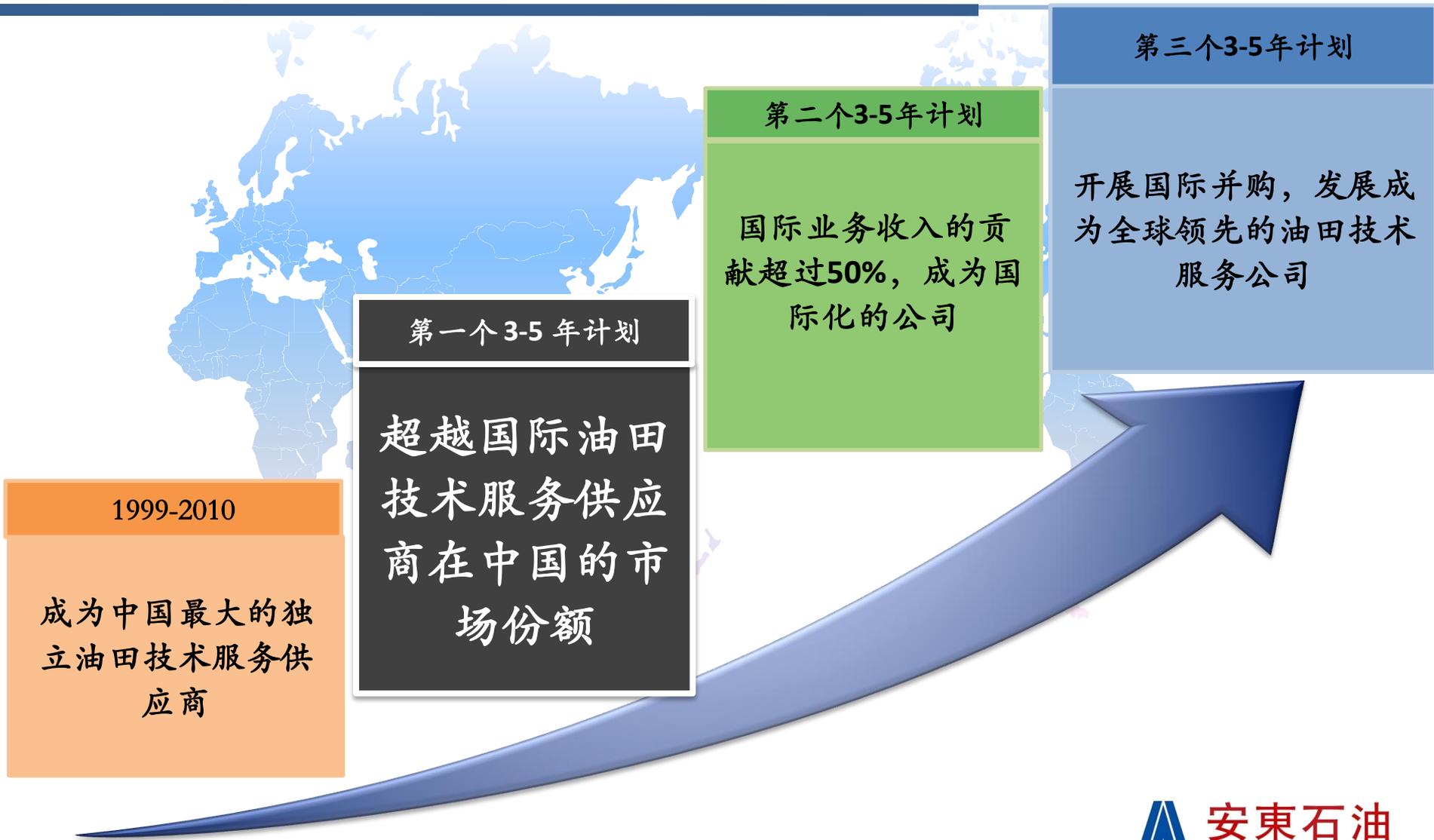


战略目标

成为立足于中国的全球领先的油田技术服务公司

- 一体化: 提供油田技术一站式解决方案, 建立一体化服务的领先地位
- 国际化: 瞄准全球市场
- 立足中国: 技术配套和运营支持立足于中国

战略路径



市场战略

现阶段: 国内和国际市场并重, 国内重点发展天然气高端市场, 与客户建立战略合作关系; 同时在国际市场跟随中国投资者在海外为其提供技术服务。

第二步: 发展中东、南美等国家石油公司市场

第三步: 发展全球石油公司市场



产品战略

现阶段: 专注于在油田开发阶段提供一体化技术服务

油田开发服务

钻井技术产业

完井技术产业

井下作业产业

采油服务产业

管材服务产业

长期目标: 逐步发展成提供油田技术一站式服务

油田勘探服务

油田开发服务

油田维护管理服务

人才战略

现阶段：持续扩大人才储备，主要方式为引进国内高端成熟人才以及自主培养基层服务人员，局部引进国际人才



下一步：推动团队引进、全面加强国际人才引进，形成全球化人才

技术战略

现阶段：学习国际先进技术并在国内推广，兼备部分自主研发技术。国内达到与国际公司同等的技术地位，并成为国际先进技术在国内的首推者。和国际技术供应商建立战略合作关系。



