

## 슬룸베르거, 2013 년 4 분기 및 연간 실적 발표

### 슬룸베르거(Schlumberger Limited)

#### 연간 실적

미국 휴스턴--([BUSINESS WIRE](#))--슬룸베르거(NYSE:SLB)는 회사의 2013 년 연간 매출이 452 억 7,000 만 달러로 2012 년 417 억 3,000 만 달러에 비해 증가했다고 오늘 발표했다.

비용과 신용을 제외한 슬룸베르거 귀속 이익은 63 억 3000 만 달러로, 희석 주당이익이 4.75 달러에 달해 2012 년 4.01 달러 대비 소폭 증가했다.

#### 4 분기 실적

2013 년 매출은 119 억 1,000 만 달러로 전분기의 116 억 1,000 만 달러와 전년동기의 110 억 8,000 만 달러보다 증가했다.

비용과 신용을 제외한 슬룸베르거 귀속 이익은 17억 9,000만 달러로, 전분기 대비 4%, 작년 동기 대비 28%의 증가를 기록했다. 비용과 신용을 제외한 희석 주당이익은 1.35 달러로, 역시 전분기 1.29 달러와 전년동기의 1.04 달러보다 증가했다.

슬룸베르거는 2013년 4분기에 0.09 달러 주당 비용을 기록해, 전년 동기의 0.06 달러보다 높았다. 2013년 3분기에 슬룸베르거는 비용, 신용이 전혀 발생하지 않았다.

오일필드 서비스(Oilfield Services) 매출은 119억 1000만 달러를 기록해, 전분기 대비 3%, 전년동기 대비 7% 증가했다. 오일필드 서비스 세전 영업이익은 265억 달러로, 전분기 대비 4%, 전년동기 대비 23% 증가했다.

팔 키브스가드(Paal Kibsgaard) 슬룸베르거 최고경영자는 다음과 같이 말했다. “우리는 2013년 450억 달러가 넘는 매출을 기록하며, 4분기 연속 성장세를 이어나갔다. 해외 지역 매출 역시 해상과 주요 육상 시장 모두에서 예상을 뛰어넘는 탐사와 개발 활동 덕분에 32억 달러, 11% 성장했다. 북미 지역에서는 해상 시장, 특히 미국 멕시코만에서 구축한 우리의 강력한 입지에 힘입어 비즈니스가 거의 4억 달러나 성장함에 따라 육상 시장에서 어려움에 계속해서 탄력 있게 대응해 나갈 수 있었다. 연간 세전 영업수입은 15% 증가했으며, 해외에서 24%의 성장을 기록하는 가운데 2년 연속으로 200개가 넘는 bps 에서 해외 영업마진이 증가하면서 22.2%에 이르렀으며 북미 지역에서는 19.7%의 마진을 기록했다.

우리의 4분기 실적은 주요 해외 시장에서 견고한 활동과 거의 모든 지역에 걸친 강력한 연말 제품, 소프트웨어, 멀티클라이언트 탄성파 판매에 힘입어 이루어졌다. 해외에서 가장 성장세를 기록하며 기록적인 매출을 세웠으며, 사업

집행의 품질과 효율성에 힘입어 모든 지역이 전분기 대비 성장을 기록했다. 그러나 전체 실적은 이라크 남부 지역의 일시적인 활동 중단과 북미, 북해, 러시아, 중국의 계절적 부진의 영향을 받았다.

지역별로 보면, 사우디아라비아와 아랍 에미리트의 주요 시장과 말레이시아와 호주의 탐사 활동에 강세를 이어가면서 중동과 아시아가 지역별 실적을 견인했다. 아르헨티나와 에콰도르의 해저 탐사 작업과 강력한 프로젝트 관리 활동이 중남미의 성장을 이끌었으며, 유럽/CIS/아프리카에서는 앙골라, 아제르바이잔, 투르크메니스탄의 상당한 활동으로 진전이 있었다. 북미에서는 멕시코만의 해저 활동이 강세를 이어나갔으며, 육상에서는 서비스 집중도 증가, 효율성 개선, 시장점유율 확대, 신기술 도입에도 불구하고 대부분의 제품 라인에 걸쳐 가격 약화로 인한 상쇄되었다.

기술 부문별로 보면, 생산 및 저류층 특성화(Production and Reservoir Characterization) 그룹은 대부분 연말 판매로 인한 혜택이 있었다. 소프트웨어와 멀티클라이언트 판매는 북부 지역에서 탄성파 탐사와 탐사 시추 프로젝트가 완료됨에 따라 웨스턴 게코(WesternGeco)와 와이어라인(Wireline) 활동에 있어 계절적 영향을 상쇄하고도 남는 수준이었다. 시추 그룹(Drilling Group)의 기본 활동은 주요 시장의 해외 수요에 따라 견고했으며, 통합 프로젝트 관리 작업 덕분에 멕시코, 사우디아라비아, 이라크에서 성장세를 나타냈다. 신기술 판매는 모든 그룹에 걸쳐 강세를 유지했으며, 경쟁이 심한 해외 시장의 경우에는 가격 상승의 선별적인 기회를 제공하기도 했다.

전반적인 세계경제 전망은 주로 변화가 없는 가운데, 미국에서 펀더멘털이 계속해서 개선되고 있으며 유럽이 더욱 강력한 성장세를 보일 것으로 기대되고 있다. 이들 긍정적인 영향 덕분에 일부 개도국 경제에서 성장 둔화 문제가 해결되고 세계경제의 지속적인 반등을 뒷받침하게 될 것으로 보인다. 따라서 대체적으로 2014년 원유 수요 예측이 상향 조정되어 최근 수년 사이 가장 높은 수요 성장을 기록할 것으로 예상된다. 공급이 수요와 속도를 맞추면서, 시장 균형이 유지될 것으로 기대된다. 아시아와 유럽의 수요가 천연가스 해외 가격을 뒷받침하게 될 것이다. 미국에서는 펀더멘털에 변화가 없으며, 따라서 건성가스 시추 활동의 회복까지는 어느 정도 시간이 걸릴 것으로 예상된다.

2013년 회사 실적은 강력한 신기술 판매와 집행 및 자원 관리에 대한 한결 같은 집중력에 힘입어 질적으로 성장했다. 해외 활동과 미국 멕시코만 해저의 지속적인 강세로 인해 E&P 지출이 2014년 더욱 증가할 것으로 예상되고 있기는 하지만, 우리는 균형 잡힌 비즈니스 포트폴리오, 여러 지역에 걸친 존재감, 강력한 운영, 조직, 집행 역량에 힘입어 앞으로 한 해를 긍정적으로 바라보고 있다.”

## 기타 주요활동

- 4분기 동안 솔룸베르거는 평균 주당 89.67 달러의 가격으로 총 10억 7,000만 달러를 들여 자사 보통주 1,190만 주를 재매입했다.
- 2014년 1월 16일에 이사회는 분기 배당금을 28% 높이는 방안을 승인했다. 다음 분기 배당금은 보통주 주당 0.40 달러로 증가하게 되며, 2014년 2월 19일자 기준으로 등록된 주주들에게 2014년 4월 11일에 지급될 예정이다.

## 오일필드 서비스(Oilfield Services)

## 연간 실적

2013년 연간 매출은 452억 7,000만 달러로 2012년에 비해 8% 증가했으며, 해외 지역은 11%, 북미 지역은 3% 증가를 기록했다. 매출이 4분기 연속으로 성장하면서, 기록적인 수준을 달성했다.

부문별로 보면, **저류층 특성화**와 **시추 그룹**이 각각 10%와 9% 증가했다. 저류층 특성화 매출 증가는 해상과 주요 해외 육상 시장 모두에서 시장점유율 확대와 활발한 탐사 활동으로 인한 것으로, 테스트 서비스(**Testing Services**), **WesternGeco(WesternGeco)**, 와이어라인(**Wireline**), 슬룸베르거 인포메이션 솔루션(**SIS**)이 모두 혜택을 보았다. 시추 그룹 매출은 미국 멕시코만, 사하라 아프리카 이남, 러시아, 중동, 아시아 지역에서 해상 시추 활동이 강화됨에 따라 시추 및 측정(**Drilling & Measurement**) 서비스에 대한 견고한 수요 덕분에 증가했다. 이 밖에도 리그 카운트가 높아지면서 사우디아라비아, 중국, 호주 지역의 주요 해외 육상 시장에서도 매출이 증가했다. **생산 그룹** 매출은 주로 해외 지오마켓(**GeoMarket**)에서 웰 인터벤션(**Well Intervention**), 컴플리션스(**Completions**), 인조 리프트(**Artificial Lift**), 슬룸베르거 프로덕션 매니지먼트(**Schlumberger Production Management, SPM**), 웰 서비스(**Well Services**) 활동에 힘입어 8% 증가했다.

