

概覽

本公司相信，以收益計算，本公司是中國領先的非國有陸上油田服務供應商之一。本公司在油井服務、鑽井服務、採油服務及基地服務提供高端等領域的油田服務和產品。本公司的產品及服務涵蓋油氣田壽命的各個階段。根據本公司委託的北京大學報告顯示，中國有1,200多家非國有油田服務供應商，合共約佔中國油田服務市場的10%。根據本公司二零零六年度的收益，本公司約佔分散的非國有油田服務市場的1.2%。於二零零四年至二零零六年，本公司股權持有人應佔純利按71.0%的複合年增長率增長。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，本公司的收益分別約人民幣80.1百萬元、人民幣149.2百萬元、人民幣247.0百萬元及人民幣174.0百萬元，本公司股權持有人應佔純利分別約人民幣26.2百萬元、人民幣43.8百萬元、人民幣76.7百萬元及人民幣42.4百萬元。

本公司的油井服務部門提供高端的陸上壓裂及酸化、防砂及固井服務。以所完成的油井作業次數及防砂篩管產能計算，本公司相信，本公司是中國主要的高端壓裂及酸化以及防砂服務供應商之一。本公司提供全面的解決方案，將先進的油井設計與高科技材料融為一體。本公司的解決方案針對在技術要求高的地質情況下增加油氣產量及延長油井壽命，無論是深層井、高壓井或水平井。除本公司自身的研發工作外，本公司亦與國際大型油田服務公司BJ Services按非獨家基準結成夥伴提供高端壓裂及酸化以及固井服務。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，油井服務分別約佔本公司總收益的1.6%、4.8%、7.1%及47.5%。

本公司的鑽井服務部門提供多種井下設備，包括鑽杆、加重鑽杆、鑽銼、油井套管及油管以及鑽杆檢測及焊接服務。根據本公司委託的北京大學報告，本公司是中國領先的鑽杆檢測服務供應商。本公司通過將成套服務(包括檢測及耐磨帶敷焊)與產品組合，藉以增加價值及獲取額外收益。本公司與北重(一家於中國註冊成立的鑽井設備製造商)於二零零七年五月訂立合資協議組建一間合資企業，以生產鑽銼及加重鑽杆。本公司預期該合資企業將能夠穩定及長期提供我們向客戶銷售的鑽銼及加重鑽杆。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，鑽井服務分別約佔本公司總收益的40.6%、45.6%、46.8%及30.7%。

本公司的採油服務部門向各油田提供生產設備及相關服務，重點在於延長腐蝕性及砂質條件下的設備使用壽命，提高生產能力並降低成本。本公司生產及銷售接箍、抽油杆及專用井下抽油泵，該等設備經久耐用且抗腐蝕。本公司計劃於二零零八年將服務拓展至油田水處理及油田增產的調剖堵水化學服務。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，採油服務分別約佔本公司總收益的16.6%、17.0%、18.9%及10.2%。

業 務

本公司的基地服務部門通過地區油田服務設施提供與油氣田生產活動有關的綜合現場服務，包括鑽杆租賃、塗層、機械維護及地面工程。本公司就提供該等服務和產品與塔里木盆地的主要客戶建立長期工作關係。本公司並計劃於中國其他具有可觀增長潛力的油氣生產地區建立類似的長期服務平台。截至二零零四年、二零零五年、二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，基地服務分別約佔本公司總收益的41.2%、32.6%、27.2%及11.6%。

本公司的大部分收益來自於按非獨家基準向中國三大國有油氣公司(即中石油、中石化及中海油)的下屬公司提供服務及銷售產品。由於其佔有市場主導地位，本公司與其他眾多非國有油田服務公司一樣，通常接受較長的付款期限。本公司繼續向該等公司提供服務，因為本公司相信其財務穩健。本公司的貿易應收款項周轉日於往績記錄期間一直增加。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，本公司的貿易應收款項周轉日分別為105天、135天、187天及213天。倘若本公司的貿易應收款項周轉日繼續增加，本公司管理現金流量的能力將會受損，這可能對本公司的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，本公司分別產生人民幣95.4百萬元及35.5百萬元的負經營現金流量。為更有效管理營運資金，本公司已成立由首席執行官擔任主席的特別委員會，成員包括本公司的首席財務官及各地區銷售辦事處的負責人。該委員會將於每月會議上檢討本公司的營運資金狀況並探討任何尚未解決的事宜。此外，本公司已為各銷售地區制定具體的收款目標，這是區域經理的主要表現基準，與區域負責人的薪酬及未來升遷直接掛鉤。本公司正與當地銀行磋商增加信貸限額，以滿足本公司未來的營運資金需求。本公司亦尋求將本公司部分或所有的可動用貿易應收款項進行抵押，以便在需要時取得額外的營運資金貸款。本公司亦正在研究讓售或出售部分貿易應數款項的可能性，從而縮短貿易應收款項的周期。本公司相信，由於本公司繼續擴充業務並提高品牌知名度，本公司尋求融資的能力亦會增強。

本公司截至二零零六年十二月三十一日止三個年度的三大客戶為中國石油天然氣股份有限公司、中國石油化工集團及中石油四川管理局。

本公司透過兩次私人配售籌集資金，其中於二零零六年八月十一日，母公司、Erdos、Chengwei、安東石油、Pro Development、Anton Management及羅林訂立一份認購協議，據此Erdos及Chengwei同意按認購價合共25,000,000美元(人民幣185,400,000元)認購母公司18,000,000股及7,000,000股A類優先股。於二零零七年六月十四日，母公司、Erdos、Chengwei、安東石油、Pro Development、Anton Management及羅林再次訂立認購協議，據此Erdos及Chengwei同意按認購價合共18,500,000美元(人民幣137,196,000元)認購母公司的7,000,000股及2,250,000股B類優先股。A類融資計劃的所得款項用於懷柔生產設施及直徑25英寸的套管生產廠的建設及裝備採購，以及用作本集團的一般營運資金。本公司擬將B類融資計劃的所得款項用於為懷柔生產設施購置設備及用作本集團的一般營運資金。

業 務

於二零零七年十一月，作為本公司對油井技術及防砂業務制定的整體發展策略的一部分，本公司收購海能海特(中國的防砂篩管製造商)的全部股權，代價約為人民幣149.0百萬元。

競爭優勢

本公司相信，本公司的成就和未來的前景都依賴於本公司具有的優勢，而所指的優勢，包括以下數項：

- 本公司是中國技術領先的非國有油田服務供應商。
- 本公司處於有利地位，可按具競爭力的價格向中國推出高技術產品及服務。
- 本公司處於有利地位成為中國油田服務行業的整合者。
- 本公司擁有完善的全國性銷售及服務網絡。
- 本公司擁有經驗豐富、穩定及具有創業精神的管理層團隊。

本公司是中國技術領先的非國有油田服務供應商

本公司在中國陸上油田服務行業的高端增值特定市場經營。本公司能夠提供廣泛的服務，而這些服務需要先進的科技及技術。本公司是國內領先的高溫高壓井壓裂服務供應商。本公司是榮獲中國人事部批准設立「博士後科研工作站」的唯一一家非國有油田服務供應商。博士後科研工作站是政府批准的聲譽卓著的全國性計劃的一部分，向認可機構(如本公司)指派經選定的博士後人員進行科技研究。本公司是中國陸上少數的高端壓裂及酸化服務供應商之一。此外，本公司於二零零四年以商業方式應用本公司的抗腐蝕塗層技術。此前，中國公司主要從海外進口塗層技術。本公司是中國唯一一家開發出Arnco認證的耐磨帶敷焊設備的公司。本公司相信，本公司比國內競爭對手擁有明顯更強的研發能力。本公司已通過其內部創新及掌握技術的能力展示其在推出新服務及產品方面的能力及良好的往績記錄。於二零零七年六月三十日，本公司已獲授43項專利，並有48項專利待辦理申請。請參閱「－研發」。

本公司處於有利地位，可按具競爭力的價格向中國推出高技術產品及服務

本公司相信，通過利用大量及具成本競爭力的國內勞動力，本公司作為服務供應商成本較國際競爭對手為低。許多國際油田服務供應商提供高端服務及產品，擁有卓越的研發能力，但經營成本高昂。本公司亦與國際油田服務商結成夥伴，以具競爭力的價格將高技

術產品及服務引進中國。此外，與國際油田服務供應商相比，本公司相信，本公司更加了解中國的地質狀況以及中國油氣生產商的業務策略。因此，我們能夠更加準確地預計及滿足中國油氣生產商的需求，從而指導我們的研發工作。本公司處於有利地位，以服務於對高技術油田產品及服務的需求日益提高的相對未開發的國內市場。

本公司處於有利地位成為中國油田服務行業的整合者

本公司相信，中國的陸上油田服務行業分散，可能出現進一步整合。本公司的經營及融資能力令本公司在收購其他非國有公司方面處於有利地位，從而擴大本公司的規模以及拓展本公司的產品及服務範圍。本公司設有專責部門，專注於評估可能進行的收購，以及擁有具創業精神的管理團隊及全國性行業網絡。此外，由於本公司在各類油田服務方面的專長，本公司能夠物色專注當地或產品的收購目標，並通過改良及／或銷售收購目標的產品以更好地迎合國內油田服務市場的需要，從而實現更大價值。特別是，本公司將產品與服務結合的經營方式（正如本公司的鑽井服務部門那樣）讓本公司可享有整合新收購的製造設施與現有服務所帶來的協同效益。收購海能海特及與北重組建合資公司乃本公司成功實施收購策略的近期例證。

本公司擁有完善的全國性銷售及服務網絡

本公司是中國為數不多擁有完善的全國性銷售及服務網絡的非國有油田服務公司之一，在中國各主要石油生產地區設有12個銷售辦事處。本公司相信，擁有全國性網絡十分必要，而這種網絡對國內及國際競爭對手進軍中國油田服務市場構成相當高的進入門檻。本公司的銷售及服務團隊由許多高學歷及經驗豐富的人員組成，其中大部分曾任職於中國三大國營油氣公司之一。這些人員能夠了解客戶需求、提供可行的解決方案並推動新產品及服務的開發，本公司因此佔有受惠於銷售團隊的專長及經驗的優勢。本公司已與許多客戶建立長期的戰略關係，包括（在若干情況下）訂立長期的產品及服務協議。