下一步：建立全球范围的技术、收购和开发能力，成为行业技术的引领者

投资战略

现阶段:以满足现有市场需要以及中长期业务发展的服务型设备为主要投资方向,并与配套支持供应商建立战略合作关系,减少非核心资产投入,集中力量投资核心资产。



下一步:自主投资建设及收购兼并并重,尤其是全球收购并购

安东石油

2012年战略指引



2012年战略目标

- **市场方面:** 加快市场布局，提高在天然气水平井（包括常规与非常规气）的市场比例、加大国际收入贡献
- **产品方面:** 提升天然气水平井的一体化作业服务能力（包括常规与非常规气），提高竞争地位
- **财务方面:** 保持收入的持续增长，提高盈利能力



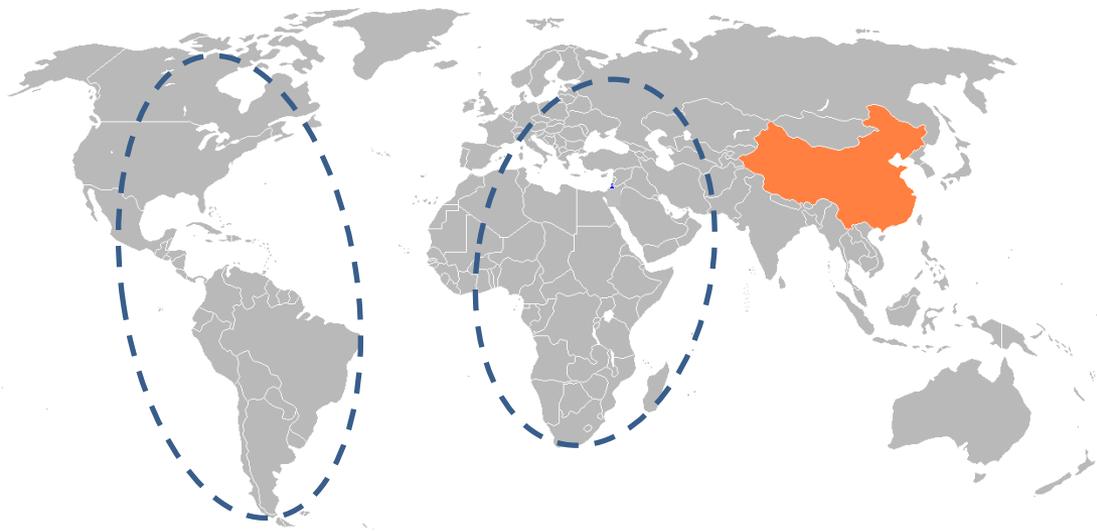
2012 市场战略重点

2012年 战略重点

1. 中国市场: 全面挖掘天然气开发的市场潜力



2. 海外市场: “跟随式”战略驱动海外市场增长



国内天然气开发市场概览

国内天然气开发市场形势

- 本地开发活动日益增加
- 常规气及致密气仍然主导市场
- 非常规气及地下储气库成为未来增长点
- 天然气价格改革试点将进一步刺激本土开发需求

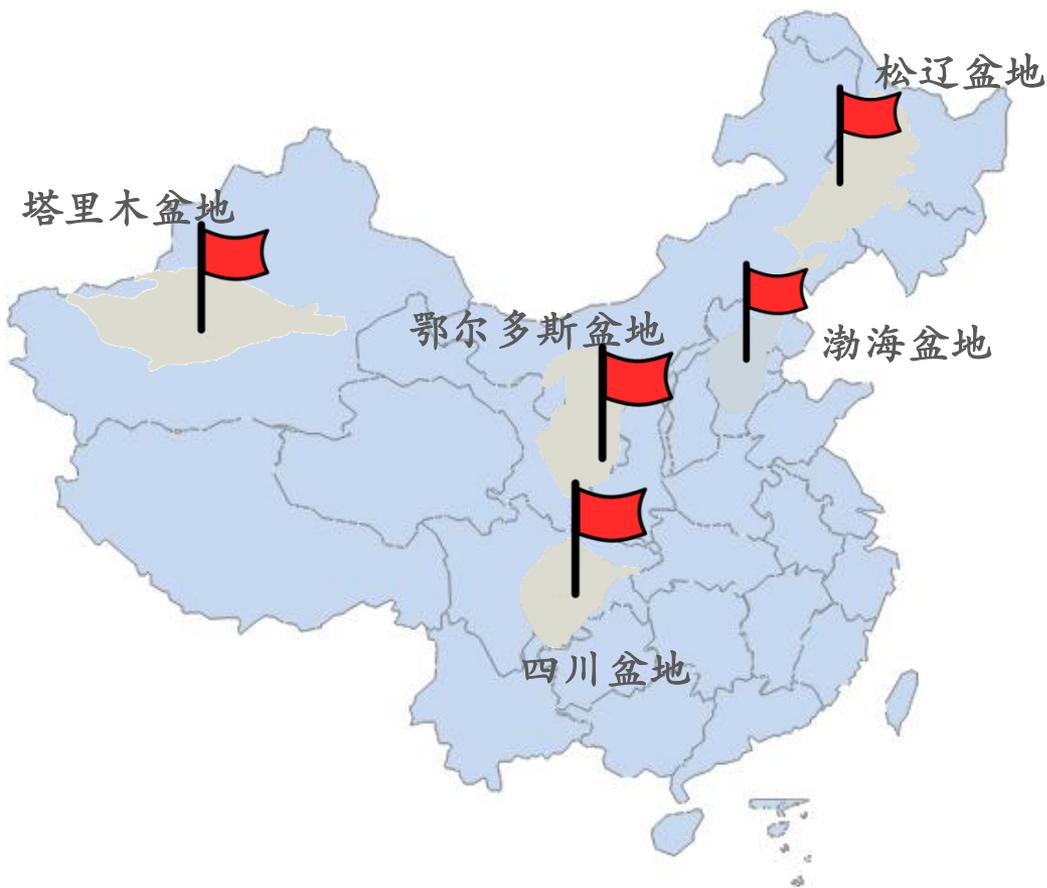


2012年天然气开发战略

- 继续围绕天然气的开发需求提供高端的一体化技术服务

国内天然气开发的重点市场

于2012年，安东石油将重点围绕天然气开发的几大盆地开展工作



- 常规气: 塔里木盆地、四川盆地、渤海盆地、松辽盆地
- 致密气: 鄂尔多斯盆地、四川盆地
- 非常规气: 鄂尔多斯盆地、四川盆地
- 地下储气库: 新疆、重庆、辽河等