지역별로는 **해외** 매출이 309억 3,000만 달러를 기록하면서, 많은 지오마켓에서 해상과 주요 육상 시장 모두에서 더욱 활발한 탐사와 개발 활동으로 31억 5,000만 달러 증가했다. 이 같은 증가는 **중동 및 아시아 지역**에서 견인했는데, 이들 지역을 살펴보면 사우디아라비아, 이라크, 아랍 에미리트에서 프로젝트 포트폴리오와 활동 확대로 23%의 성장세를 기록했으며, 아시아 전역에 걸쳐 탐사와 개발 작업과 더불어 탄성파 탐사 작업이 증가하고, 호주와 중국 지오마켓에서 육상과 해상 시추 활동이 지속되었다. **유럽/CIS/아프리카 지역**은 시베리아 서부 지역의 강력한 육상 활동과 사할린의 견고한 해상 프로젝트에 힘입어 러시아와 중앙 아시아가 성장세를 이끌면서 8% 성장했다. 사하라 이남 아프리카 지역 역시 강력한 탐사와 개발 활동으로 성장에 기여했다. **중남미 지역**은 주로 에콰도르의 **SPM** 프로젝트 진행과 아르헨티나의 강력한 통합 프로젝트 관리(**IPM**) 활동에 힘입어 3% 증가했다. **북미 지역** 매출의 경우 육상 매출은 2% 감소했지만 18%의 매출 증가를 기록한 해상 활동에 힘입어 139억 달러로 3% 성장했다. 해상 매출의 증가는 리그 카운트가 12% 증가함에 따라 활발해진 시추와 탐사 활동에 따른 것이었다. 육상 비즈니스는 부분적으로 서비스 집중도 증가, 효율성 개선,

시장점유율 확대, 신기술 도입으로 인해 상쇄되기는 했지만 계속해서 시추, 자극, 와이어라인 서비스의 가격 악화를 경험했다.

2013년 연간 세전 영업이익은 해외 세전 영업이익이 68억 8,000만 달러로 24% 증가하고 북미 세전 영업이익이 27억 달러로 전년과 같은 수준을 유지함에 따라 93억 4,000만 달러로 12억 3,000만 달러, 15% 증가했다.

세전 영업마진은 해외 세전 영업마진이 225 bps 증가하여 22.2%에 이르고 북미 세전 영업마진이 55개 bps 감소하여 19.7%를 기록하면서 전년 대비 119개 bps 증가하여 20.6%를 기록했다. 해외 마진 증가는 첨단 기술 탐사, 탄성파, 해저 활동 증가로 인한 것이었다. 중동 및 아시아 마진은 309 bps 증가하여 25%, 유럽/CIS/아프리카는 132개 bps 증가하여 20.9%, 중남미는 214개 bps 증가하여 20.5%를 기록했다. 북미 마진의 경우 5년 사이 최고를 기록한 지속적인 해상 마진 증가로 부분적으로 상쇄되기는 했지만 육상의 가격 악화로 인해 감소했다. 부문별로는, 저류층 특성화 그룹의 세전 영업마진이 228개 bps 증가하여 29.8%, 시추 그룹은 156개 bps 증가하여 19.1%, 생산 그룹은 72개 bps 증가하여 16.4%를 기록했다. 저류층 특성화와 시추 그룹의 세전 영업마진 증가는 북미 해상과 해외 시장에서 기술 탐사 활동이 활발해진 데 따른 것이었다. 생산 그룹 마진은 SPM, Completions, Artificial Lift의 수익성 개선으로 확대되었지만, 주로 북미에서 가격 압력으로 인해 Well Services의 마진이 감소함에 따라 상쇄되었다.

#### 4분기 실적

4분기 매출은 119억 1,000만 달러를 기록하며 전분기 대비 2억 9,800만 달러, 3% 증가했으며 전년 동기 대비 7% 증가했다. 전분기 대비 매출 증가의 75% 정도가 제품과 소프트웨어 판매의 연말 급증으로 인한 것이었으며, 25%는

멀티클라이언트 탄성파 판매가 증가한 데 따른 것이었다. **해외 지역** 매출은 81억 5,000만 달러로 전분기 대비 2억 3,500만 달러, 3% 증가했으며, **북미 지역** 매출은 36억 5,000만 달러로 전분기 대비 4,700만 달러, 1% 증가했다. 4분기 매출은 북미와 해외 지역에서 계속해서 최고 갱신을 이어갔다.

전분기 대비 **저류층 특성화 그룹** 매출은 1% 증가하여 32억 5,000만 달러를 기록했으며, **시추 그룹**은 2% 증가한 45억 달러를 기록했다. **생산 그룹** 매출은 전분기 대비 5% 증가하여 42억 2,000만 달러를 기록했다. **저류층 특성화 그룹**의 매출 증가는 견실한 해외 연말 **SIS** 소프트웨어 판매와 **WesternGeco** 멀티클라이언트 판매 증가에 따른 것이었다. 그러나 이 같은 증가는 노르웨이와 캐나다에서 탐사가 마무리되면서 선박 활용이 낮아짐에 따라 **WesternGeco Marine** 매출이 계절적으로 급감하면서 상쇄되었다. 와이어라인 역시 캐나다 동부와 아프리카 동부에서 탐사 프로젝트가 마무리되고 러시아에서 계절적 둔화가 더해지면서 전분기 대비 감소했다. **시추 그룹** 매출은 중동과 아시아 지역에서뿐만 아니라 멕시코, 러시아, 중앙 아시아에서 시추 및 측정과 **MOI SWACO** 기술에 대한 해외 수요가 증가함에 따라 성장했다. 멕시코, 사우디아라비아, 이라크에서 더욱 강력해진 **IPM** 프로젝트 활동 역시 이 같은 성장세에 기여했다. **생산 그룹** 매출 증가는 주로 강력해진 **Completions**와 **Artificial Lift** 제품 연말 판매에서 기인한 것이었다. **Well Intervention Services**는 주로 북미 육상에서 감소했으며, **Well Services** 매출은 주로 해외 시장에서 더욱 활발해진 활동에 힘입어 성장했다. 북미 육상에서 **Well Services** 스테이지 카운트도 역시 증가했지만, 계속되는 수력 공급과잉으로 인한 지속적인 가격 악화로 인해 매출이 감소했다.

전분기 대비 지역별로, **중동 및 아시아**가 5% 매출 증가로 29억 4,000만 달러를 기록하며 성장세를 견인했으며, 이 같은 성장세는 주로 사우디아라비아에서 시추 활동의 지속적인 증가와 새로운 **IPM** 프로젝트 시작, 아랍 에미리트에서 강화된 제품 판매와 지진활동 증가, 쿠웨이트에서 제품 판매 및 연말 소프트웨어 매출 증대, 호주와 태국 및 미얀마 지오마켓에서 심화된 육상 및 해상 탐사 활동, 브루나이, 말레이시아, 필리핀 지오마켓에서 **WesternGeco** 선박 활동의 증가에 힘입은 것이었다. 그러나 이 같은 증가는 이라크에서 안보 문제로 인한 운영의 일시적인 중단으로 인한 매출 감소로 부분적으로 감소되었다. **중남미**에서는 멕시코와 중미 지역이 견실한 해저 탐사와 더욱 강력해진 육상 기반 프로젝트 활동으로 앞장서면서, 20억 달러의 매출로 3% 증가를 기록했다. 아르헨티나의 강력한 **IPM** 프랙처어링(fracturing) 및 시추 활동과

에과도르의 SPM 프로젝트의 견실한 진행 역시 매출 증가에 기여했다. 유럽/CIS/아프리카 매출은 32억 1,000만 달러로 1% 증가했으며, 이 같은 매출 증가는 주로 지역 전반, 특히 유럽 대륙의 견실한 제품 및 소프트웨어 판매, 앙골라의 테스트 및 탄성파 활동, 아제르바이잔과 투르크메니스탄의 해상 탄성파 및 시추 증가에 힘입어 이루어졌다. 그러나 이 같은 증가는 러시아의 계절적인 활동 감소와 계절적인 요인으로 인해 북해 밖으로 선적이 이동함에 따라 WesternGeco 선적 활용이 낮아지면서 부분적으로 감소했다. 북미 매출은 36억 5,000만 달러로 전분기 대비 1% 증가했다. 육상의 경우 가격 약화 영향이 서비스 집중도 개선, 효율성 개선, 시장점유율 확대, 신기술 도입, 비즈니스 확대에 의해 상쇄되기는 했지만 시추, 자극, 와이어라인 서비스에 있어 가격 약화가 계속되었다. 해상 매출은 계절적으로 캐나다 동부에서 탄성파와 탐사 캠페인이 마무리되면서 감소했지만, 미국 멕시코만의 매출은 시추 및 테스트 활동 증대로 인해 증가했다.

