



海隆 2018 年中期收入增加 19.7% 至約人民幣 15.0 億元
本公司所有者應佔利潤升 8.3% 至人民幣 7,080 萬元

* * * *

業務穩健發展 扣除匯率損益後的淨利潤達到人民幣 1.06 億元
大幅增長 61.9% 完成去年全年水平的 89%

財務摘要（未經審核）

人民幣（百萬元）	截至 6 月 30 日止 6 個月		
	2018	2017	變動
收入	1,504.7	1,256.8	+19.7%
毛利	489.6	421.3	+16.2%
毛利率	32.5%	33.5%	-1 個百分點
歸屬於本公司所有者應佔的利潤	70.8	65.4	+8.3%
每股基本收益（人民幣元）	0.0417	0.0385	+8.3%

（香港訊，2018 年 8 月 23 日） - 中國領先的綜合油田設備和服務供應商海隆控股有限公司（「海隆」或「集團」；股份代號：1623）公佈截至 2018 年 6 月 30 日止六個月未經審核之中期業績。

2018 年上半年，海隆積極把握行業回暖的態勢，繼續堅持奉行綜合一體化油田服務的策略，憑藉領先的市場地位在主營業務板塊與關鍵市場實現增長。回顧期內，集團錄得業務收入同比增加 19.7% 至約人民幣 1,504.7 百萬元；毛利同比增長 16.2% 至人民幣 489.6 百萬元；歸屬於本公司所有者應佔的利潤同比上升 8.3% 至人民幣 70.8 百萬元。

海隆主席兼執行董事張軍先生表示：「2018 年上半年，石油行業的逐漸復蘇，國際油價維持於較高水平，全球原油庫存亦已回復至理想水平。期內，海隆專注於自身在國內及國際市場的運營，在關鍵市場實現了突破性的增長，分別與阿曼石油開發公司(PDO)和伊拉克的英國石油伊拉克公司(BP)簽訂了重要的油田服務合同，還與 Shell Upstream Albania B.V.(「殼牌」)在阿爾巴尼亞延長了鑽井服務合同，在孟加拉灣取得大型海底配重管線（「CWC」）合同，並於東南亞成功完成海洋工程項目等等，這些國際市場的表現不僅標誌著集團在中東、俄羅斯及東南亞等地區取得了突破性進展，還對於提升集團的服務競爭能力，逐步邁向綜合一體化油田服務具有特別重要的意義。」

~續~

油田服務

回顧期內，海隆油田服務板塊實現收入同比增加 23.3%至人民幣 461.5 百萬元，主要由於一體化技術服務所得收入持續增長所帶動。

於 2018 年 1 月，集團與阿曼就兩台鑽機訂立服務合同，初步服務期為十年，其後可進一步延長五年。每台鑽機的每年合同價值不少於 10 百萬美元，預計該項目將於 2018 年底開始產生收入。此項合約反映海隆與大型石油生產商關係穩固且獲得彼此認可，為海隆在中東市場進一步拓展商機；集團也於伊拉克與英國石油(BP)簽署了關於提供及操作兩台陸上修理機服務的合同，合同價值達 85 百萬美元，初步年期為五年，可進一步延長一年，這標誌著集團又進入一家世界知名油氣能源公司的視野、進一步拓展了國際市場。此外，在阿爾巴尼亞與殼牌完成的兩年合同延長為期兩年，合同總值最高達 28 百萬美元，這是海隆的服務再一次獲得殼牌認可，將加強海隆油服在阿爾巴尼亞油氣服務領域的影響力。

未來，集團也將繼續深耕中東市場，力爭在該地區獲得更多突破性的成果。集團將專注於推行綜合服務戰略，開發多元化主要技術服務(包括鑽井泥漿、固井、定向井、水平井、下套管、岩屑處理、鑽頭及完井等)，由於這些技術服務屬輕資產性質，將使集團進一步較少依賴高資本開支。

油田裝備製造與服務

油田裝備製造與服務板塊一直為集團的核心業務，期內實現收入人民幣 662.3 百萬元，同比增加 2.6%。該分部的毛利率由去年同期的 31.3%躍升至期內的 37.4%，主要由於 OCTG 塗層服務以及美國鑽桿租賃業務增長帶動。

期內，鑽桿銷量由去年同期的 27,400 公噸下跌至 2018 年上半年的 26,200 公噸。減幅是由於集團著重長期合作及信譽良好客戶的生產訂單導致，然而中國市場需求上升 61.6%以及平均售價回升紓緩了下跌的情況。此外，集團在快速增長的美國市場亦錄得佳績，鑽桿租賃業務的普及程度持續提升。同時，海隆的高利潤率耐磨帶產品的創新能力也為集團保持定價能力，其銷量增長了 126.7%，產品質量和創新有目共睹。