本公司擁有經驗豐富、穩定及具有創業精神的管理團隊

本公司的高級管理人員經驗豐富，曾擔任中石化、中石油、哈里伯頓及業內其他大型企業的行政職位。本公司所有高級管理人員已取得碩士學位或更高學歷。通過建立秉持創業精神的企業文化及設立具吸引力的僱員薪酬計劃，本公司已創立並維持一支穩定的管理團隊。儘管業內對合資格及經驗豐富的人員的需求競爭激烈，自本公司成立以來直至最後實際可行日期，本公司的核心管理及技術人員並無變動。本公司的管理團隊已顯示出其在推出新產品及服務並擴大本公司市場規模方面的能力及成績。因此，於截至二零零六年十二月三十一日止三個年度，本公司股權持有人應佔純利的複合年增長率約為71.0%。有關董事及高級管理層的學歷及相關經驗詳情，請參閱「董事與高級管理層」。

業務策略

本公司希望通過實施一站式服務策略，成為中國領先的油田服務公司，特別專注於初步瞄準高速增長的勘探及生產地區的高技術服務及產品。本公司實施的策略包含以下方面：

拓展本公司的產品及服務規模及範圍

本公司有意通過研發、國際合作、拓展至高端及高利潤產品並專注於利用現有產品的服務項目，進一步擴大全線業務的產品及服務規模及範圍。例如：

- 在油井服務方面，本公司將購入壓裂及連續油管設備，並建立一支專責工程及建造團隊。
- 在鑽井服務方面，本公司將首先通過擴大鑽鉞及加重鑽杆產能、增加鑽杆租賃的業務量，然後擴大鑽井設備的檢測服務以集中於利潤較高的服務。此外，本公司計劃提供鑽孔擴大服務及鑽井工程服務。
- 在採油服務方面，本公司計劃擴大高端油田生產設備的產能。同時，本公司計劃開發及提供油田水處理及調剖堵水化學服務。
- 在基地服務方面，本公司將為現有基地開發新產品及服務，並在具有可觀長遠增長潛力的地區建立新基地。
- 本公司計劃建立製造中心及研發中心以促進本公司的未來發展。

通過結合內部增長和選擇性收購保持本公司的迅速增長

就本公司現有的產品及服務而言，本公司擬主要集中於內部增長，輔以選擇性收購。本公司計劃通過選擇性收購增強本公司的製造能力，以盡量減少對第三方供應的依賴。為取得更大的內部增長，本公司計劃擴大本公司營運規模及服務範圍。本公司相信，本公司的現有及經擴大的基地服務部門將為本公司提供把握交叉銷售商機的增長平台。本公司亦將通過收購開發新的產品及服務系列，主要集中於目標業務範圍內具有良好往績記錄及能力的公司。本公司的收購對象以其他國內非國有公司為主。本公司亦會考慮國外的收購機會，藉以增強本公司的技術能力。在評估潛在收購目標時，本公司會考慮以下方面：(i)該項投資可能產生的潛在協同效益；(ii)潛在目標當前的獲利能力；(iii)市場規模及增長潛力；(iv)潛在目標在市場上的競爭地位；及(v)潛在目標的現有技術及產品的質量。目前，本公司並無與任何具體收購目標進行談判。

進一步增強本公司的銷售及服務平台

本公司現時擁有中國油田服務行業內龐大的銷售及服務網絡，並有意通過繼續在中國境內的重點油氣生產區建立更多現場服務基地，進一步增強本公司的全國性網絡，將此優勢保持下去。本公司相信，透過設立該等地區性油田服務設施，本公司將能夠對客戶的需求作出快速回應，並因而加強本公司在油田服務行業的競爭地位。一如既往，本公司相信本公司將能夠通過一支能提供切合客戶需要的領域解決方案的團隊，繼續取得長期合約並與客戶建立長遠關係。本公司將繼續招募具有豐富行業經驗的人士。本公司亦計劃在中東及北美擴大本公司產品及服務的營銷平台。本公司擬於未來兩年內將本公司的銷售團隊擴大至100至150人左右。

保持技術領先地位

本公司將繼續在研發設施方面作出投資及招聘合資格人員，以保持本公司在國內油田服務行業的技術領先地位。本公司將使用全球發售的部分所得款項淨額於二零零八年底前在北京市郊懷柔建立新的研發中心。懷柔研究中心將位於本公司在懷柔正在建造的更龐大製造設施。本公司計劃利用博士後科研工作站繼續吸引高素質人才加入安東石油研究所。本公司計劃在適當情況下與國際公司合作，引入更多技術力量。本公司將繼續集中開發及提供解決方案，提高客戶的產量並降低其成本。本公司的主要研究重點包括防砂及固井等油井服務及提高採收率的增產技術。

產品及服務

油田服務流程概覽

本公司在中國陸上勘探及生產市場銷售及提供多種油田服務及產品。本公司在油氣勘探及生產過程的各階段向客戶提供服務及產品。油氣生產過程的第一步是勘探(包括鑽勘探井)，若進行商業化油氣開發，則下一步便是鑽生產(開發)井、完井，最後才是實際生產過程。本公司提供的服務及產品包括油井服務、鑽井服務、採油服務及基地服務。本公司將服務與產品銷售相結合，為客戶增添價值及獲取更高的收益及利潤。此外，本公司能夠在

業 務

鑽井、完井及生產過程向同一客戶提供配套產品及服務。下圖概括貫穿與本公司的產品有關的勘探及生產過程的油井壽命：



鑽井。油氣田的勘探及生產階段均須要鑽井。鑽杆及鑽鉞將鑽機的轉動系統連接井下鑽頭，是鑽井過程中必不可少的工具。鑽井旋轉動能通過鑽杆傳導給鑽頭，使鑽頭可穿透堅硬岩層，深度通常在1千米到7千米。鑽井設備(如鑽杆及鑽鉞)通常須承受大量井下摩擦、高溫及高壓，容易損壞或腐蝕並迅速磨損。因此，鑽杆必須經過定期嚴格檢驗、檢測及保養，以確保鑽井工作不會因鑽具質量問題而延誤或受到阻礙。

鑽井時將可能須將套管插入油井，視乎地質狀況及油井設計而定。套管包括事先設計及連接好的鋼管(寬度與規劃的井壁相當若)，通常由地面插入目標氣儲層，用於保持井下壓力及防止液體流失。一旦安置好套管，即將較窄的油管插入套管直至儲油氣層，用作油氣流導管，並須先進行流量測試而後方可生產。本公司的鑽井服務部門在勘探及生產過程的這個階段向鑽井公司提供產品及配套服務。

完井。隨著鑽井深入及油井深度增加，井壁必須通過固井加以支撐。固井包括在套管和井壁之間注入水泥漿，以防止井壁在壓力下崩塌。固井的設計必須考慮油井的具體地質要求，包括其壓力、氣體含量及溫度。一旦對油氣儲層進行測試及確定油田可供商業開發，已鑽探的油井須進行完井，以進行最佳的商業生產。油井的產油區位於油氣儲集層

內，運用多項技術進行處理，該等技術包括儲油岩石的射孔、酸化及壓裂，從而盡量提升油井的產油率。對於中國常見的產油砂石儲集層，須設計防砂篩管並將其插入產油區，以盡量延長油井的開採期。本公司的油井服務部門在開發過程中提供該等產品及配套服務，服務對象為水平井、深層井及高溫高壓井等「高端」或複雜油井。

採油。一旦完成固井及地面設備準備就緒，即可開始進行商業石油生產。許多油井(尤其是陸上油井)通常須要在地面安裝機械泵及井下泵，將石油通過吸油過程吸到地面。本公司的採油服務部門在此生產過程期間向勘探及生產企業提供經久耐用、抗腐蝕的採油設備及配套服務。

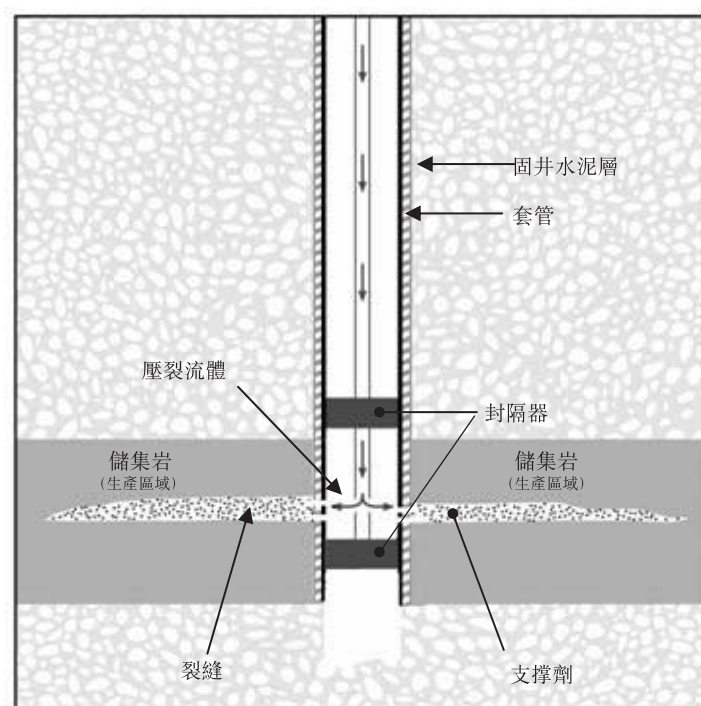
為保持其油井及整塊油田的生產力，需要多項維護工作來延長產油的油氣田的壽命。這項維護工作包括修井、洗井、油井的再次壓裂、再次酸化以及地面油氣管及其他設備的鋪設、檢測及保養。油井產生的水須進行水處理並重新注水，這是盡量增加產油量的必要步驟。本公司的基地服務部門在此生產過程期間向油氣勘探及生產企業提供許多該等服務。