4분기 세전 영업이익은 26억 달러로 전분기 대비 4% 증가했으며 전년 동기 대비 23% 증가했다. 해외 세전 영업이익은 19억 2,000만 달러로 전분기 대비 4% 증가했으며, 북미 세전 영업이익은 7억 1,600만 달러로 전분기 대비 2% 증가했다. 해외 지역의 활약에 힘입어 4분기 세전 영업이익 역시 최고 기록을 갱신했다.

전분기 대비 세전 영업마진은 해외 세전 영업마진이 23 bps 증가하여 23.5%에 이르면서 전년 대비 37개 bps 증가하여 21.9%를 기록했다. 중동 및 아시아와 유럽/CIS/아프리카 마진은 각각 26.1%와 22.6%로 꾸준히 증가했으며, 중남미는 높은 마진의 탐사 시추와 프로젝트 활동 덕분에 59개 bps 증가하여 21.2%를 기록했다. 북미 세전 영업마진은 계절적인 휴가철 활동 둔화와 계속되는 육상 가격 약화로 인해 67개 bps 감소하여 19.6%를 기록했다. 전분기 대비 부문별로는, 저류층 특성화 그룹의 세전 영업마진이 강력한 연말 SIS 소프트웨어 판매와 WesternGeco 멀티클라이언트 라이선스 덕분에 132개 bps 증가하여 31.7%를 기록했으며, 시추 그룹과 생산 그룹의 세전 영업마진은 각각 19.6%와 17.3%를 기록했다. 가격 압력으로 인해 Well Services의 마진이 감소함에 따라 상쇄되었다.

**저류층 특성화 그룹(Reservoir Characterization Group)**

4분기 매출은 32억 5,000만 달러로 전분기 대비 1% 증가했으며 전년 동기 대비 5% 증가했다. 세전 영업이익은 10억 3,000만 달러로 전분기 보다 5% 높았으며 전년 동기 대비 16% 증가한 수치였다.

전분기 대비 매출 증가는 주로 견실한 해외 연말 SIS 소프트웨어 판매와 WesternGeco 멀티클라이언트 판매 증가에 따른 것이었다. 그러나 이 같은 증가는 노르웨이와 캐나다에서 탐사가 마무리되면서 선박 활용이 낮아짐에 따라 WesternGeco Marine 매출이 계절적으로 급감하면서 상쇄되었다. 와이어라인 역시 캐나다 동부와 아프리카 동부에서 탐사 프로젝트가 마무리되고 러시아에서 계절적 둔화가 더해지면서 전분기 대비 감소했다. 되었다.

세전 영업마진은 31.7%로 전분기 대비 132개 bps 증가했으며, 전년 동기 대비 309개 bps 증가했다. 강력한 연말 SIS 소프트웨어 판매와 WesternGeco 멀티클라이언트 라이선스에 힘입은 이 같은 전분기 대비 증가는 탐사 프로젝트가 종료되면서 WesternGeco Marine 선박 활용 감소와 와이어라인 첨단 기술 활동 감소로 인해 상쇄되었다.

저류층 특성화 그룹에 걸쳐 다수의 기술이 도입되면서 4분기 실적에 기여했다.

인도 해상에서는 와이어라인 MDT\* 모듈 형성 다이내믹스 테스터와 Saturn\* 3D 직경 탐사 기술이 인시투 유체 애널리저(InSitu Fluid Analyzer)\* 시스템과 더해져, 원유 천연가스 주식회사(ONGC)가 뭄바이 하이 사우스 유전에서 저류층 측정을 확보하는 데 사용되었다. Saturn 타원형 탐사기기 덕분에 0.1 mD/cP 미만까지 유체 샘플링 형성이 가능해, 투과성이 낮은 저류층 지역에서 광범위한 형성 테스트, 하향공 유체 분석, 유체 샘플링 프로그램을 실시할 수 있었다.

Saturn 탐사 설계를 통해 운영 효율성을 개선할 수 있어, ONGC 는 기존 형성 테스트 방법에 비해 유체 샘플링 시간을 최대 75%까지 줄일 수 있었다.

인도네시아에서는 크리스에너지(KrisEnergy)가 탐사 공에서 간격 압력천이실험 데이터와 유체 샘플을 구하기 위해 와이어라인(Wireline) MDT 모듈 형성 다이내믹스 테스터 패커 기술을 사용했다. 이중 패커 기술은 펌프 아웃 기간 동안에 압력을 최소한으로 감소시키면서 우수한 압력천이 데이터를 얻을 수 있게 해 주었다. 여기에서 MDT 기술과 인시투(InSitu) 유체 애널리저 시스템을 결합하여 가스 매장 지역을 확인하고 다음 단계의 분석에 필요한 PVT 품질의 가스 샘플을 채집할 수 있게 해 주었다. 와이어라인 기술을 채용하여 실시간으로 모니터링 함으로써 최고 품질의 저류층 데이터를 확보하기 위한 결정을 4 시간도 안 되는 빠른 시간에 내릴 수 있었다.

와이어라인은 캐나다 대서양 지역 연안에서 스타토일(Statoil)이 2013 년에 시추한 3 개 탐사 공에서 평가 기술 장비들을 적용했다. 스타토일은 최초로 리토 스캐너(Litho Scanner)\* 고화질 분광학 튜를 사용하여 광물성분과 총유기탄소(Total Organic Carbon)를 측정했다. 이들 탐사 공에서는 퀵실버 프로브(Quicksilver Probe)\* 기술로 구성된 MDT 모듈 형성 다이내믹스 테스터와 인시투 유체 애널리저 및 이중 패커 시스템을 채용하여 간격 압력천이 실험과 유체 표본을 채집했다. 이들 기술은 저류층의 특성과 저류층 내의 압력 프로필을 판단하기 위해 사용되었다. 또한 탐사 공이 지진에 더 잘 보정하도록 하기 위해 VSI\* 다목적 지진 이미지를 채용한 워크어웨이 탄성파탐사 기술을 사용했다. 스타토일은 와이어라인 기술을 결합함으로써 하푼(Harpoon) 및 베이 두 노르드(Bay du Nord) 탐사 평가에 필요한 정보를 얻을 수 있었다.

탄자니아 연안에서는 동아프리카 심해에서 우회 비용의 위험성을 낮추기 위해 BG 그룹이 Rt 스캐너(Rt Scanner)\* 와 MR 스캐너(MR Scanner)\*를 결합하여 사용했다. 이러한 접근 방식은 퀵실버 프로브의 저오염 샘플링 기술을 사용하여

고품질의 PVT 샘플을 제공해 줌으로써 구조에 대한 평가를 더 진전시킬 수 있게 해 주었다. 이들 지역에서 실험으로 확인된 유량은 60 MMscfd 이었다.

베네수엘라에서는 PDVSA 에 와이어라인 파워젯 노바(Wireline PowerJet Nova)\*의 초심 침투형 시추 기술을 채용하여 모나가스(Monagas) 지역에 있는 광구의 생산을 증대시켰다. 재 시추작업이 성공적으로 이루어짐에 따라 석유 생산량이 기대 보다 높은 350%이상, 즉 17,500 bbl/d 의 속도로 점증했다.