石油專用管材(OCTG)塗層服務的收入同比增長 11.9%至人民幣 106.3 百萬元，主要是由於海外業務的強勁增長所帶動，尤其是俄羅斯的新塗層廠房帶來了貢獻。

未來海隆將繼續與客戶緊密合作，力爭 OCTG 塗層業務和高端鑽桿在海外市場的進一步發展，持續提升該板塊的利潤能力。

~續~

管道技術與服務

期內，管道技術及服務分部的收入微跌 1.5%至人民幣 195.4 百萬元，主要是由於管道塗層材料銷量下跌及主要合同收入的確認時間導致 CWC 服務微跌所致，然而集團的 OCTG 塗層材料及複合內襯管(「CRA」)銷量均上升超過一倍及管道塗層服務擴張，這促使集團此分部毛利率獲得大幅提升，由 2017 年上半年的 27.4%上升至 35.2%。

期內，集團海底配重管線(「CWC」)領域取得重大突破，與中油管道防腐工程有限責任公司簽訂了綜合鋼管防腐、配重委託加工合同，總代價不少於人民幣 173 百萬元。根據該合同，海隆將為位於孟加拉灣的單點繫泊及雙綫管道項目提供防腐塗層、混凝土配重塗層及管綫陽極安裝工作。有關合作關係將使集團進一步拓展國際管道防腐市場。

未來，隨著國家發展和改革委員會與國家能源局所發出的「中長期油氣管網規劃」建議於 2025 年前，國家石油及天然氣管道網絡的規模將達 240,000 公里，料相比於 2017 年將增加約 80%，海隆的管道一體化解決方案預期能夠從此項重大發展中受惠。

國際市場上，集團取得大型 CWC 合同後，在管道技術分部將繼續尋求增長機遇，且與鋼管公司夥伴緊密合作。同時，CRA 業務的收入較 2018 年上半年超過一倍，集團期望可進一步擴展此業務。此外，海隆正積極尋求中國管道檢測服務、監測預警服務的商機，並於該領域創建品牌。

海洋工程服務

集團的海上業務正在復蘇，期內海洋工程服務板塊收入同比大幅增加 385.3%至人民幣 185.4 百萬元。

期內，集團已成功完成一份泰國有關設計、採購、建設及安裝合同項下三個井口平台、海底管綫、海管連接的運輸及安裝服務。此項合同深化了集團與 CUEL Limited 的合作關係。就馬來西亞海事及重型工程控股有限公司(Malaysia Marine and Heavy Engineering Holdings Berhad) 在馬來西亞提供井口平臺安裝服務時，集團通過簡化工序及減少分包等措施等以降低成本。另外，集團亦已完成若干改裝工程，啟動與 Saipem S.p.A 的位於印尼東固的「海隆 106」鋪管起重船租賃服務。多項東南亞項目順利完成，使集團在該地區的知名度大大提升，也豐富了在該地區內的海外運營經驗。

鋪管起重船「海隆 106」於 2018 年錄得的收入顯著上升，海洋工程板塊不斷呈現復蘇趨勢。集團經營業務所在的主要海外市場(包括東南亞國家)的投標活動日益增加。同時亦有正面蹟象顯示，中國眾多國有企業正致力加速海外市場拓展，包括「一帶一路」沿途市場，集團正積極尋求與這些公司合作的機遇。東南亞項目的成功完成，進一步提升了海隆的知名度，讓海隆於該地區建立業績記錄，並豐富了海外營運經驗。目前，集團處於前所未有的優勢，勢必於市場復甦中得益。

~續~

張軍先生總結道：「展望未來，國際油價維持在現有水平預計將對石油產業鏈繼續起到提振作用，行業整體向好的趨勢進一步明確。海隆將繼續立足於自身核心業務的精益求精，繼續在國內及國際市場上尋找和發現新機遇，不斷擴展新的客戶群。海隆將繼續致力於成為綜合一體化油田服務供應商，加大創新產品研發力度，專注於開拓高端客戶及高端產品，打造國際品牌並服務與全球客戶。」

~完~

有關海隆控股有限集團

海隆控股有限公司是中國領先的綜合油田設備和服務供應商，在鑽桿及其相關產品、輸送管綫及 OCTG 塗層以及油田服務等業務領域建立了領先的市場地位。海隆是中國最大、世界第二大的鑽桿產品和 OCTG 塗層塗料及服務供應商，亦是中國最主要的油氣輸送管綫塗層塗料供應商之一。海隆擁有多元化的業務架構，目前已將業務版圖拓展至海洋工程服務領域，並已成功簽約多個國內外項目。海隆秉承產品與服務并重的經營理念，致力於成為全球領先的有高端設備支持的一體化油田服務供應商。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問（中國）有限公司

李玉冰小姐 (852) 2864 4835

劉婉君小姐 (852) 2864 4876

盧嘉瑤小姐 (852) 2114 4965

成玉昆先生 (852) 2864 4874

電郵 sprg-hilong@sprg.com.hk