海外市场概览

海外市场形势

- 中国投资者继续加强海外并购油气田资源，参与的投资主体更趋多元化

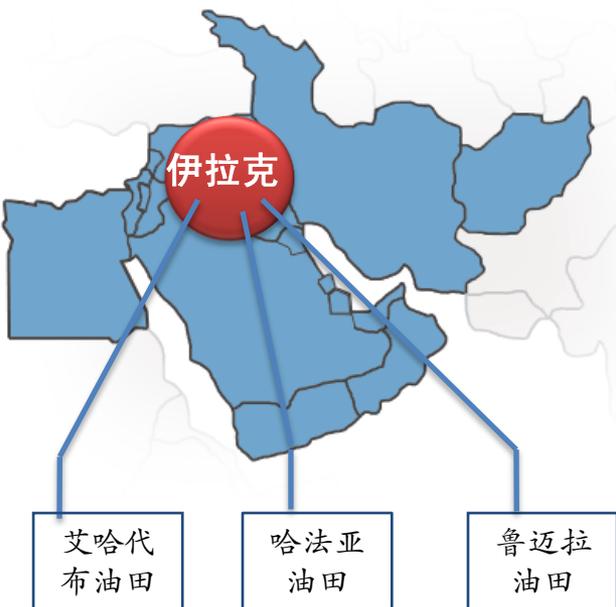


2012年海外战略

- 坚定不移执行“跟随式”战略，牢牢跟随中国投资者成为他们在海外市场的主要技术供应商
- 同时启动与国家石油公司的合作

海外重点市场

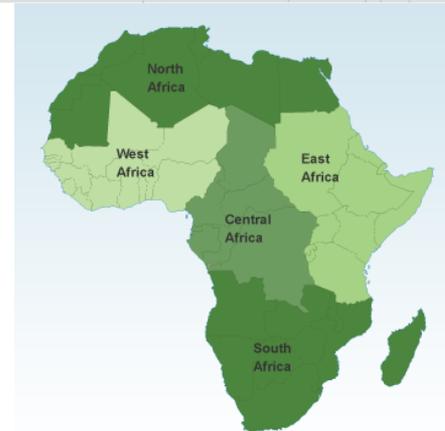
重点发展伊拉克



抢滩南美



巩固中亚、非洲

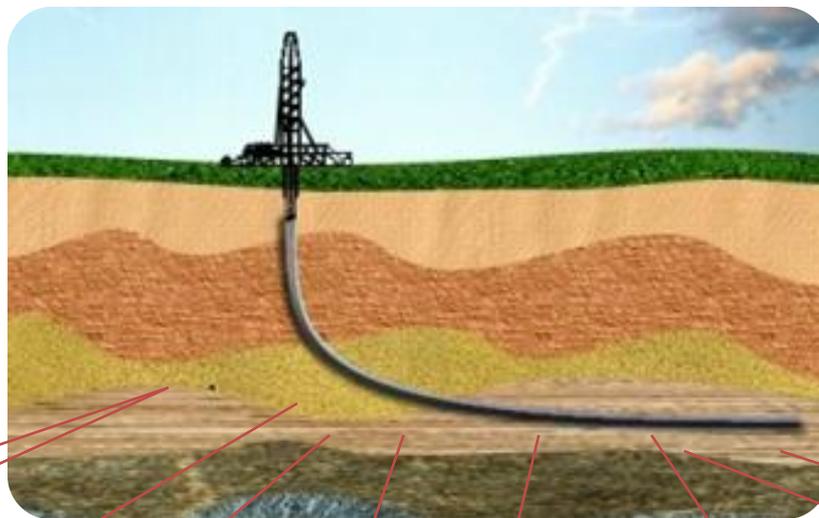


2012年产品战略重点



概览 - 提升一体化

一体化供应链



随钻录井

随钻测量

泥浆

筛管

砾石充填

智能完井

连续油管

分段压裂

采油

一体化产业链

各产业的产品发展重点

业务集群

产品发展重点

钻井

- 扩大定向井钻井服务能力
- 新增泥浆服务
- 积极引入第三方钻井队伍的战略合作

完井

- 于天津建设完井工具测试中心与集研发、测试、组装于一体化的产业基地
- 新增智能完井服务

井下

- 扩大水平井分段压裂应用
- 扩大连续油管服务和气密封检测服务能力
- 新增压裂泵送设备服务
- 建立陶粒供应能力和化学材料供应能力

管材

- 继续推进资本运作

2012年亮点服务

钻井集群



定向钻井

主攻市场: 塔里木盆地

主要应用: 高温高压

井下集群



水平井分段压裂

主攻市场: 鄂尔多斯盆地、
四川盆地

主要应用: 致密气、页岩气

井下集群



连续油管

主攻市场: 中东市场、四川
盆地、鄂尔多斯盆地

主要应用: 酸化、喷砂射
孔

2011年和以前是新服务，现已发展为2012年的亮点服务

新增服务及储备

2012年新增服务

- 泥浆服务
- 智能完井服务
- 压裂泵送服务