노스다코타 주의 바켄(Bakken) 셰일 가스전에서는 컨티넨털 리소시스(Continental Resources)가 업계 사상 최대 규모의 하향공 미소지진 모니터링 작업을 실시하기 위해 슐룸베르거의 여러 가지 기술을 결합하여 사용했다. 바켄과 스리 폭스 지역에서는 세가지 와이어라인 VSI\* 지진 이미저 리시버를 터프트랙(TuffTRAC)\* 케이싱 설치공 서비스 기술을 채용한 3 개의 가스전에 동시에 적용하여 이 지역 지층의 수압으로 유도된 균열과 가스전의 적정면적을 실험했다. VSI 기술을 사용함으로써 지하 3,000 피트 이상 되는 지점의 미소지진음을 통해 고품질의 데이터를 확보했다. 이 작업은 30 만 헥타르 피트 이상에 대해 와이어라인 모니터링 서비스를 효율적으로 제공하여 실시한 293 개 파쇄 단계를 통해 63 일 만에 성공적으로 완료되었다.

독일에서는 웨스턴 게코가 사업 계획의 시기와 예산에 맞는 ‘아마존 워리어’(Amazon Warrior)를 플레스부르크 조선소에 제공했다. 아마존 급 선박들은 웨스턴 게코가 개발한 고유의 디자인을 세계 최초로 채용하여 지진 시에도 운항할 수 있도록 맞춤형 선체와 추진 시스템을 가진 것이 특징이다. 이 선박은 2014 년 1 분기에 완성되어 2 분기에 운항을 개시할 예정이다.

러시아에서는 IG 세이스믹 서비스(IG Seismic Services Ltd., IGSS)가 웨스턴 게코의 통합 포인트 리시버 지상 지진 시스템인 '유니큐(UniQ)'를 세 번째로 구입하여 이번 겨울에 러시아 내 고객을 위해 7 만개 이상의 유니큐 광대역 포인트 리시버 기록 채널을 설치했다.

코노코 필립스(ConocoPhillips)는 전세계 모든 사업장에 솔룸베르거의 테크로그(Techlog)\* 유정 시추 소프트웨어 플랫폼을 도입하기 위한 라이선스 계약을 체결했다. 테크로그 플랫폼은 고객사 유정 사업 현장 전반에 걸쳐 석유물리학적 및 지질학적 데이터 분석을 표준화할 수 있게 한다. 이번 계약 내용에는 코노코 필립스의 글로벌 사업을 효과적으로 지원하기 위한 종합 인력 교육 훈련 및 배치 프로그램이 포함되어 있다.

아랍 에미리트(UAE)에서 솔룸베르거는 여러 가지 기술과 석유 기술 분야 전문성을 통해 드래곤 오일(Dragon Oil)이 투르키메니스탄의 첼레켄 블록(Cheleken Block)에 있는 램 메인(Lam Main) 저류층에 대해 실시한 까다로운 조사 연구를 지원했다. SIS MEPO\* 복합 실현 옵티마이저 소프트웨어는 실험 설계 및 작업흐름 최적화 기술과 결합하여 드래곤 오일이 자산 개발과 생산 상의 문제에 대한 다양한 옵션을 평가하고 저류층 관리를 위한 결정 위험성을 완화하는 것은 물론 향상시킬 수 있게 해 주었다. 또 MEPO 기술과 관련 작업흐름은 기존 방법으로 6~8 개월 걸리던 것을 드래곤 오일로 하여금 2 개월 이내에 역사에 부합하는 모델을 창출하게 하고 고객사가 개발 계획에 더 강한 자신감을 가질 수 있게 해 주었다.

## 시추 그룹

4 분기 수익은 45 억 달러로 전분기 대비 2%, 전년 동기에 비해서는 9% 증가했다. 세전 영업 이익은 8 억 8000 만 달러로 전분기에 비해 2% 감소했지만 전년 동기 보다는 28% 증가했다.

전분기 대비 수익은 멕시코, 러시아, 중앙 아시아, 중동 및 아시아 지역에서의 시추와 측정 및 **M-I SWACO** 기술에 대한 수요에 힘입어 증가했다. 멕시코, 사우디 아라비아 및 이라크에서의 강력한 **IPM(통합프로젝트 관리)** 활동이 성장에 기여했다.

전분기 대비 세전 영업 마진은 **69bps** 감소한 **19.6%**를 기록했으나 전년 동기 대비 영업 마진은 **288bps** 증가했다. 전분기 대비 세전 영업 마진이 감소한 것은 새로운 사업 착수의 지연과 지리적 활동 믹스 때문이다.

시추 그룹의 다양한 기술이 4분기 실적에 기여했다.

중국의 **CNOOC(톈진 지사)**는 지리적 여건이 복잡하고 지층이 견고하지 않기로 유명한 연안 **SZ36-1** 광구에 있는 3개 생산정을 시추하기 위해 슬룸베르거 시추 그룹의 여러 가지 기술을 채용했다. 시추 및 측정 파워 드라이브 아처(**Drilling & Measurements PowerDrive Archer**)\* 고성능 회전식 조절 기술과 에코스코프(**EcoScope**\*†) 다기능 시추중검층 기술을 맞춤형 스미스 다결정질 다이아몬드 콤팩트(**PDC**) 비트 및 아이-드릴(**i-DRILL**\*) 엔지니어링 시추 시스템과 결합하여 이들 생산정이 정확히 페이 존(**pay zone**)에 위치하도록 했다. 이러한 기술을 결합함으로써 재래식 시추 시스템 보다 침투율(**ROP**)이 평균 **130%** 증가했다.

또 중국에서는 슬룸베르거 시추 및 측정부문이 시노펙(**Sinopec**) 과 노블 에너지(**Noble Energy**)의 합작회사인 에너지개발공사(**EDC**)(중국)가 쑹리(**Shengli**) 광구에서 개발하고 있는 연안 유정에 스테소스코프(**StethoScope**)\* 지층 시추중압력 기술을 적용했다. 총 **61** 회에 걸친 압력 실험을 통해 **12** 개의 유체 증감률을 확인했다. **EDC** 는 이러한 작업을 통해 얻은 압력 증감률에 대한 정보를 가지고 최대 **55m** 에서 저항력이 낮은 잠재성이 있는 페이 존을 새로 확인 했는데 이는 과거 석유물리학적 로그 데이터 만 가지고 평가했을 때에는 무시되었던 것이다.

말레이시아에서는 페트로나스 차리갈리(Petronas Carigali SDN. BHD.)가 얇고 열화된 모래로 형성된 지층에 있는 수평 시추정을 시추하는데 솔룸베르거 시추 및 측정기술을 적용했다. 파워 드라이브 회전식 가동 기술과 페리스코프(PeriScope)\* 지층 경계 탐사기법, 에코스코프 다기능 시추중검층 기술 및 스테소스코프 지층 시추중압력 기술 등을 결합하여 페트로나스 차리갈리로 하여금 시추정을 좁은 목표 구역 내에 정확히 위치시키게 하는 동시에 심하게 열화된 모래 속에서 실시간 지층 압력 측정을 할 수 있었다. 페리스코프기술은 시추정을 1m 목표 구역으로 성공적으로 유도하고 100% 모래를 노출하면서 위와 아래 부분 경계를 계속 탐사했다.

가봉에서는 토털(Total)사가 연안 암염하층에 있는 극심해 탐사정을 시추하는데 솔룸베르거 시추그룹 기술을 적용했다. 이 시추정의 수직성을 유지시키기 위해 시추 및 측정 파워 V(PowerV)\* 수직 회전식 조절기술을 사용했다. 저류층 구역에서는 파워드라이브 보르테 X(PowerDrive vortex)\*에 기반한 회전식 조절 기술과 맞춤형 스미스 비트를 결합하여 유정을 효율적으로 시추함으로써 계획된 기간 보다 30% 이르게 완료했다. 전반적으로, 이러한 기술들을 결합하여 적용함으로써 까다로운 암염하 조건에서도 비생산적 시간이 전혀 없이 작업을 진행했다.