油井服務

本公司向客戶提供高端的壓裂及酸化服務、防砂服務及固井服務，主要針對技術要求嚴格的地質狀況，如高壓氣井、深層井及水平井，以幫助陸上油氣公司提高產量、加快產出、提高回採率、延長油井壽命。本公司專注於這一高端市場的原因在於本公司自信比國內競爭對手擁有該等油井所需的技術優勢。本公司的油井服務主要包括油井壓裂及酸化服務以及防砂服務。從今年起，本公司亦提供固井及相關井下工具服務。由於對技術要求嚴格的井況的服務需求龐大，以及中國缺乏像本公司這樣能夠在該領域提供廣泛服務的高技術油田服務公司，故此本公司的油井服務部門取得顯著增長。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月，來自油井服務的收入分別約人民幣1.3百萬元、人民幣7.2百萬元、人民幣17.6百萬元及人民幣82.7百萬元。

油井壓裂酸化。油井壓裂與酸化於完井階段進行，通過產生或擴大岩層內的現有裂縫及開裂，盡量提升油氣生產率，從而增加較緊密儲油岩層的油氣產量和回採率。本公司採用地面壓裂車進行壓裂，而壓裂車則將壓裂液或特別設計的推進劑在高壓下泵入儲油岩層。儲油岩層的酸化清洗並溶解儲油岩層的表面，增加表面面積，從而增加油氣生產率。

繼壓裂之後，即用砂礫或支撐劑（即用於填充並使裂縫保持在高壓狀態下的小型人造顆粒）填充裂縫及開裂。鑒於其耐用性及抗腐蝕性，本公司使用陶瓷顆粒進行充填。下圖說明油井壓裂及酸化的基本過程。

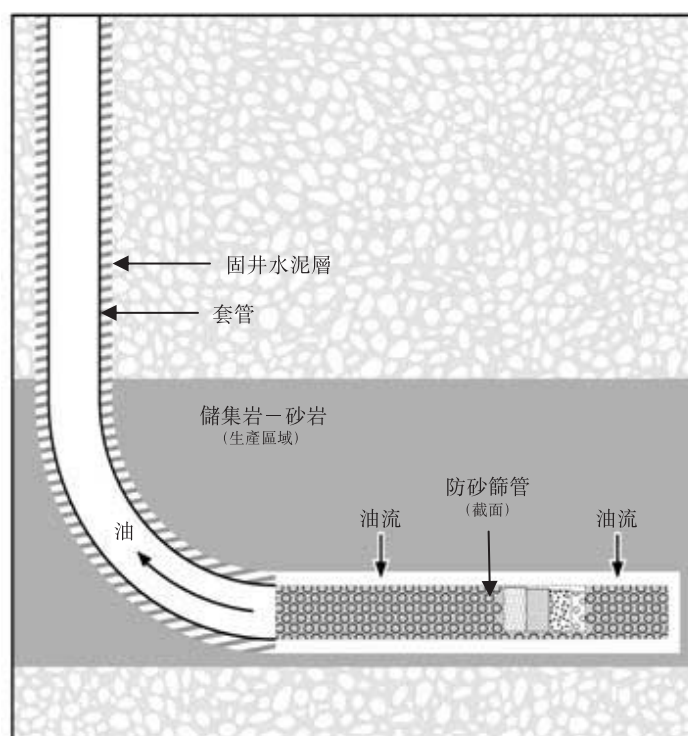


附註：僅供說明，並不符合比例。

本公司以高端項目（包括深層井、高溫高壓井及低滲透性油氣藏內的油氣井）為目標。深層井一般具有非常苛刻的地質條件（如高溫高壓）。中國境內能夠承接該等油井壓裂及酸化作業的服務供應商僅屬少數，這主要是因為相關工具的材料及技術設計以及對深層井採用壓裂及酸化技術的要求十分嚴格。中國每年鑽16,000多口井，其中大部分為需要高端壓裂及酸化服務的深層井及高溫高壓井。

本公司是中國陸上少數的高端壓裂及酸化服務供應商之一。於二零零六年，本公司完成兩項油井作業項目，而於二零零七年至最後實際可行日期止，本公司完成了24項油井作業項目。本公司就其多項油井服務（包括高端壓裂及，酸化服務）與主要國際油田服務公司按非獨家基準合作。例如，本公司與BJ Services合作，由其提供先進壓裂液及相關專業技術，而本公司則提供已經設立的營銷網絡、人員配備及當地地質知識相結合。透過上述合作安排，本公司能夠以低於在中國營運的其他國際油田服務供應商的成本提供高端服務。本公司目前與其國際夥伴聯合提供壓裂服務，而本公司的客戶則為該等作業提供壓裂車及相關設備。本公司計劃透過長期租賃或購買的方式購置壓裂車，以支持擴充本公司的壓裂服務。

油井防砂。油井防砂是一項為了防止儲層內的砂石進入油氣生產通道的一項技術。此技術旨在盡量減少砂石堆積造成的停產，從而盡量提升油氣井的產量並延長其生產壽命。油井防砂對水平井及分枝井尤其必要。本公司相信，由於中國的儲層岩以砂岩為主，並且採用先進水平井開採的油井數目快速增加，因此中國市場對油井防砂服務及產品的需求巨大。本公司尤其相信本公司的油井防砂業務的發展潛力巨大，因為根據本公司委託的北京大學報告，預期中石油為了提高其產油率，每年完成鑽水平井的數量將多於600口。該等水平井中大部分需要防砂服務。下圖說明油井防砂的基本過程。

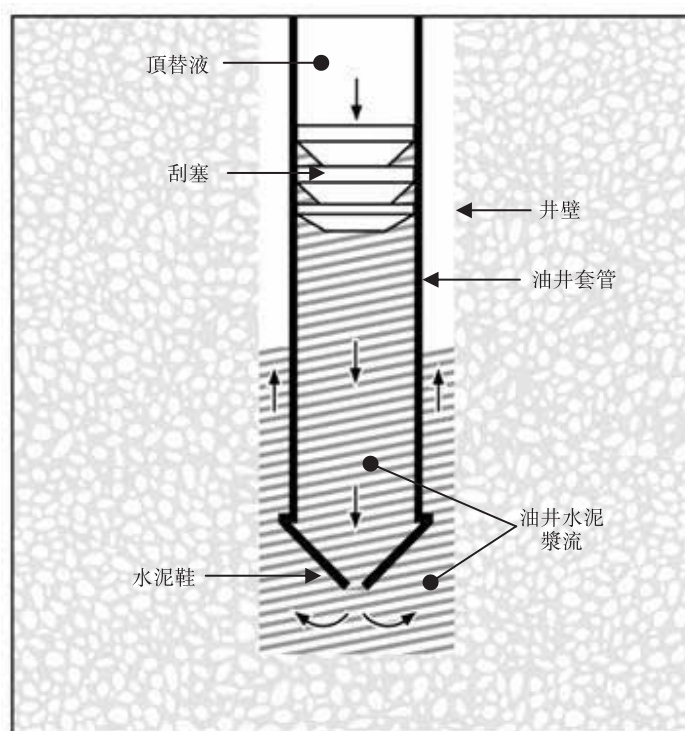


附註：僅供說明，並不符合比例。

本公司專利的防砂篩管在冀東、克拉瑪依、勝利、華北及吉林盆地廣泛使用。自本公司於二零零六年開始提供油井防砂產品的設計安裝服務以來，本公司的防砂業務已取得顯著增長。於二零零六年，本公司的油井防砂篩管安裝總長度約達343米，而於二零零七年首六個月，本公司的油井防砂篩管安裝總長度約達16,800米。作為本公司油井砂控業務整體發展策略的一部分，於二零零七年十月，本公司訂立協議，以約人民幣149.0百萬元的代價收購一間中國的防砂篩管製造商海能海特的全部股權。該收購將令本公司防砂篩管的產能每年最少提高100,000米。海能海特於截至二零零七年十月三十一日止十個月售出約103,500米的防砂篩管。

業 務

固井及井下工具服務。由於油井隨著鑽井深入而逐步加深，故須要進行固井，以鞏固套管周圍的井壁，並防止其在高壓狀態下崩塌。固井涉及在套管及井壁之間注入一層水泥，同時使用特別設計和經選擇的井下固井工具，如尾管懸掛器和封隔器。固井一般在鑽井過程的不同階段進行，並且不同深度的油井對固井的次數及類型的不同。下圖說明固井的基本過程。



附註：僅供說明，並不符合比例。

本公司的固井服務包括固井作業服務及玻璃氣泡固井服務。本公司正在發展針對高端油井項目的固井業務，一般包括高溫高壓油氣井以及天然富含高濃度硫化氫及二氧化碳腐蝕氣體的油井。該等項目的固井工作對技術、設計及專門技術的要求更嚴格。本公司擁有資深鑽井行業專家團隊，彼等在此方面擁有多年經驗，使本公司能向客戶提供最優質的固井解決方案及高技術井下工具。目前中國並無適合應用於上述較惡劣環境的井上工具和產品，必須自國外進口。本公司與一家主要國際油田服務公司按非獨家基準合作獲取高端固井作業的固井設計。憑藉本公司的優質及高技術固井方法及工具，經過加固的井壁的使用壽命可以顯著延長。於二零零七年首六個月，本公司為五口油井提供了玻璃氣泡固井服務，並計劃在二零零七年下半年與本公司的國際合作夥伴一起啟動高端固井作業。

業 務

短期而言，本公司預期進軍中國東北市場，並專注於本公司在富含二氧化碳天然氣井的作業能力。長遠而言，本公司計劃進軍深層井、水平井市場，尤其是天然氣生產更加活躍的四川盆地、塔里木盆地、鄂爾多斯盆地及渤海灣地區。