为将来做准备的新服务

- 构建与钻井队的战略合作，增强一体化钻井服务的内容
- 建设自主的国际化完井工具生产能力与品牌
- 建设陶粒、化学材料的供应能力

务求成为2013年及以后的亮点服务



A 安泰石油
Antonei

2012年服务能力建设战略

2012年服务能力建设重点

人才

- 坚持“人才先行”战略，先引进战略人才，再推动项目建设
- 持续扩大人才储备，成熟人才透过社会招聘以及团队引进、年轻人透过自主培养应届毕业生
- 一年分配约15%收入于人力资源

研发

- 加大实用技术的研发以及国外先进技术在国内应用的转换
- 持续推动自主化生产
- 继续重点发展休斯顿研发中心及国内的研究学院
- 一年分配约6%于研发开支

投资

- 自主投资: 定向井钻井、压裂泵送设备、泥浆服务、连续油管、一站式完井工具测试及组装基地等
- 海外基地: 哈法亚基地
- 加强收购兼并: 国内外产业链上的技术领先公司

2012年财务战略



提升盈利能力方案

	(相比与收入增幅的比较)
收入	保持收入的持续增长 ↑
经营成本	
材料及服务成本	加强控制材料采购成本 ↓
员工成本	维持
折旧与摊销	由于加大力度进行战略投资而略有上升 ↑
营业税及附加费	与收入同步增长
其他: 研发成本	维持
其他: 管理成本	提高效率, 降低管理成本 ↓
经营利润	
财务费用	主动调整财务杠杆 ↑
其他 (亏损) / 收入, 净额	改善合资企业经营及/或处置不良资产 ↓
除所得税前利润	
所得税费用	与收入同步增长
净利润	
股东应占净利润	

提升净资产回报率方案

改善运营资金管理

- 缩短应收款周转天数
- 缩短存货周转天数

适度利用财务杠杆

- 透过长期债务融资获得长期发展资本

加强核心资产投入

- 调配资金进行对未来发展的投资

提升净资产回报率



安东石油

2012年 - 力求进步、突破业绩