나미비아에서는 HRT 아프리카 페트롤리오(HRT Africa Petroleo S.A., HRT)가 개발하는 오렌지(Orange) 분지와 월비스(Walvis) 분지에 있는 3 개의 심해 탐사정에 시추 및 측정 사이스믹 비전(seismicVISION)\*에 기반한 시추중 지진구역기술을 적용했다. 사이스믹 비전기술은 지진 섹션에 있는 시추 비트 위치에 대한 정보를 페트렐(Petrel)\* E&P 소프트웨어 플랫폼으로 계속 업데이트하는데 사용된 페트로 테크니컬 서비스 인터 ACT(PetroTechnical Services InterACT)\*의 글로벌 연계 서비스에 데이터를 실시간으로 제공하는데 사용되었다. 수직 지진 프로필 이미지를 실시간으로 예견할 수 있도록 제공하여 HRT 가 비트의 주요 지층 상황을 시각적으로 볼 수 있게 함으로써 때로는 100m 이상 되는 지하의 불확실성을 제거하여 시추 여부를 확실하게 결정하게 해 주었다.

북해의 영국 구역에서는 엔퀘스트(EnQuest)가 Schlumberger 시추그룹 기술과 페트로테크니컬 엔지니어링 센터(Petrotechnical Engineering Center) 전문기술을 적용하고 애버딘 소재 Schlumberger 오퍼레이션 서포트 센터(Schlumberger Operations Support Center)의 엔지니어 2명의 지원을 받아 연안 작업 인력을 4명으로 줄여 8 1/2-in 유정 섹션에서 시추작업을 할 수 있게 했다. 여기에서는 시추 및 측정 파워드라이브 엑시드(PowerDrive Xceed)\* 회전식 조절 기술과 에코스코프(EcoScope) 다기능 시추중 로깅기술, 스테소스코프(StethoScope) 지층 시추중압력 기술 및 소닉비전(sonicVISION)\* 시추중음파기술 등을 적용하여 공간이 제한된 해양 플랫폼에서 인력을 2명 줄여 원격 작업을 성공적으로 수행할 수 있게 해주었다.

러시아에서는 에리엘(Eriell)이 노비 우렝고이(Novy Urengoy) 지역에 있는 삼브루그스코(Samburgskoe) 광구의 8 5/8-in 유정 섹션에서 시추할 때 Schlumberger 시추그룹 기술을 적용하여 새로운 광구 기록을 세웠다. 시추 및 측정 파워드라이브 보르테 X(PowerDrive vortex)\* 기반 회전식 조절 기술과 맞춤형 스미스 PDC 비트 기술을 적용하여 41.4 m/h의 침투 속도와 1,968 m 깊이까지 시추하여 최고 광구 기록을 세웠다.

카자흐스탄에서는 자이크무나이가 치나레프스코 광구에 있는 11 5/8-in 섹션 유정 시추에 Schlumberger 시추그룹 기술을 적용하여 새로운 기록을 세웠다. 여기에서는 시추 및 측정 파워드라이브 X6(PowerDrive X6)\* 회전식 조절 기술과 맞춤형 스미스 PDC 기술 및 오닉스(ONYX)\* 커터 기술을 결합하여 전체 섹션을 평균 21.9 m/h의 침투 속도로 한번의 작업을 통해 시추하여 현재까지 이룩한 기록 중 최상의 기록을 세웠다.

또 러시아에서 로스네프트(Rosneft)의 자회사인 VCNG가 시추하는 동부 시베리아 베르치네촌스코(Verchnechonskoe) 광구에 있는 12 1/4-in 유정 섹션에 Schlumberger의 스팅어(Stinger)\* 원뿔모양 다이아몬드 요소 기술과 맞춤형 스미스 시추 비트 기술을 적용했다. 이 시추 비트는 동일 광구 내에 있는 최상의 오프셋 유정 보다 시추 침투율(ROP)이 63%이상 높았고 마모가 최소화 되었다. 또한 전체 12 1/4-in 섹션을 한번의 작업을 통해 시추하는데 재래식 PDC 비트에 비해 ROP가 평균 140% 높았다.

카스피해에서는 BP 아제르바이잔(Azerbaijan)이 시추한 바쿠 연안에 있는 복잡하고 멀리 떨어져 있는 유정에서 슬롬베르거의 시추그룹 기술을 적용하여 시추중 언더 리밍 공법을 성공적으로 수행했다. 여기에서는 드릴링 툴스 앤 레미디얼 리노 XC(Drilling Tools & Remedial Rhino XC)\* 수요 기반 수압 작동식 리머와 맞춤형 스미스 PDC 비트 및 ONYX II\* 커터 기술을 결합하여 리머를 신속하게 활성화하고 표면을 불활성화함으로써 – 동등 순환 밀도를 포함한 여러 가지 기술상의 문제를 극복하게 했다. 사후 운영 분석 결과, 리노 XC와 ONYX 커터 기술이 모든 운영 목표를 충족시켰으며 검사 결과 마모가 최소화 한 것으로 나타났다. 이 작업은 카스피해 분지에서 수행한 볼(ball) 없는 다중 활성화/불활성화 방식 언더 리머를 운영한 첫 사례이다.

## 생산 그룹

4 분기 수익은 42 억 2,000 만 달러로 전분기 대비 5%, 전년동기 대비 8% 증가했다. 세전 영업 이익은 전분기 대비 3%, 전년 동기에 비해서는 26% 증가한 7 억 3,00 만 달러를 기록했다.

이 같은 수익 증가는 주로 연말 완결사업의 증가와 인공 리프트 제품의 판매 증가 및 신기술의 활용과 사업 확장에 따른 것이다. 유정 개입 서비스는 주로 북미 지역 육상 사업에서 감소한 반면 유정 서비스 수익은 해외시장 활동 증가에 힘입어 성장했다. 유정 서비스 현장 수는 북미 지역 육상에서 증가했으나 수압 마력의 지속적인 과잉공급으로 인해 가격이 지속적으로 하락하여 수익이 감소했다.

세전 운영 마진은 **17.3%**로 기본적으로 전분기와 같으나 전년 동기에 비해서는 **244 bps** 증가했다. 이번 분기 실적은 주로 연말 완결사업과 인공 리프트 제품의 양호한 판매 및 **SPM** 수익성이 개선되어 유정 서비스 가격의 지속적인 하락과 유정 개입 서비스 활동의 감퇴에 따른 수익성 감소를 충분히 상쇄한 결과이다.

4 분기에 적용된 여러 가지 생산 그룹 기술의 성공 사례 중 중요 성과는 다음과 같다.

러시아에서 솔룸베르거의 합작회사인 페트로스팀(**PetroStim**)은 오렌부르크 동부지역에 있는 석유 및 가스 응축 광구에서 가즈프롬네프트 오렌부르크(**Gazpromneft Orenburg**)의 개발 사업을 위해 다단계식 자극처리 기술을 최초로 적용했다. 5 단계 식 자극 처리 기술을 적용하여 탄산염이 매우 단단한 지층에서 **600m** 수평 섹션에 걸쳐 유정을 시추했다. 그 결과 이 유정의 초기 평균 생산량은 예상보다 두 배 많은 약 **500 bbl/d** 정도 되었다.

쿠웨이트에서는 쿠웨이트 석유회사(**KOC**)와 공동으로 웰 서비스스 하이웨이(**Well Services HiWAY**)\* 유동 채널 파쇄기술을 사용하여 사브리야(**Sabriyah**) 광구에 있는 부르간(**Burgan**) 상부 저류층을 포함한 몇 개의 후보 유정을 평가했다. 데이터프랙(**DataFRAC**)\* 파쇄 데이터 판단서비스 분석 결과에 따라 펌프 스케줄을 최종 결정하고 디자인에 따른 처리 작업을 성공적으로 수행했다. 후기 작업인 정류 실험에서는 약 **1,000bfpd** 로 물을 **20%** 절감하고 실험한 결과 석유가 당초 예상보다 약 **400 bopd** 증가했다. 이것은 하이웨이 기법을 쿠웨이트에서 처음 적용한 것으로, 이 결과에 따라 인근 라우드하타인(**Raudhatain**) 광구에 두 번째로 적용할 예정이다.