鑽井服務

本公司為石油勘探及生產鑽探提供鑽井服務。本公司的產品及服務包括銷售鑽杆、鑽鋌及加重鑽杆、套管、油管及相關增值服務(包括鑽杆檢測及耐磨帶敷焊)。於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，來自鑽井服務的收益分別約人民幣32.5百萬元、人民幣68.0百萬元、人民幣115.5百萬元及人民幣53.3百萬元。本公司的主要鑽井服務如下：

鑽杆、鑽鋌及加重鑽杆：本公司製造及銷售鑽杆、加重鑽杆及鑽鋌，並向客戶提供相關的服務。本公司於截至二零零六年十二月三十一日止年度出售約1,169噸鑽杆和4支鑽鋌及加重鑽杆。本公司於截至二零零七年六月三十日止六個月已售出約300噸鑽杆及290支加重鑽杆。為了及時滿足不斷增長的需求，本公司提前六至十二個月訂購鑽杆。此外，本公司於二零零七年五月與北重(一家於中國註冊成立的鑽井設備製造商)簽訂協議(「合資企業協議」)，建立一家合資企業(「該合資企業」)，利用北重的現有設施自行生產鑽鋌及加重鑽杆。本公司作出與北重成立合資企業的決定的主要因素為：(i)北重的產品質量及彼等與供應商及客戶建立的關係；(ii)本公司能夠利用北重的專業知識(尤其鑽鋌及加重鑽杆)；(iii)由於合資企業協議規定，在將產品向其他人士銷售之前，該合資企業必須首先滿足本公司的需求，故成立該合資企業能向本公司提供穩定及長期的鑽井工具、鑽鋌及加重鑽杆的供應；及(iv)本公司將不再須向多家質量參差的鑽鋌及加重鑽杆供應商進行採購，故將享有更大的成本效益及管理便利。

根據合資企業協議，北重將以資產方式出資，而本公司將以現金方式出資。北重亦承諾協助建立該合資企業的製造業務，並同意提供其製造設施以供該合資企業在籌備期間使用，以便使該合資企業能夠盡快投產。合資企業雙方將各自持有該合資企業50%的權益，並有權分享該合資企業利潤的50%。根據合資協議，該合資企業須優先考慮滿足本集團對鑽鋌及加重鑽杆的需求。本公司亦計劃於二零零八年將該合資企業的每年產能擴大至約12,000支鑽鋌及加重鑽杆。

套管及油管：本公司於鑽井作業時設計並生產安裝套管及油管用於油氣生產。套管包括預先設計及連接好的鋼管(寬度與規劃的井壁相若)，通常由地面插入安裝至目標儲層，用於保持井下壓力及防止液體流失。套管安裝完成後，即安裝較窄的油管，以使油氣流向

業 務

地面。本公司是中國三家有能力生產20英寸直徑以上套管的主要生產商之一。本公司的生產綫是華西地區最大的套管生產綫，已準備就緒為中亞不斷擴大的市場提供服務。本公司亦於油井投產時維修客戶現有的套管、鋼管及裝置。本公司於二零零六年銷售了約502噸套管及油管，而本公司於二零零七年首六個月已售出804噸套管及油管。

配套工具及服務：本公司為鑽井公司提供鑽杆的檢測及耐磨帶敷焊服務、加重鑽杆、鑽鋌、其他鑽井工具、焊接機及震擊器，並提供維護服務。本公司亦從事耐磨帶焊接設備生產、銷售及焊芯材料供應。截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，本公司來自提供配套工具及服務的收益分別約為人民幣37.7百萬元及人民幣21.3百萬元。

本公司的檢測服務運用多項技術(包括超聲波及磁粉)找出已使用的鑽杆及鑽鋌中的磨損或其他缺陷，從而充分評估其工作狀況，確保鑽油期間的安全使用。其他大部分國內油田服務供應商提供的檢測服務通常僅使用一種技術，其檢測結果通常遠不如本公司的檢測結果全面。

本公司的耐磨帶敷焊服務運用本公司的專利耐磨帶敷焊機器，將一種特殊材料用於與油井套管接觸的鑽杆部分，以保護鑽頭及油井套管並延長其使用壽命。中國普遍使用的耐磨帶敷焊技術及材料原本只保護鑽頭，而並無保護套管。憑藉本公司的專利耐磨帶敷焊機器及先進的敷焊技術，本公司被公認為是中國優質的耐磨帶敷焊服務供應商。請參閱「一研發」。

採油服務

本公司面向油田製造用於採油的生產設備並提供相關服務，專注於延長設備在腐蝕性及砂質狀況下的壽命，提高產能並降低成本。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，來自該等產品及服務的收益分別約人民幣13.2百萬元、人民幣25.3百萬元、人民幣46.7百萬元及人民幣17.8百萬元。

本公司製造並銷售防腐耐用接箍、抽油杆及專用的井下抽油泵。儘管本公司的成本普遍高於其他國內生產商，但是由於本公司的產品在防腐及耐用性能方面具備的優勢，故能獲取較高價格。例如，本公司的AOC特種合金及陶瓷泵大幅延長產品的使用壽命。與同類產品相比，本公司產品通常擁有更長的使用壽命，從而降低了本公司客戶與採購替換設備及維修設備有關的成本。截至二零零六年十二月三十一日止年度，本公司約銷售460台井泵、139,480套接箍及3,697根合金塗層抽油杆，而本公司於截至二零零七年六月三十日止六個月則售出約54台井泵、38,561套接箍及4,073根合金塗層抽油杆。

基地服務

本公司的基地服務包括於油氣田開採作業期間向大型油氣生產地區或基地提供全面的現場服務。本公司的主要服務包括鑽杆租賃、塗層、機械維護及地面工程。本公司亦提供鑽井工具及油管的檢測、維修及塗層服務，以及耐磨帶敷焊服務。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，來自該等服務的收益分別約人民幣33.0百萬元、人民幣48.7百萬元、人民幣67.1百萬元及人民幣20.2百萬元。儘管從二零零四年至二零零六年來自基地服務的收益有所增加，但是佔本公司總收益的比例有所下降，此乃因本公司其他業務部門的增長於上述期間增長較快，令本公司的總收益的增長率遠高於基地服務的收益增長率所致。有關本公司收益的詳情，請參閱「財務資料—主要收益表項目—收益」。

本公司的塗層服務運用防腐及耐磨材料對產油過程中使用的杆和管(包括鑽杆、油管及套管)的內層進行塗層，以提升其性能。在中國，塗層服務供不應求。本公司通過新疆維吾爾自治區的設施生產塗層材料，能夠根據不同油田的腐蝕性狀況提供量身定製的塗層服務。請參閱「研發」。

本公司的油管維修技術包括清除管內銹跡及拋光管外表面。該項技術能夠減少因使用螺旋刀片手工修理而通常導致的管錐螺紋與油管理體之間連接處出現的損壞。本公司相信本公司的技術(部分已獲專利)是業內最先進的技術之一。請參閱「研發」。

本公司於新疆維吾爾自治區策略性地推出基地服務，該地區石油豐富但是工業化程度不高，本公司已於鄰近大型地區油氣生產基地建立基地服務平台。本公司在當地的據點及及時的服務使本公司與當地主要客戶，如中國石油天氣氣集團公司建立穩固的長期業務關係。本公司向本公司客戶提供鑽井工具及油井管道的檢測維修及塗層以及耐磨帶敷焊等各種基地服務，據此，本公司能夠獲取關於當地客戶的潛在需求及地區趨勢的第一手資料，是本公司能夠提供得到市場良好反應的新產品及服務的關鍵。自二零零二年起，本公司一直向塔里木盆地的一位主要客戶提供基地服務。於二零零五年，本公司與該客戶簽訂為期6年的獨家合約提供相同範疇的若干類別套管。目前，本公司是中國西北地區提供鑽杆及油管塗層服務為數不多的油田服務公司之一。

憑借本公司在新疆維吾爾自治區的經驗，本公司擬在西北、東北、華北及西南地區建立涵蓋生產設備、服務設施、原料存儲設施及服務人員的油田服務設施。上述服務平台將建造在油田附近，以便我們能夠快速有效地回應本公司客戶的現場需求。本公司亦擬在本公司經營所在其他地區與其他客戶訂立長期合約安排。長期合約安排乃指本公司與客戶訂立為期至少一年的產品及／或服務供應協議。本公司主要的拓展重點為新開發的油田，在

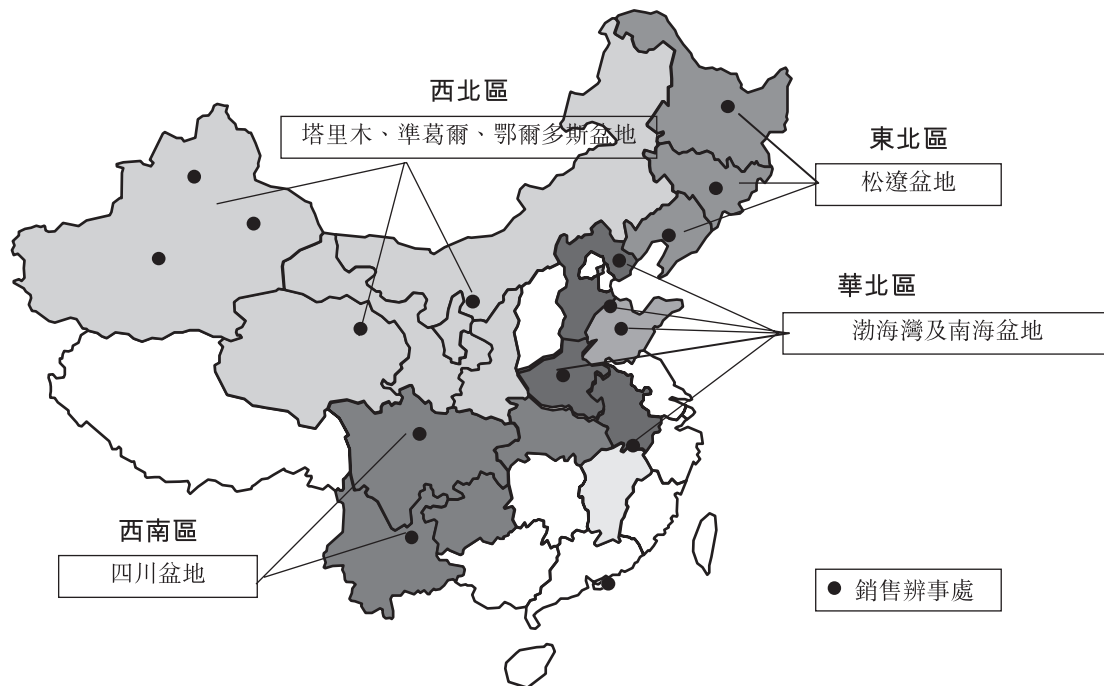
業 務

該等油田，油氣生產商寧可將其服務需要外判予服務供應商(如本公司)。本公司已在陝西建立新的服務平台，預計將提供基地服務，同時計劃在開發活躍的四川盆地及渤海灣地區提供基地服務。

