

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

ANTON 安東

安東油田服務集團 Anton Oilfield Services Group

(於開曼群島註冊成立之有限公司)
(股份代號：3337)

公 告

二零一八年第四季度運營情況及 二零一九年第一季度展望

安東油田服務集團(「本公司」)，連同其附屬公司，合稱「本集團」)董事會(「董事會」)欣然公告二零一八年十月一日至十二月三十一日之三個月(「本季度」)的運營情況及在手訂單。

二零一八年第四季度運營概述

儘管本季度油價出現了較大的波動，但是由于上游市場產能的短缺，短期的油價波動並未影響到本集團客戶推進產能建設的決策和進度，本集團在本季度的項目執行創下全年高峰。

市場方面，本季度涌現出大量的項目機會。國內市場，在國家著力強調能源安全的新形勢下，新疆天然氣和四川頁岩氣市場出現多個項目機會，本集團參與了新疆市場天然氣服務項目投標並中標，同時，在四川頁岩氣市場與客戶商談規模化的平台井合作計劃；海外，伊拉克市場，在政府的號召下，各個油田都在緊鑼密鼓地籌備新產能的建設，本集團參與了多個大型項目的投標，部分項目已經進入商務談判階段。同時，本集團在馬基努油田的管理已經得到客戶的高度認可，並與客戶一起共同制定了未來幾年馬基努油田產能建設的計劃。隨著馬基努項目的產能持續增加，

本集團在該項目的訂單也將相應上升。不僅如此，馬基努項目的帶動效應已經顯現，開始為本集團帶來其他產品線的業務機會。總體來看，伊拉克市場需求呈現活躍局面，本集團正在參與投標的項目較去年同期顯著增加；全球其他新興市場，本集團加大了對獨立油公司項目風險的控制，在確保資金安全的前提下，持續獲得鑽完井等項目新增訂單。

二零一八年第四季度訂單情況

本集團於本季度的新增訂單約人民幣426.3百萬元，其中，中國市場新增訂單約人民幣220.7百萬元，伊拉克市場新增訂單約人民幣14.3百萬元，其他海外市場新增訂單約人民幣191.3百萬元。

本集團截止二零一八年十二月三十一日，在手訂單約人民幣4,350.3百萬元。其中，中國市場在手訂單約人民幣1,013.4百萬元，伊拉克市場在手訂單約人民幣3,109.8百萬元，其他市場在手訂單約人民幣227.1百萬元。

備註：

- 在手訂單是管理層根據與客戶簽訂的合同和協議計算和判斷在既定的日期之後可以執行的工作量。新增訂單是在本季度內新增加的在手訂單。在手訂單會受到合同的執行而減少，也會由於市場的意外變化導致管理層對在手訂單的調整。

二零一八年第四季度作業情況

作業方面，本季度，本集團各市場進入作業高峰。本集團在西南頁岩氣市場的長寧一鑽井區塊創下了該區域最短的鑽井週期記錄，幫助客戶控制成本，實現開發效率的提升；西北區域，二零一八年十二月，新疆塔里木油田宣佈庫車地區重點風險探井—中秋1井獲得重大突破，發現千億方級凝析氣藏，庫車地區打開一個新的油氣富集區帶。本集團為該重點風險探井提供兩項重要技術服務，以助力客戶提升庫車

天然氣勘探力度、達成新疆地區油氣上產的歷史使命。海外，伊拉克市場，本集團管理的馬基努油田在持續平穩運行的基礎上，幫助客戶實現產量提升，受到客戶的高度讚譽；其餘傳統項目也在高質量的管理之下，高效施工。其他海外市場，本集團於非洲新市場的業務已快速啟動，平穩運行。

二零一八年第四季度公司管理情況

管理方面，第四季度借助國家對民營經濟扶持的政策，本集團快速推進對國有油公司應收賬款的回收，同時，本集團也加大了對獨立油公司客戶應收賬款的回收力度，回款在本季度取得了非常好的效果。全年來看，本集團圍繞「現金流」為核心的全面管控卓有成效，經營性現金流顯著提升，資本開支得到很好控制，整體現金流狀況大幅改善，初步達成本集團提升業務質量的目標。

人力資源方面，本季度，本集團繼續推進「國際化」人才隊伍建設，針對增加的項目帶來的人力資源增加的需求，本集團全面實行靈活的項目用工制度，以保持輕資產的結構；同時繼續在內部積極推行「艱苦奮鬥」的企業文化，積極建設作為中國油服公司在人才方面的核心競爭力。

二零一九年第一季度運營展望

市場方面，海外，本集團繼續開拓伊拉克市場大型項目訂單機會。本集團於二零一八年七月接管的伊拉克馬基努油田，由於其良好的運行狀況，客戶已提出自二零一九年起進一步大力擴產的目標，本集團管理的工作量預期將會隨之增加，也會進一步帶動本集團在伊拉克的其它傳統業務的發展；同時，本集團已在伊拉克市場獲得新的客戶合作意向，正在為客戶設計一體化的解決方案，同時也積極與合作夥伴磋商，以保持本集團的輕資產架構。其他海外市場，本集團將繼續推進「產融結合」

進展，在控制風險的前提下，進一步以本集團作為中國服務公司的人才資源優勢及「一體化服務」優勢，開拓「一帶一路」沿線中國客戶及國際油公司客戶市場。中國市場，本集團將抓住國內新疆塔里木盆地大規模新增產能建設的機會，西南區域頁岩氣項目開發機會以及鄂爾多斯地區緻密氣開發機會，繼續發揮本集團在天然氣及非常規項目的優勢，重點爭取高質量非常規業務項目訂單。

作業方面，海外市場，本集團各重點項目將會繼續平穩執行；國內市場受國家加速油氣資源開發政策影響，大部分的項目將會在此前的「冬休」期間繼續開工，本集團將繼續狠抓作業質量和安全，提高作業效率，保證項目實現較好的盈利水平及現金流水平。

產能建設方面，進一步加強與實力雄厚的國有企業供應商在原材料採購和支付方面的合作以及與金融機構的戰略合作，由其向集團提供業務所需相關資產，繼續嚴控內部投資。

面對波動的油價，本集團提出「穿越週期，實現跨越式健康發展」的經營戰略，要求以現金流經營為核心，按照輕資產的模式來發展一體化業務。同時，建設包括文化和人才機制、服務管理體系以及一體化的技術在內的核心競爭力，為客戶實現更加成本集約和高效簡單的價值，持續替代國際競爭對手市場份額，從而穿越行業不同週期，實現跨越式的健康發展。

免責聲明

- 上述運營數據未經審核，乃根據本集團初步內部資料編製，鑒於合同簽訂、施工進度、客戶計劃等存在各種不確定性，上述季度運營數據與本集團的定期財務報告披露的信息可能存在差異，因此本公佈的季度運營數據僅作為階段性數據供參考。
- 上述季度運營數據並不構成亦不應被視作購買或出售本集團任何證券或金融產品的邀請或招攬。其並非亦非旨在提供任何投資服務或投資建議。投資者買賣本公司證券時務須謹慎行事，並避免不恰當地依賴該等數據。如有任何疑問，投資者應尋求專業人士或財務顧問的專業意見。

承董事會命
安東油田服務集團
主席
羅林

香港，二零一九年一月二十一日

於本公佈日期，本公司的執行董事為羅林先生、吳迪先生及皮至峰先生；非執行董事為 John William CHISHOLM 先生及獨立非執行董事為張永一先生、朱小平先生及拿督 WEE Yiaw Hin。