또 쿠웨이트에서는 쿠웨이트 석유회사가 단단한 석회석 지층으로 구성된 라타위에서 새로 시추한 유정에 자극을 처리하는데 웰 인터벤션 블라스터(Well Intervention Blaster)\* 서비스를 사용했다. 코일 튜브가 설치된 자극 처리 기술과 함께 블라스터 서비스를 통해 여과 케이크를 효율적으로 제거함으로써 유정의 생산량을 두 배 이상으로 늘릴 수 있게 했다.

러시아에서는 루코일(Lukoil)이 서부 시베리아에서 시추한 수평 유정에서 물만 생산되기 때문에 이를 폐기하려고 한 복잡한 물 차단 작업에 유정 개입 서비스를 제공했다. 물의 침투구역을 확인하고 물 차단 기능의 효율성을 평가하기 위한 초기 및 후기 생산 로깅 측정에 모듈러 코일드 튜빙 로깅 헤드 시스템(modular coiled tubing logging head system)인 밴티지(Vantage)\*를 사용했다. 물이 나오는 구역을 확인한 다음에는 2 개의 코일 튜브로 된 공기로 부풀어나는 패커인 코일플레이트(CoilFLATE)\*를 사용하여 정확한 위치를 잡고 시멘트 슬러리 솔루션을 이용하여 물을 차단시켰다. 이러한 개입 작업을 통해 물의 생성을 30% 감소시켜 고객사가 유정 생산 활동을 재개하게 했다.

나이지리아 연안에서는 스타 딥 워터 페트롤리엄(Star Deep Water Petroleum Limited)이 개발하는 심해 아그바미(Agbami) 광구의 17D 지층에 있는 2 개의 유정에서 외피(skin)가 증가하고 생산이 감소하는 문제를 해결하기 위해 웰 서비시스(Well Services)는 단순화된 사암 자극 시스템인 원스텝(OneSTEP)\*을 적용했다. 매트릭스 자극 처리를 하기 전에 지층 중심부의 샘플을 채취하여 분석한 다음 미립자 이동에 따른 손상 기전을 확인했다. 그런 다음 원스텝 자극을 통해 단일 단계 유체로 효율적으로 펌핑했는데 기존 매트릭스 자극 시스템은 몇 단계 거쳐야 가능한 작업이다. 원스텝 자극 치료를 통해 결함을 효과적으로 개선함으로써 2 개 유정의 생산율을 자극 치료 이전에 비해 각각 90%와 150%씩 향상시켰다. 이는 안전하게 가동되었고 고객의 기대 이상의 성과를 거뒀다.

웰 서비시스는 프랑스령 기아나에서 350m 이상 되는 심해 자에디우스(Zaedyus) 와 프리온돈테(Priondontes) 광구에 있는 쉘의 탐사 유정에 11 개의 긴 시멘트 플러그를 성공적으로 설치했다. 이 작업을 결함 없이 추진한 결과, 쉘이 운영 시간을 24 시간 이상 절약했는데 이는 시추선 1 일 작업비인 약 120 만 달러에 해당하는 규모이다.

미국 아칸소 주에서 **BHP 빌리튼(BHP Billiton)**은 페이엣빌(**Fayetteville**) 셰일 가스전에 슬룸베르거 컴플리션스(**Schlumberger Completions**)의 차세대 다단계 자극 기술을 적용하여 완료 시간을 단축했다. 킥스타트 파열 디스크 발브와 분해 가능 재료 기술을 결합하여 각 가스정의 초기 수압 파쇄 단계에서의 기계적 개입이나 시간이 많이 걸리는 플러그 밀링 작업의 필요성을 없애 준다.

콜롬비아에서는 에코페트롤(**Ecopetrol**)의 자회사인 호콜(**Hocol**)이 로스 라노스(**Los Llanos**) 해안지역 유역에 있는 유정의 모래 생성과 물을 차단하는데 슬룸베르거가 다지역 단일 선택적 수평 개방 홀 자갈 팩을 적용했다. 이 완결 디자인은 석유 팽창 패커가 탑재된 샌드 매니지먼트 솔루션스 옵티팩 얼터넛 패스(**Sand Management Solutions OptiPAC\* Alternate Path**)<sup>‡</sup> 시스템과 하이브리드 내부 선택적 생산 스트링을 바탕으로 이루어졌다. 수평 유정 생산 로깅기술인 와이어라인 플로우 스캐너(**Wireline Flow Scanner**)<sup>\*</sup>를 사용하여 저류층의 행태를 더 잘 파악할 수 있게 되고 각 사주(沙洲)의 생산 데이터를 제공하여 각 구역을 성공적으로 분리할 수 있게 되었다. 이처럼 까다로운 수평적 유정에 슬룸베르거 기술을 결합하여 고객사 자산팀으로 하여금 저류층의 특성을 보다 건설하게 파악하게 함으로써 저류층 관리를 향상시키고 새로운 매장량을 확보할 수 있게 했다.

머피 사바 오일(**Murphy Sabah Oil Co. Ltd.**)은 말레이시아 사바(**Sabah**) 지역 연안의 자갈 패킹 활동과 관련한 제품 및 서비스를 4년간 제공하는 계약을 슬룸베르거와 체결했다. 이 계약에는 샌드 매니지먼트 솔루션스 옵티팩 얼터넛 패스 시스템과 자갈 패킹을 위한 웰 서비시스 클리너팩 유체 시스템 및 적절한 딥스팀(**DeepSTIM**)<sup>\*</sup> II 자극 선박 등이 포함된다.

**CNR 인터내셔널(코트디부아르) SARL(CNRI)**은 코트디부아르 연안의 바오밥 3 단계(**Baobab Phase 3**) 프로젝트의 일환으로 시추할 계획인 유정의 완결 작업에 대해 슬룸베르거와 계약을 체결했다. 이 개발 사업에서는 6개의 해저 유정에 완결 시설물을 설치하도록 되어 있다. 여기에서 슬룸베르거는 모래 선별과 자갈 패킹을 포함한 상부 및 하부 완결 작업을 하게 된다. 또한

수평으로 길게 펼쳐진 어려운 환경에서 자갈 패킹을 완벽하게 하기 위해 옵티팩 얼터네트 패스(OptiPAC Alternate Path) 자갈 패킹 시스템이 사용된다.

카타르에서는 머스크 오일 카타르(Maersk Oil Qatar AS)가 슬룸베르거와 5 블록 광구에서 제품 및 서비스를 제공하기 위한 3 개년 계약을 체결했다. 이 계약에는 영구 하향공 측정기, 단일 및 다중 회선 플랫폼, 제어 회선 클램프, 표면 수압 제어가능 슬라이딩 슬리브 및 서비스 등이 포함된다. 슬룸베르거는 1995 년 영구 하향공 측정기를 머스크 오일 카타르에 처음 설치했으며 이들 측정기는 신뢰성 있는 압력 및 온도 데이터를 실시간으로 제공하고 있다. 슬룸베르거는 이 고객사의 해안 광구에 총 188 개의 하향공 측정기와 센서 및 표면 데이터 통신 시스템을 설치하여 유정을 원격으로 실시간 모니터링하고 저류층 관리를 향상시켰다.

인도에서는 오일 인디아(Oil India Ltd.)가 마쿰(Makum), 데오할(Deohal) 및 북 합잔(North Hapjan)의 육상 유전에 있는 6 개의 수평형 유정의 기술설계, 시추 및 완결 사업을 위해 슬룸베르거와 여러 가지 서비스 계약을 체결했다. 이들 유전의 수평형 유정은 전통적으로 재래식 구멍이 나 있는 라이너로 완결했다. 이 계약에서 중요한 핵심 요소는 생성된 물을 확실하게 제어하기 위한 유입제어 디바이스 시스템과 향상된 모래 관리 기술인 슬룸베르거 컴플리션스 플렉스라이트(Schlumberger Completions FluxRITE)\*로서 이는 고객사가 석유 회수를 극대화할 수 있게 한다. 이 18 개월 계약에는 시추 및 측정부분과 M-I SWACO, 드릴링 툴스 앤 레미디얼, 컴플리션스, 인공 리프트 및 웰 서비시스 부문 서비스가 포함된다.