銷售及營銷

本公司的銷售網絡遍佈全國，覆蓋主要的油田和多個具開採價值的勘探地區。根據本公司委託的北京大學報告，二零零六年中國油田服務行業的總市場規模約261億美元(人民幣1,936億元)。預計在未來5年內將會增逾一倍(以收益計算)至521億美元(人民幣3,864億元)，以跟上上游勘探及生產行業的增長。本公司相信，本公司佔據有利地位受惠於此增長。本公司亦計劃於未來兩年內在中東及北美建立國際銷售點。目前，本公司將銷售網絡分為1個國際部和4個區域性分區。本公司的4個區域性分區包括西北、西南、東北和華北地區。廣泛的覆蓋範圍使本公司能夠為中國所有大型油田提供服務。

下圖載列本公司遍佈全國的銷售及服務網絡：



業 務

下表載列於所示期間國內不同地區的收益貢獻：

地區	截至十二月三十一日止年度			截至 二零零七年 六月三十日 止六個月
	二零零四年	二零零五年	二零零六年	
華北地區	25.4%	25.5%	24.5%	8.9%
西北地區	49.0%	54.0%	46.0%	51.7%
東北地區	5.7%	10.9%	8.4%	14.0%
西南地區	19.9%	9.6%	21.0%	24.3%

截至最後實際可行日期，本公司的銷售團隊共有70人，其中擁有碩士、博士學位以及油氣行業專業學歷的人員共39人。石油行業的客戶數目相對較少，而各個客戶均具備高度技術化及專門化的行業知識。因而，本公司銷售及營銷工作能否成功主要視乎本公司銷售及營銷人員對本公司所處行業所獨有的技術及專門概念的理解及表述能力。因此，該行業的參與者並不依賴大量傳統零售業的銷售人員來推廣本公司的產品及服務。本公司銷售部門的70人與客戶直接接觸及聯絡，而本公司總部人員則提供技術及其他與客戶有關的支援服務。本公司相信集合眾多業內專家令本公司具備銷售及營銷優勢，尤其是在向客戶解釋本公司的產品及服務的技術層面以及瞭解及預見客戶需求方面。本公司認為，本公司銷售及營銷業務的人員數目符合行業慣例，而本公司將繼續評估及調整本公司銷售團隊的人數，以滿足業務需要。

本公司採取矩陣營銷制度，事業部的銷售人員和地區銷售辦事處的銷售人員協力工作。在此制度下，事業部負責開發及推廣新產品及服務，而地區銷售團隊則處理與客戶的長期關係。通過此種整合方法，事業部可根據客戶的具體需求量身定做產品及服務，從而加強地區銷售團隊與客戶之間的關係。

中國三大國有油氣生產商佔據中國油氣行業的絕大部分。與其他油田服務提供商一樣，本公司的大部分業務依賴三大國有油氣生產商。本公司通常並無與三大國有油氣生產商訂立長期合約。為了拓展本公司的客戶網，本公司尋求開拓海外市場，以及中國較小油田或邊際油田（該等油田相對而言尚未開發，故向小型油氣勘探及生產公司提供了機遇）的業務機遇。由於本公司的服務質量及聲譽已經提高，本公司亦一直能夠在新疆及其他地區獲取客戶的長期合約，而在其他地區所獲取的合約正日益增多。本公司相信，國際及非國有油田服務公司的市場份額日漸增加。根據委託編撰的北京大學研究報告，國際及非國有油田服務公司二零零六年的總市場份額按收益計算僅約為15.0%。本公司相信，本公司佔據有利地位從此一發展中受益。

業 務

下表列示往績記錄期間向三大國有油氣生產商各自銷售產品帶來的收益百分比。

	截至十二月三十一日止年度			截至 二零零七年 六月三十日 止六個月
	二零零四年	二零零五年	二零零六年	
中石油	42.8%	45.2%	69.4%	76.8%
中石化	23.0%	28.2%	16.0%	6.4%
中海油	2.2%	2.3%	0.7%	2.3%

截至二零零四年、二零零五年、二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，本公司的五大客戶分別約佔本公司收益的64.1%、58.1%、70.2%及70.3%。本公司的最大客戶同期分別約佔本公司收益的27%、26%、35%及35%。本公司亦在不同地區經營業務，截至二零零六年十二月三十一日止年度，西北、西南、東北及華北地區分別約佔本公司收益額的46.0%、20.9%、8.4%及24.5%。持有本公司已發行股本5%以上的股東、董事及彼等的聯繫人概無持有本公司五大客戶任何權益。

本公司和多個重點地區的客戶建立長遠業務關係，為公司長期發展提供了有力的保障。例如，本公司自二零零二年起在塔里木盆地提供基地服務並將服務擴展至四川及冀東盆地。於二零零五年，本公司與塔里木盆地的一名主要客戶（一間中國國有石油公司）簽署一份為期六年的獨家合約，以提供若干類別的套管。

有關本公司四個業務部門各自的收益確認政策，請參閱「財務資料—關鍵會計政策」一節中所述本公司銷售貨品及服務的會計政策。根據本公司規管保證的政策，倘若：(i)本集團因過往事件須承擔現有的法律或推定責任；(ii)履行有關責任可能導致資源流出；及(iii)有關金額已可靠地作出估計，本集團即就退貨及有問題產品作出撥備。由於往績記錄期間並無發生任何退貨或保證或有問題產品索償，故此並無作出此類撥備。

本公司擬通過業內的油氣期刊、雜誌介紹行業相關問題的解決方案和供業內人士參加的展覽會，進一步提高「安東石油」的品牌知名度。

研究及開發

本公司視研發為本公司的主要優勢之一，亦是讓本公司成為一家高增長、高技術油田服務公司的重要因素。本公司從事以提升現有產品及服務質素為主的研究及開發活動、設計專門產品以滿足客戶的具體需求以及開發新產品、處理程序及服務。

業 務

安東研究院負責進行研究計劃，事業部的研究人員則按照客戶需求確定他們的研究範圍。截至二零零七年六月三十日，本公司共有100多名研發人員，當中40人持有碩士學位或更高學歷。截至最後實際可行日期，本公司已獲43項專利、48項待批專利及54項專有技術。

本公司與國內著名學術和研究機構建立了合作關係。在建立此關係之前，本公司通常先確定本公司意欲承接項目的種類。在選定項目後，本公司將挑選適合的學術或研究機構建立合作關係並啟動相關的研究及測試。本公司其後將安排支付有關機構的研究設施及人員的使用費用。

本公司在學術及研究機構使用研究及測試設施通常有兩種費用安排：(i)研究人員的勞務／服務費用；或(ii)在機構開展測試及實驗的費用。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，該等費用分別約人民幣21,000元、人民幣59,000元、人民幣62,000元及人民幣251,000元。本公司的研發活動與生產及服務職能密切融合並涉及研發團隊與技術服務團隊之間的人員調配，以及通常在會計記錄的多個項目下列賬的多種活動。本公司日後計劃特別預留與研發相關的費用，並能夠將本公司的總研發開支準確地呈報。

不管與研究機構協定何種費用安排，對於本公司項目所涉及由機構研究人員創造的發明或產品，本公司均嘗試保留其全部知識產權。

本公司所建立的合作關係舉例如下：

- 本公司與清華大學合作進行工程力學、材料力學的結構力學方面的研究，可應用抽油杆，提高其耐用性及抗腐、抗壓、抗撞擊能力及其可靠性及綜合性能。
- 本公司與北京科技大學合作改進用於防腐抽油杆及井下泵的防腐材料/塗層，並對材料的性質及成份進行分析及測試，以開發新的及更有效的防腐產品。我們研發出抽油杆，其特點為耐磨性提高，可使用年期延長及生產效率提高。