재무제표  
요약 연결손익계산서

(단위: 100 만, 주당 금액 제외)

12월 31일 마감	4 분기		12 개월	
	2013	2012	2013	2012
매출	\$11,906	\$11,083	\$45,266	\$41,731
순 이자 및 기타 이익 <sup>[1]</sup>	59	35	165	172
원 서비스(OneSubsea) 형성 이익 <sup>[2]</sup>	-	-	1,028	-
비용				
매출 원가 <sup>[2]</sup>	9,283	8,762	35,331	32,885
연구 및 엔지니어링	304	304	1,174	1,153
일반 및 행정	111	111	416	405
합병 및 통합 <sup>[2]</sup>	-	60	-	128
감액 및 기타 <sup>[2]</sup>	-	33	456	33
이자	97	93	391	340

세전 이익	<b>2,170</b>	1,755	<b>8,691</b>	6,959
수익세 <sup>[2]</sup>	<b>487</b>	432	<b>1,848</b>	1,700
경상 이익	<b>1,683</b>	1,323	<b>6,843</b>	5,259
중단영업 이익(손실)	-	48	<b>(69 )</b>	260
순이익	<b>1,683</b>	1,371	<b>6,774</b>	5,519
비통제 지분에 귀속된 순이익	<b>19</b>	9	<b>42</b>	29
솔롬베르거 귀속된 순이익	<b>\$1,664</b>	\$1,362	<b>\$6,732</b>	\$5,490

솔롬베르거 귀속 금액:

경상이익 <sup>[2]</sup>	<b>\$1,664</b>	\$1,314	<b>\$6,801</b>	\$5,230
중단 영업이익(손실)	-	48	<b>(69 )</b>	260
순이익	<b>\$1,664</b>	\$1,362	<b>\$6,732</b>	\$5,490

솔롬베르거 주당 희석 수익

경상 이익 <sup>[2]</sup>	<b>\$1.26</b>	\$0.98	<b>\$5.10</b>	\$3.91
중단 영업 이익(손실)	-	0.04	<b>(0.05 )</b>	0.19
순이익	<b>\$1.26</b>	\$1.02	<b>\$5.05</b>	\$4.10

평균 유통 주식	<b>1,312</b>	1,328	<b>1,323</b>	1,330
희석을 가정한 평균 유통 주식	<b>1,326</b>	1,336	<b>1,333</b>	1,339
	—	—	—	—
비용에 포함된 감가상각 <sup>[3]</sup>	<b>\$930</b>	\$930	<b>\$3,666</b>	\$3,500
	—	—	—	—

[1] 이자이익포함:

2013년 4분기 - 1,100 만 달러(2012년 - 600 만 달러)

2013년 12개월 - 3,100 만 달러(2012년 - 2,900 만 달러)

[2] 비용 및 신용 관련 상세 정보는 14 페이지 참조

[3] 다중 클라이언트의 탄성파 데이터 비용 포함

요약 연결 대차대조표

(단위: 100 만)

자산	<b>2013년 12월 31일</b>	2012년 12월 31일
유동 자산	—	—
현금 및 단기 투자	<b>\$ 8,370</b>	\$ 6,274
매출 채권	<b>11,497</b>	11,351

기타 유동자산	6,358	6,531
-	<u>26,225</u>	<u>24,156</u>
만기 보유 채권투자	363	245
고정 자산	15,096	14,780
다중 클라이언트 탄성파 데이터	667	518
영업권	14,706	14,585
기타 무형 자산	4,709	4,802
기타 자산	5,334	2,461
	<u>\$ 67,100</u>	<u>\$ 61,547</u>

부채 및 자본

유동 부채

외상 매입금 및 미지급 부채	\$ 8,837	\$ 8,453
소득세 예상 부채	1,490	1,426
단기 차입금 및 장기부채의 현재 비중	2,783	2,121
지급 배당금	415	368
-	<u>13,525</u>	<u>12,368</u>
장기 부채	10,393	9,509
퇴직후 수당	670	2,169
이연 세금	1,708	1,493

기타 부채	1,169	1,150
	<u>27,465</u>	<u>26,689</u>
지분	39,635	34,858
	<u>\$ 67,100</u>	<u>\$ 61,547</u>

### 순채무

비일반 회계기준(non-GAAP) 측정치인 “순채무”는 현금, 단기투자, 만기보유 채권투자를 제외한 총 부채를 의미한다. 경영진은 순채무가 부채를 상환하는데 사용될 수 있는 현금과 투자를 반영해 솔룸베르거의 채무 수준과 관련한 유용한 정보가 될 수 있다고 믿는다. 연간 순채무 변화와 관련한 상세 정보는 다음과 같다.

(단위: 100 만)

12 개월	<b>2013 년</b>
2013 년 1 월 1 일 순채무	<u><b>\$(5,111 )</b></u>
경상 이익	<b>6,801</b>
감가상각	<b>3,666</b>
원서브시 형성 이익	<b>(1,028 )</b>

비용	608
연금 및 기타 은퇴후 수당 비용	518
주식 기반 보상 비용	344
연금 및 기타 은퇴후 수당 자금	(527 )
운전 자본 증가	(27 )
자본 지출	(3,943 )
다중 클라이언트 탄성 데이터 자본화	(394 )
지급된 배당금	(1,608 )
직원 주식 제도 수익	537
자사주 매입 프로그램	(2,596 )
원서브시 거래 지불금	(600 )
기타 사업 인수, 순 현금 및 부채	(610 )
기타	(358 )
순 채무에 미치는 통화 영향	(115 )
2013년 12월 31일, 순채무	<u>\$(4,443 )</u>

순채무 구성 요소	Dec. 31, 2013	Dec. 31, 2012
현금 및 단기 투자	<u>\$8,370</u>	<u>\$6,274</u>

만기 보유 고정 수익 투자	363	245
단기 차입금 및 장기 부채의 현재 비중	(2,783 )	(2,121)
장기 부채	(10,393)	(9,509)
	<u>\$(4,443 )</u>	<u>\$(5,111)</u>

### 비용 및 신용

4 분기 실적 보도자료는 미국에서 보편적으로 통용되는 기업회계기준(GAAP)에 의거한 재무 실적 이외에 비-GAAP 재무 기준(미국증권거래위원회 [SEC] 규정 G 에 정의)을 포함하고 있다. 다음은 비교가능한 GAAP 기준에 비-GAAP 재무 기준을 대조한 것이다.

(단위: 100 만, 주당 금액 제외)

	2013 년 4 분기					손익계산서 분류
	세전	세금	비통제 이자	순	희석 EPS	
보고된 솔룸베르거 경상이익	\$ 2,170	\$ 487	\$ 19	\$ 1,664	\$ 1.26	
외상 매출 총당금 <sup>[1]</sup>	152	30	-	122	0.09	매출 단가
비용 및 신용 제외	\$ 2,322	\$ 517	\$ 19	\$ 1,786	\$ 1.35	

술롬베르거  
경상이익

**2012년 4분기**

	세전	세금	비통제 지분	순	회석 EPS	손익계산서 분류
, 보고된 술롬베르거 경상이익	\$ 1,755	\$ 432	\$ 9	\$ 1,314	\$ 0.98	
합병 및 통합 비용	60	10	-	50	0.04	합병 및 통합
인력 감축	33	6	-	27	0.02	매출단가
비용 및 신용 제외 술롬베르거 경상이익	\$ 1,848	\$ 448	\$ 9	\$ 1,391	\$ 1.04	

**2013년 12개월**

	세전	세금	비통제 이자	순	회석 EPS	손익계산서 분류
보고된 술롬베르거 경상이익	\$ 8,691	\$ 1,848	\$ 42	\$ 6,801	\$ 5.10	
원서브시 합작사업 형성 이익	(1,028 )	-	-	(1,028 )	(0.77 )	원서브시 형성 이익
지분법 투자 감액	364	19	-	345	0.26	감액 및 기타
외상 매출 총당금 [1]	152	30	-	122	0.09	매출 단가
베네수엘라 통화 평가절하 손실	92	-	-	92	0.07	감액 및 기타
비용 및 신용 제외 술롬베르거	\$ 8,271	\$ 1,897	\$ 42	\$ 6,332	\$ 4.75	

경상이익

	<b>2012 년 12 개월</b>					손익계산서 분류
	세전	세금	비통제 이자	순	희석 EPS	
보고된 슬룸베르거 경상이익	\$ 6,959	\$ 1,700	\$ 29	\$ 5,230	\$ 3.91	
합병 및 통합 비용	128	16	-	112	0.08	합병 및 통합
인력 감축	33	6	-	27	0.02	매출 단가
비용 및 신용 제외 슬룸베르거 경상이익	\$ 7,120	\$ 1,722	\$ 29	\$ 5,369	\$ 4.01	

2013 년 3 분기에는 비용 및 신용이 발생하지 않았다.