本公司建立了中國非國有油服企業的第一個博士後工作站，為本公司的博士後僱員的研發工作提供支援，尤其是應用科學理論於解決本公司面臨的實際技術問題。

作為對本公司的研發能力的認可，本公司獲給予優惠稅率及政府補助。

下文舉例說明本公司的研發成果：

- **特種複合防砂技術。**由於中國絕大部分油井均位於砂岩儲集岩層，故此油井防砂技術對中國石油生產企業而言相當重要。本公司已開發一項複合防砂技術，該技術利用本公司的專有防砂篩管，大幅提高複雜井況下的防砂效率。使用本公司防砂技術的油井的堵塞周期長許多，這對石油公司而言是一個明顯的優勢，因為與防砂有關的維修及保養(如疏通及重新安裝防砂篩管)耗費時間。本公司的特種複合防砂技術可用於垂直井及水平井、側鑽井及裸井井筒，亦在海上油田具有廣泛用途。質量相當的進口防砂篩管的價格比本公司的防砂篩管高五倍。本公司的複合防砂技術已用於中國若干大型油田，客戶反應良好。本公司的防砂篩管擁有兩項註冊專利。
- **特種井下抽油泵。**本公司已開發特種陶瓷井下抽油泵及特種合金井下抽油泵，該等抽油泵使用本公司的專有材料處理技術，以增強井下抽油泵的功能及耐用性並延長其使用壽命。在相同條件下，本公司的特種井下抽油泵的使用壽命通常至少為傳統井下抽油泵的兩倍，因而顯著提高採油效率，減少頻繁修理或更換井下抽油泵導致的停工時間及勞動成本。在推出特種陶瓷抽油泵及特種合金抽油泵前，中國市場並無類似的產品或替代品。本公司乃透過自身的研發努力開發該等產品。
- **抗腐蝕塗層技術。**本公司的抗腐蝕塗層技術用於鑽杆、外杆及油管。本公司於二零零四年將本公司的技術應用於商業方面。此前，中國公司主要從國外進口塗層技術。塔里木盆地的公司須從東部沿海運輸油管及其他配套設備來利用有關技術及設備，在時間及成本方面的投資巨大。本公司的抗腐蝕塗層技術大部分使用為國產配件，與國外開發的技術相比，成本明顯減少。此外，本公司已在塔里木盆地(本公司的主要地區市場之一)運用本公司的技術，大量節省塔里木盆地客戶的運輸成本。本公司就該項技術擁有合共10項專利(包括申請中的專利)。
- **油管維修技術。**油管維修在中國具有巨大需求。傳統的油管維修方法須以人手維修螺旋刀片，常常導致管錐螺紋與油管管體之間的連接處出現損壞。產油中斷的另一個可能的原因是油管内表面的銹粒積聚導致油泵堵塞。為處理這些問題，本公司已開發專有的油管維修技術，包括清除管内銹跡及拋光管外表面。與該技術有關的設備及機器已由本公司在中國取得或申請多項專利，其中本公司的刀片設計是業內最先進的技術之一。
- **耐磨帶敷焊技術。**耐磨帶敷焊技術於一九九二年開發並在國際產油市場商品化。該技術於一九九七年引進中國國內市場。本公司已經開發出本身的耐磨帶敷焊設備，該設備使用由Arnco製造的焊絲，這些焊絲既保護了鑽杆，同時又不損壞套

管，成為了國際商場上耐磨帶敷焊材料的現行標準。本公司是中國唯一一家開發出該設備的公司，並於二零零一年在中國取得專利。本公司的設備亦是唯一通過Arnco認證的中國製造設備。Arnco認證的耐磨帶敷焊技術在海外市場被普遍應用於鑽杆。Arnco亦認證了本公司的耐磨帶敷焊服務。由於本公司相信該項技術在中國獲廣泛接納的潛力巨大，故該認證對本公司非常重要。與國外競爭對手的產品相比，本公司產品的生產成本更低。

本公司將繼續集中於研發工作，以保持本公司在中國油田服務行業的領先地位。

質量控制

作為一家在先進技術行業經營的公司，質量控制對本公司是否能在業內保持領先地位甚為重要。本公司一貫堅守業內質量控制標準。若就某一產品或服務而言尚未建立獲認可的行業標準，本公司則會將該產品或服務與最接近的現有產品或服務進行類比，並將類似或更高標準應用於有關新產品或服務。

於二零零二年，本公司的產品及服務開始實行ISO 9001:2000質量控制體系，並在二零零三年通過認證。在二零零六年，鑒於本公司的管理範疇不斷擴大以及本公司業務的特性，本公司修訂了質量控制體系，進一步加強管理體系。

下文舉例說明本公司的質量控制重要事件，特別是有關美國石油學會 (API) 制訂的標準：

- 二零零四年，本公司獲API Spec Q1:2003質量控制體系認證。
- 二零零五年，本公司油套管的螺紋加工程序獲API Spec 5CT認證。
- 二零零七年，本公司的鑽杆接頭、鑽杆轉換接頭、旋轉帶台肩式接頭均各自通過API Spec 7認證。
- 二零零六年，本公司開始按照API Spec 5CT規格建立一條套管生產線，並就生產螺紋或連接裝置的套管及油套管、生產連接裝置及接箍、以及螺紋加工向API申請認證。本公司在二零零七年九月取得認證。

本公司設有質量控制委員會，主要負責制訂及維持本公司的質量控制體系，同時監督系統的運行。對於本公司業務單位的經營，本公司不時進行內部控制檢查，並制訂時間表由業務單位進行檢討及由管理層進行評估。

本公司不時對質量控制及管理體系進行隨機抽查，並據此編製並每年發佈質量評估報告。如果發現缺陷，該報告將提供如何根除缺陷的建議。該報告還就如何改進質量控制提供一般指引。

中國油田服務競爭

中國油田服務行業由中石油、中石化及中海油的附屬公司主導，其中中石油及中石化的附屬公司主導陸上市場。外資油田服務公司亦進軍中國，在中國主要從事海上而非陸上業務。很多國內非國有油田服務及設備公司亦在陸上市場經營業務，但是規模相對很小，構成一個非常分散的市場。政府鼓勵非國有油田服務行業合併及發展，以加快向國內勘探及生產市場提供支援的技術及供應增長。本公司的主要競爭對手載述如下：

國有企業：國有企業集團中石油及中石化的附屬公司主導陸上油田服務行業，其成立目的在於為集團的勘探及生產部門提供服務，部分側重於地區市場。這類公司受益於規模、大量資產及人力資源以及與其客戶的公司間關係。該等公司主要集中於傳統鑽井、測井、油井服務、工程及設備製造。然而，該等公司過往並沒有大量投資於研發，也沒有收購或開發高端的油田技術。目前，這兩大集團計劃精簡其油田服務業務並加大此方面的撤資力度。中海油集團亦擁有其油田服務附屬公司（即中國油田服務有限公司），該公司已經上市，並專注於中國海上市場，為中海油及在中國海上市場經營的國際公司提供服務。根據本公司委託的北京大學報告，這三大集團的全國油田收入估計約為人民幣1,700億元，佔85.0%的市場份額。

國際參與者：國際油田服務公司在中國海上市場較活躍，但在中國陸上市場則扮演細微角色。由於海上油田服務的成本及技術要求較高以及西方勘探及生產企業扮演的角色在相當大程度上更加活躍，外國公司在中國海上市場擁有更大的市場份額。鑒於西方公司更高的成本結構及其在陸上市場的參與程度較低，外國公司涉足陸上油田服務市場局限於專門的高端領域（如高端油井測井及完井），需要高於國有油田服務公司所能提供的更高端技術。二零零六年，在中國經營的外國油田服務公司為15家，其中包括哈利伯頓、斯倫貝謝、貝克休斯、威德福及必捷油田服務。根據本公司委託的北京大學報告，這些公司的全國油田收入估計約為人民幣100億元，佔5.0%的市場份額。

非國有領域：國內非國有公司在中國的油田服務及設備行業日趨活躍，尤其在陸上市場。目前，非國有市場高度分散，由1,200多家公司組成，其中許多專注地區市場或專注於提供特定產品或服務。為實現增長，大多數公司面臨缺乏研發規模及建立整合的服務及全

業 務

國性銷售平台的問題。然而，作為非國有公司，它們受益於迅速適應商業趨勢、獨立於任何母公司或勘探及生產聯屬公司的運營能力，並能夠與三大石油公司以及新興的非國有勘探及生產公司坦誠合作。本公司相信以收益計，本公司在二零零六年為最大的非國有油田服務公司之一。根據本公司委託的北京大學報告，非國有油田行業的全國收入估計約為人民幣200億元，佔10.0%的市場份額。

本公司各業務分部的競爭概況如下：

油井服務。本公司與上述三類公司競爭。本公司相信，三大國有公司的聯營公司與彼等之間享有協同效益，但是彼等所提供的服務可能缺乏精細度，而本公司相信，後者正是客戶所日益珍視的。跨國油田服務公司迄今為止尚未大規模擴張至中國油田服務行業，主要是由於缺乏對本地市場的瞭解。非國有油田服務公司可能擁有較少的資源，但一般較能因應市況轉變而迅速作出應變。很多這類公司所提供的產品及服務的範圍也很狹窄。因此，本公司相信，與本公司競爭對手相比本公司在業內佔據有利地位。

鑽井服務。本公司生產鑽杆，同時提供相關租賃、檢測、維修保養服務。本公司的競爭對手是主營鑽杆生產或主營鑽杆檢測的公司。根據本公司委託的北京大學報告，本公司是中國領先的鑽杆檢測服務供應商。本公司相信，本公司憑藉綜合解決方案享有競爭優勢，原因是有關方案帶給客戶更大便利，同時讓本公司設定具競爭力的價格。

採油服務。該市場可細分為高端市場和低端市場。本公司發現高端市場為相對尚未開發的市場，本公司可成為此市場的捷足先登者。本公司相信，與競爭對手相比，本公司的產品享有顯著優勢。

基地服務。在經營已久及對新加入者而言市場潛力有限的老油田，本公司主要競爭對手為三大國有油氣公司的聯屬公司。然而在新興油田，本公司所面臨來自彼等的競爭較少。作為本公司策略的一部分，本公司尋求發掘那些市場潛力巨大的新興油田。

本公司將繼續致力維持本公司的技術優勢，利用本公司不斷擴大的銷售及服務網絡，以保持競爭力。

供應

本公司的主要供應材料包括防腐及防磨蝕材料和鑽杆。本公司向第三方供應商採購若干零部件、工具及耗材，以及一些其他的普通部件以滿足本公司目前的需要。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，材料的成本約為人民幣35.2百萬元、人民幣57.8百萬元、人民幣99.3百萬元及人民幣75.6百萬元，佔本公司總經營成本的65.3%、57.0%、60.5%及59.4%。

為了確保本公司供應材料的質量，本公司一般挑選具有相關政府部門或行業協會頒發的資質證書的主要供應商。本公司的挑選標準包括准供應商的技術資格、價格、產品質量及提供的服務。本公司向幾家供應商採購原材料及零部件，盡量減低本公司的供應商風險。

業 務

截至二零零四年、二零零五年、二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月，向本公司的五大供應商進行的採購分別佔本公司總採購額約57.5%、46.7%、71.4%及21.6%。同期，向本公司最大供應商進行的採購分別佔本公司總採購額約22.4%、22.7%、26.6%及10.6%。本公司通常不與本公司的供應商訂立長期供應合同，也不就原材料的價格波動採取對沖措施。持有本公司已發行股本5%以上的股東、董事及彼等的聯繫人概無持有本公司五大供應商任何權益。

本公司訂購鑽杆時通常須要支付10%預付款，餘下款項於交付時付清。包括工具、耗材及其他原材料在內的所有其他供應品的貨款通常須在收到貨品後1至3個月內支付。本公司相信，本公司的供應商授予的賒賬期符合中國現行一般市場慣例。

定價環境和政策

本公司根據市場供需狀況釐定及調整本公司的產品及服務價格。油氣行業極易受油田服務的質量和速度影響，對價格的要求較低。在釐定價格時，本公司考慮的因素有，本公司的產品和服務所帶來的增值(如增加油井產量或壽命)、市場上同類產品及服務的供應狀況及價格、貨品或服務的成本、綜合服務所帶來的便利以及本公司的產品及服務在目標市場的定位。

信貸政策。本公司的銷售主要以現金或銀行票據結算。本公司於收訖客戶接納貨品或完成服務的確認後開具發票。到期款項通常應由發票日期起計三至六個月內支付。本公司可能會視乎個別情況，按客戶的付款紀錄、給予本公司的生意額及其強大的議價能力(因其地位佔優)，延長大客戶的信貸期。在大多數情況下，獲延長的信貸期不超過一年。本公司銷售合約的付款安排如下：一般而言，本公司客戶須按各自的合約條款於本公司交付產品或服務後付款；就主要由本公司的採油服務部出售的限量產品而言，本公司規定須於簽訂合約時支付約總合約金額10%至20%的款項，並於產品付運或提供服務後支付70%至80%餘款。本公司部分銷售合約包括最後一期付款，(通常為合約總額的5%至10%)則視乎與客戶的關係及所提供產品或服務的種類，由客戶作為保留金保留不超過一年。倘若在持有保留金期間所提供的產品或服務出現申索，客戶可首先將保留金用於償付彼等的申索。該付款安排符合業內慣例。於往績記錄期間的每年年底，保留金佔本公司應收賬款總額的2.0%以下，且對本公司的業務並無重大影響。於往績記錄期間內，本公司概無遭受任何申索，而所有的保留金均獲客戶支付。

遵守環保法規

本公司在中國須遵守國家及地方環保法律及規例。根據現行中國環保法例，倘若中國政府發現本公司的營運違犯了適用的中國環保法律或規例，我們將會被給予一段時間就有關違犯作出補救。

由於工廠實質限制，安東石油的豐台工廠在開始營運前並未完成其環保設施的檢查及審批程序。根據中國環保法的相關規定，中國相關環保部門可就未能遵守檢查及審批程序而對該工廠處以最高為人民幣10萬元的罰款並責令工廠暫停營運。鑑於經營需要，本公司預期於二零零七年十二月將豐台工廠搬遷。截至最後實際可行日期，本公司並未因上述違犯行為遭受罰款或起訴訟或面臨起訴。

除上文所披露者外，本公司自成立以來從未因生產及設施不符合規定而受到中國環保部門的任何處分。由於本公司主要為服務供應商，不被視為石油勘探和生產企業，故毋須遵守針對石油勘探及生產公司的規定。

於抽油杆接箍、油管接箍及油管加壓檢測的生產過程中，會產生少量含有微量石油的鹼處理液、含磷液體及污水。倘若該等廢物或副產品不加區分地直接排放出去，則會造成水污染及陸地污染。

為了遵守適用的環保法規，本集團已採取以下具體措施：(i)建造一個中和池/設施以中和鹼洗液，使之達到可接受的PH值後，方予以排放；(ii)將含磷液體存放於池內，並利用新疆涼爽乾燥的環境令液體蒸發，並將殘餘物埋藏於地下；及(iii)將可存放於池內的廢水表面的石油撇去。

本公司目前致力於完善資源管理方法，降低能源消耗。為了應對未來潛在風險，本集團將首先按照預計的風險水平把潛在風險分類，然後採取一系列措施應對眼前的情況，並制訂一套管理指引，供僱員或高級管理人員處理不同的狀況。

遵守環保法規對本公司經營至關重要。本公司致力減少產品及作業對環境造成的影響。本公司根據中國法例及規例處置生產或服務過程中產生的固體及液體廢物。隨著業務擴充，本公司計劃實行更多環保措施。作為技術先進的油田服務公司，本公司一直並將繼續致力於全面遵守本公司在中國經營適用的全部環保法例及規例。由於本公司主要為服務供應商，故不被認為屬於嚴重污染源，且本公司的營運在性質上並非屬高風險，故於往績記錄期間本公司與遵守環保法規事宜有關的成本不大。

職業健康及安全計劃

建立及維持長期客戶關係的重要因素是擁有一支經驗豐富且技術熟練的工作團隊。近年來，本公司許多客戶開始注重服務供應商的安全記錄及質量管理體系。本公司相信，該等因素日後將會越益重要。

本公司的廠房、工作站及各種設施均為維持安全的工作環境而設計。本公司為在油田服務的僱員提供防護服及個人護理產品以利於個人防護。本公司通過審慎選擇生產設備及流程，盡量避免僱員在油田服務時面臨若干健康風險因素，如塵土及噪音。此外，本公司每年安排所有僱員進行體檢。於往績記錄期間，本公司從未發生任何因違反健康及安全規例而引致的傷亡事件。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月，遵守適用健康及安全規則及規例的成本分別約為人民幣94,000元、人民幣196,000元、人民幣410,000元及人民幣150,000元。於截至二零零七年及二零零八年十二月三十一日止兩個年度，本公司估計遵守健康及安全規例的成本分別約為人民幣450,000元及人民幣750,000元。

本公司根據國家質量監督檢驗檢疫總局及中國合格評定國家認可委員會訂下的規格及指引，制訂一套供僱員遵守的安全守則及標準。本公司對設備及工作地點進行定期及必要維護，以確保維持合適及安全的工作環境。本公司亦為員工購買了團體意外保險。目前，本公司正在確定並完善職業健康、安全及環境（「HSE」）程序，並預期在二零零八年底取得HSE認證。HSE旨在鑑別職業健康及安全風險及評估該等風險對環境、本公司及僱員的影響，並開發一個降低該等風險的系統。採納HSE管理體系能夠改善HSE表現，藉以防止污染、創造更安全的工作場所以及減少損傷。HSE最初是由發達國家的石油公司制訂，目前被石油行業廣泛採納。在中國，HSE是由北京中油健康安全環境認證中心進行認證。越來越多客戶要求其供應商持有HSE認證。取得HSE認證在中國並非強制性規定，而本公司認為符合該標準能夠提高本公司的競爭實力，故本公司主動取得該認證。倘若在HSE標準在中國被廣泛採納後本公司不能取得HSE認證，則本公司的競爭地位或會受到不利影響。

保險

由於新疆通奧自二零零七年十一月以來透過一間勞務服務公司聘用其所有臨時工人，而該勞務服務公司與該等工人訂立勞動合同並向彼等提供社會保險及其他法定福利，所以除新疆通奧所僱用的若干臨時僱員外，本公司一直為其僱員投購中國法律強制規定的保險，例如工傷保險及生育保險。本公司的中國法律顧問已確認，自作出上述安排以來，本公司一直投購中國法律強制規定的保險。本公司並無就與營運或產品有關的事故所引致的人身傷害或財產損失索償投購產品責任險或第三方責任險，亦無投購業務中斷險，因為很

業 務

多該等險種目前在中國並無提供。本公司相信，本公司目前的保險保障屬充分，並符合中國油田服務業的慣例。截至二零零六年十二月三十一日止三個年度，本公司僱員總人數分別為202、252及353。

物業

本公司持有位於北京及新疆維吾爾自治區的有關地塊的土地使用權以供本公司的設施之用。於二零零七年九月三十日，本公司擁有物業的地盤總面積約1,000,523.7平方米。本公司在新疆維吾爾自治區的現有設施的地盤面積約132,308.6平方米，總建築面積（「建築面積」）約6,994.5平方米。本公司擁有該物業內設施的有效房屋所有權證。本公司分別在北京及新疆維吾爾自治區擁有兩項在建設施，兩者均計劃在二零零八年年中竣工。位於北京的在建設施的地盤面積約40,168.6平方米，規劃建築面積約10,268.7平方米，而位於新疆的在建設施的地盤面積約828,046.5平方米，規劃建築面積約10,498.4平方米。新疆生產設施內的2,468.0平方米已經完工並投入使用，而該等設施於二零零七年十月八日完成施工檢驗。所有其他設施仍在建設之中，尚未投入使用。本公司佔用所擁有物業，用作生產、倉庫、辦公室及其他用途。本公司的中國顧問向本公司表示，本公司目前佔有的所有物業的土地或樓宇用途均屬合法。

截至最後實際可行日期，本公司未獲取位於北京的在建設施樓宇的正式房屋所有權證，並預期於該等設施竣工時獲取相關房屋所有權證。本公司預計在獲取有關房屋所有權證時不會遇到任何重大法律障礙。

租賃物業

本公司目前在北京、河北省、四川省、新疆維吾爾自治區及黑龍江省租賃20項物業，總建築面積約24,156.11平方米，用作辦公室及其他用途。該等租約並未向有關中國物業管理當局辦理註冊。根據本公司中國法律顧問的意見，根據中國法律，註冊僅屬有關當局的行政管理措施，而並非租約是否有效的條件或前提。因此，儘管租約尚未向有關當局註冊，但是不會對租約的有效性造成任何不利影響。

本公司擁有的兩個生產基地被視為本集團主要的生產設施，然而，本公司從位於第20項物業的生產設施賺取及預計賺取的收益並未計入二零零七年度的溢利預測，原因主要為本公司預期海能海特的收購事項將於二零零八年完成。本公司在北京租賃的兩處生產設施（總建築面積約1,782.1平方米）的出租人並未提供有關的產權證。由於位於北京懷柔區的本公司新生產廠房預計於短期內竣工，本公司計劃於新廠房竣工後即時將該兩項生產設施搬遷至新廠房。本公司認為，該兩項生產設施的租賃協議存有的瑕疵不會對本公司的營運構成任何重大影響。倘若在搬遷前本公司須遷出該兩項生產設施，羅林已同意就(a)本公司可能產生的搬遷成本及(b)本公司可能遭受的損失向本公司提供彌償。