[1] 파산 신청한 브라질 클라이언트와 관련됨.

### 제품 그룹

(단위: 100 만)

	<b>2013 년 12 월 31 일 마감된 3 개월</b>		2013 년 9 월 30 일		2012 년 12 월 31 일	
	수익	세전이익	수익	세전이익	수익	세전이익
오일필드 서비스 저류층 특성화	\$ 3,249	\$ 1,031	\$ 3,232	\$ 983	\$ 3,093	\$ 886

시추	4,497	880	4,415	894	4,120	688
생산	4,219	730	4,024	707	3,906	581
제거 및 기타	(59 )	(37 )	(63 )	(88 )	(36 )	(43 )
	<u>11,906</u>	<u>2,604</u>	<u>11,608</u>	<u>2,496</u>	<u>11,083</u>	<u>2,112</u>
법인및 기타	-	(197 )	-	(179 )	-	(180 )
이자수익 <sup>[1]</sup>	-	7	-	6	-	6
이자비용 <sup>[1]</sup>	-	(92 )	-	(92 )	-	(90 )
비용및 신용	-	(152 )	-	-	-	(93 )
	<u>\$ 11,906</u>	<u>\$ 2,170</u>	<u>\$ 11,608</u>	<u>\$ 2,231</u>	<u>\$ 11,083</u>	<u>\$ 1,755</u>

지역

(단위: 100 만)

	2013년 12월 31일 마감된 3개월		2013년 9월 30일		2012년 12월 31일	
	수익	세전이익	수익	세전이익	수익	세전이익
오일필드 서비스						
북미	\$ 3,649	\$ 716	\$ 3,602	\$ 730	\$ 3,422	\$ 656
중남미	2,000	425	1,934	399	2,071	377
유럽/CIS/아프리카	3,211	725	3,178	714	2,958	579
중동 및 아시아	2,936	767	2,801	730	2,485	549
제거 및 기타	110	(29 )	93	(77 )	147	(49 )
	<u>11,906</u>	<u>2,604</u>	<u>11,608</u>	<u>2,496</u>	<u>11,083</u>	<u>2,112</u>
법인및 기타	-	(197 )	-	(179 )	-	(180 )
이자수익 <sup>[1]</sup>	-	7	-	6	-	6
이자비용 <sup>[1]</sup>	-	(92 )	-	(92 )	-	(90 )
비용및 신용	-	(152 )	-	-	-	(93 )

\$ 11,906 \_\_\_ \$ 2,170 \_\_\_ \$ 11,608 \_\_\_ \$ 2,231 \_\_\_ \$ 11,083 \_\_\_ \$ 1,755 \_\_\_

<sup>[1]</sup>제품그룹과 지역별 실적에 포함된 지분은 제외됨.

## 제품 그룹

(단위: 100 만)

	2013 년 12 월 31 일 마감된 3 개월		2012 년 12 월 31 일	
	수익	세전 이익	수익	세전 이익
오일필드 서비스				
저류층 특성화	\$ 12,246	\$ 3,647	\$ 11,159	\$ 3,069
시추	17,317	3,309	15,892	2,789
생산	15,927	2,619	14,802	2,327
제거 및 기타	(224 )	(231 )	(122 )	(68 )
	<u>45,266</u>	<u>9,344</u>	<u>41,731</u>	<u>8,117</u>
법인 및 기타	-	(726 )	-	(696 )
이자수익 <sup>[1]</sup>	-	22	-	30
이자 비용 <sup>[1]</sup>	-	(369 )	-	(331 )
비용 및 신용	-	420	-	(161 )
	<u>\$ 45,266</u>	<u>\$ 8,691</u>	<u>\$ 41,731</u>	<u>\$ 6,959</u>

## 지역

(단위: 100 만)

	2013년 12월 31일 마감된 12개월		2012년 12월 31일	
	수익	세전 이익	수익	세전 이익
오일필드 서비스				
북미	\$ 13,897	\$ 2,735	\$ 13,535	\$ 2,737
중남미	7,751	1,589	7,554	1,387
유럽/CIS/아프리카	12,366	2,589	11,444	2,245
중동 및 아시아	10,810	2,700	8,775	1,921
제거 및 기타	442	(269 )	423	(173 )
	<u>45,266</u>	<u>9,344</u>	<u>41,731</u>	<u>8,117</u>
법인 및 기타	-	(726 )	-	(696 )
이자 수익 <sup>[1]</sup>	-	22	-	30
이자 비용 <sup>[1]</sup>	-	(369 )	-	(331 )
비용 및 신용	-	420	-	(161 )
	<u>\$ 45,266</u>	<u>\$ 8,691</u>	<u>\$ 41,731</u>	<u>\$ 6,959</u>

<sup>[1]</sup> 제품그룹과 지역별 실적에 포함된 지분은 제외됨.

솔룸베르거 소개

슬룸베르거는 전 세계 석유 및 가스 산업계 고객들에게 기술, 통합 프로젝트 관리, 정보 솔루션을 제공하는 세계적 선도 기업이다. 140 여 개 국적의 12 만 3,000 명을 약 85 개국에서 고용하고 있으며 탐사에서 생산에 이르는 업계의 다양한 상품과 서비스를 제공하고 있다.

슬룸베르거는 파리, 휴스턴, 헤이그에 주요 사무소를 두고 있으며, 2013 년에 보고된 수익은 452 억 7,000 만 달러이다. 상세한 정보는 [www.slb.com](http://www.slb.com) 에서 볼 수 있다.

\*슬룸베르거 또는 슬룸베르거 기업의 마크

†일본 오일 가스 및 금속 공사(Japan Oil, Gas and Metals National Corporation, JOGMEC, 전신: 일본석유공사(JNOC) )와 슬룸베르거는 LWD 기술 개발을 위해 리서치 프로젝트에 협력했다. 에코스코프(EcoScope)와 네오스코프(NeoScope) 서비스는 양 사의 협력으로 개발된 기술을 이용하고 있다.

‡얼터넌트 패스(Alternate Path)는 엑슨모빌의 마크로서 슬룸베르거가 그 기술을 독점 라이선스 받았다.

## 주석

슬룸베르거는 2014년 1월 17일 금요일에 상기 발표내용과 사업전망에 대해 협의하기 위해 컨퍼런스 콜을 연다. 이 컨퍼런스 콜은 오전 8시(미국 중부시간), 오전 9시(미국 동부시간)에 열릴 예정이다. 공개될 이 컨퍼런스 콜에 접속하려면, 시작 10분 전에 +1-800-230-1059(북미) 또는 +1-612-234-9959(북미 외)로 전화하고, '슬룸베르거 실적 컨퍼런스 콜'을 요청하면 된다. 컨퍼런스 콜이 종료된 후 2014년 2월 17일까지 재청취 서비스가 제공되며, 북미에서는 +1-800-475-6701, 북미 이외 지역에서는 +1-320-365-3844로 전화하면 되며, 접속코드는 306544이다.

또 컨퍼런스 콜은 동시에 [www.slb.com/irwebcast](http://www.slb.com/irwebcast)에서 웹캐스트되며 청취만 가능하다. 브라우저를 테스트하고 컨퍼런스 콜에 등록하기 위해 15분 전에 로그인하기 바란다. 웹캐스트 재청취 서비스는 동일한 웹사이트에서 제공될 것이다.

보도자료에 대한 질문과 답변 형식의 보충정보와 재무정보는 [www.slb.com/ir](http://www.slb.com/ir)에서 제공될 것이다.

## 연락처

슬룸베르거(Schlumberger Limited)

말콤 테오발드(Malcolm Theobald) – 슬룸베르거 투자자 관계 담당 부사장

조이 도밍고(Joy V. Domingo) – 슬룸베르거 투자자 관계 담당자

사무실 +1 (713) 375-3535  
[investor-relations@slb.com](mailto:investor-relations@slb.com)