業 務

此外，本公司所租賃的13項物業(建築面積合共約6,608.4平方米)的租賃協議存有若干瑕疵。本公司一直將該等租賃物業用作辦公用途。儘管本公司一直按照相關租賃協議的條款佔用該等租賃物業，但是倘若於租賃協議各自期限內任何或全部該等租約被裁定為無效及本公司須遷出該等物業，本公司預期，以相若租金在附近租用類似的其他地方不會存在困難。因此，本公司認為，租賃物業的產權瑕疵不會對本公司的營運構成任何重大影響。此外，倘若於租賃協議各自期限內本公司須遷出該等物業，羅林已同意就(a)本公司可能產生的搬遷成本及(b)本公司因搬遷而可能遭受的損失向本公司提供彌償。

本公司估計位於存在業權瑕疵的租賃物業的生產設施所帶來的收益約佔二零零七年度預期總收益的9%。

對於海能海特及滄州海能海特的租賃物業而言，有關租約存有瑕疵。海能海特所租賃物業(總樓面面積約為6,064.4平方米)的出租人尚未取得該物業的房屋所有權證。因此，倘若發生爭端，該物業的租約可能被裁定為無效。羅林已同意就(a)本公司可能產生的搬遷成本及(b)本公司可能遭受的損失向本公司提供彌償。此外，倘若海能海特不能繼續佔用該物業，羅林亦同意向其提供替代物業。

滄州海能海特自馬營村村委會(「出租人」)租賃該物業的土地(總樓面面積約為3,229.1平方米)，並在二零零七年九月二十四日與河北衡紳汽車電子有限公司(「河北衡紳」)訂立轉讓協議(「轉讓協議」)，根據轉讓協議，滄州海能海特將終止租賃該土地，並將坐落於該土地上的樓宇轉讓予河北衡紳。河北衡紳將向出租人租賃該土地並允許滄州海能海特於二零零八年年底遷出該物業前佔用該物業。該物業的樓宇乃由滄州海能海特建造，但滄州海能海特並未獲取所建造樓宇的所有權證。河北衡紳並未取得該物業的相關所有權證及無權向滄州海能海特提供該物業供其佔用，且滄州海能的佔用權不受法律保護。羅林已同意就(a)本公司可能產生的搬遷成本及(b)本公司可能遭受的損失向本公司提供彌償。此外，倘若滄州海能海特無法繼續佔用該物業，羅林亦同意向滄州海能海特提供替代物業。

於二零零七年十月一日，本公司訂立多份租賃協議，據此本公司於北京租賃總樓面面積約為6,472.2平方米的物業，以重新安置海能海特、北京華瑞美爾及滄州海能海特的上述業務。重新安置預期於二零零七年十二月至二零零八年三月期間完成。將海能海特、北京華瑞美爾及滄州海能海特的業務搬遷至新租賃物業及將安東石油的若干業務由租賃物業搬遷至新落成的自有物業所需的總搬遷成本估計約為人民幣410,000元。本公司預期搬遷對本集團的營運產生輕微影響，因為該業務為新收購的業務且尚未與本集團的業務完全整合，本公司可選擇將生產外判。

知識產權

本公司進行大量研發工作，而保護知識產權對本公司業務極其重要。截至最後實際可行日期，本公司已獲43項專利、48項待批專利及54項專有技術。本公司將把本公司若干專有技術申請專利，同時倚賴本公司與董事、僱員及其他第三方訂立的禁止披露、保密及其他合約協議以及私隱及商業保密法律，藉以保障及限制查閱及分發本公司的知識產權。根據中國專利法及中國專利法實施細則，如欲取得專利，則須要將設計的詳情向公眾披露。因此，倘若本公司公佈其專有技術，則本集團開發的技術或工藝可能會存在被競爭對手得悉、仿效及逆向創新設計以及製作衍生產品的風險。本公司將申請把本集團所開發的若干難以複製的技術或工藝註冊專利，而本公司將繼續把若干專有技術持作商業秘密。本公司是北京市重點產業知識產權聯盟的成員。北京市重點產業知識產權聯盟乃由北京市知識產權局創立，旨在促進創新成果的轉化及培養一批具有知識產權優勢的企業，藉以增加北京市的獨立創新資源。成為該聯盟的成員有助於本公司與業內其他公司交換信息、建立與監管當局直接溝通的渠道及加強本公司的知識產權保護活動。有關知識產權的其他詳情，請參閱「一研發」及本招股章程附錄八「本集團的知識產權」一節。

截至最後實際可行日期，本公司並無悉察本公司的知識產權被任何第三方侵犯或未經授權使用。

存貨

本公司僅在獲取客戶訂單後方進行採購。為了確保更迅速向客戶提供服務及發展我們的業務，本公司於二零零六年採納新的存貨政策，根據該政策，視乎本公司的可用資金資源，本公司主要供應物料的採購量通常將滿足本公司現有訂單及二至三個月的預期客戶訂單所需。本公司預期，本公司的新存貨政策會增加本公司的服務能力，讓本公司能夠以更短的周期為客戶完成更多的工作。更多的工作及更短的周期繼而會增加本公司的收益及營運現金流入。儘管初期採納新存貨政策導致本公司的存貨結餘激增，但是本公司預期，本公司日後的存貨增長水平將會與本公司的收益增長相若。除了在本公司的場所儲存存貨外，本公司亦在本公司客戶的設施處存儲部分存貨。該等存貨並未投保。截至二零零七年九月三十日，以金額計算，本公司約24.0%的存貨儲存於本公司的場所之外。在公司以外儲存存貨時，本公司保有全面的存貨交收記錄，並每月檢討本公司的存貨狀況。本公司亦每六個月對該等存放於公司以外的存貨進行實地盤存，期間，本公司亦要求存貨的倉管人員向本公司作出存貨量書面確認。儲存於地盤以外的存貨從未發生遺失事件。

法律訴訟及遵例

於最後實際可行日期，本公司並未涉及對本公司財務狀況或經營業績有重大不利影響的任何訴訟、仲裁或行政研訊程序。本公司的中國律師確認，本公司已就其營運獲取了一切所需許可證及執照。

本公司相信，有效的內部監控體系是維持本公司業務完整性、財務業績及聲譽的關鍵因素。儘管往績記錄期間並無發生涉及欺詐的事件顯示本公司現有的內部監控體系不夠完善，但本公司已於籌備全球發售過程中委聘羅申美檢討本集團(包括新收購的附屬公司海能海特)的內部監控程序及體系。根據羅申美的推薦意見，本公司已建立一套新的內部監控程序及政策，使本公司及海能海特的現有內部監控體系合二為一並提高其效率。

經本公司確認，本公司從未且並不知悉其須按合資格住房公積金管理機構規定於二零零四年及二零零五年為其僱員作出住房公積金供款，惟有關機構有權作出有關要求。現時估計本公司不遵守有關規定的罰款將不超逾人民幣413,000元。此外，羅林確認，倘本公司被住房公積金管理局要求支付其僱員於二零零四年及二零零五年的逾期住房公積金供款，彼將無條件支付有關款項並賠償本公司的任何損失。

與控股股東的關係及不競爭協議

於全球發售及資本化發行完成後，Pro Development (由羅林實益控制) 將實益擁有本公司已發行股本(不包括因行使超額配股權將予發行的股份或因行使根據購股權計劃可能授出的購股權可能發行的股份) 約33.34%。Pro Development及羅林將成為本公司的控股股東。

羅林、Pro Development及任何董事均無於與本公司業務直接或間接構成競爭的任何業務中擁有權益。為了確保日後不會存在競爭，羅林、Pro Development及執行董事已與本公司訂立不競爭協議，據此，羅林、Pro Development及執行董事已向本公司承諾，彼等各自不會直接或間接參與，或以其他方式參與可能與本公司及其附屬公司(可能不時註冊成立)的業務競爭的業務或於當中持有任何權利或權益。

不競爭協議將於羅林及Pro Development各自不再為本公司股東時自動失效。不競爭協議將於執行董事不再擔任本公司執行董事後自動失效。

為了促進良好企業管治常規及提高透明度，不競爭協議包含以下條文：

- 獨立非執行董事至少每年檢討控股股東及執行董事遵守不競爭協議的情況；
- 為了執行不競爭協議，控股股東及執行董事各自向本公司承諾，彼等將提供一切必需資料，以供獨立非執行董事進行年度檢討；
- 本公司將根據上市規則的規定於年報內或以公佈形式披露獨立非執行董事對遵守及執行不競爭協議的檢討結果；及
- 根據企業管治報告的自願披露原則，控股股東及執行董事各自將於本公司的年報內就遵守不競爭協議的情況作出年度聲明。

於上市前，所有應付／應收關連人士的款項將會被結算，而羅林提供的反擔保已被解除。由於除彼等於本公司的權益之外，控股股東有其他業務，故本公司認為不存在任何獨立性問題，且本公司信納，本公司能夠獨立於其控股股東開展本公司業務。

本公司於往績記錄期間向董事及本集團高級職員賀志剛及李嫚作出的墊款乃差旅開支。該等墊款記錄為提供予該等人士的墊款，直至向會計部門提交所有適當的差旅報銷以及有效的收據時為止，其時該等差旅開支會作為其他營運成本從收益表中扣除。本公司的中國法律顧問已確認，該等墊款符合所有適用中國法規及本集團相關成員公司各自的組織章程細則，及合法有效，且已獲適當批准及存案。應收關連方款項乃來自集團公司之間作為重組的一部分所進行的一系列轉讓的未償付代價，該等款項應由安東能源向本集團支付。

由於差旅開支墊款合法有效及為業務目的而作出，本集團將在有需要時繼續採取此做法。本集團代表安東能源支付的款項於二零零七年六月結清。