



## 海隆 2017 年中期收入增長 36.3%至約人民幣 12.6 億元

\* \* \* \*

### 油田裝備及管道技術業務板塊表現回勇 成功進行業務重組及拓展新業務領域

#### 財務摘要（未經審核）

人民幣（百萬元）	截至 6 月 30 日止 6 個月		
	2017	2016	變動
收入	1,256.8	921.8	+36.3%
毛利	441.3	323.9	+36.2%
毛利率	35.1%	35.1%	0
歸屬於本公司所有者的利潤	65.4	67.0	-2.4%
每股基本收益（人民幣元）	0.0385	0.0395	-2.5%

（香港訊，2017 年 8 月 25 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 2017 年 6 月 30 日止六個月未經審核之中期業績。

回顧期內，縱使面對複雜多變的市場環境，惟海隆憑藉領先的市場地位，積極拓展海外市場，保持穩健運營。回顧期內，集團實現營業收入人民幣 12.6 億元，相較 2016 年同期增長 36.3%；毛利亦同比增長 36.2%至人民幣 4.41 億元。期內，因美元及港元的貶值導致營運活動產生匯兌虧損人民幣 3,750 萬元，歸屬於本公司所有者的利潤為人民幣 6,500 萬元，同比輕微下跌 2.4%。

海隆主席兼首席執行官張軍先生表示：「2017 年上半年，全球油氣市場逐漸復甦，惟市況依然相對疲弱。儘管石油輸出國組織（「歐派克」）與若干非歐派克產油國達成聯合協議繼續減產，原油平均價格與歷史高位相比仍處於較低水準。期內，集團大部分客戶公佈計劃增加資本開支，反映客戶對整體市場復甦的信心有所增加，但仍維持謹慎樂觀的態度。面對市場不斷的轉變，海隆持續擴展國際化佈局，簽署多份重要海外合同，於回顧期內取得穩健業績。」

#### 油田服務

回顧期內，海隆油田服務板塊因國際油價趨於穩定而繼續呈現反彈及增長勢頭，實現收入同比增加 8.8%人民幣 3.74 億元；其中鑽井服務作為此板塊的核心業務發展穩健，實現收入人民幣 3.70 億元，同比上升 43.4%。期內，雖然國內油田服務行業仍普遍面臨作業量減少和日費大幅降低的困境，但海隆憑藉其全面和可靠的技術能力、高端的鑽機服務團隊和技術服務團隊、良好的 QHSE 表現和多元化的客戶基礎，在波動的市場中仍然保證已有鑽機團隊的正常運營以及較強的議價能力。2017 年上半年，海隆油田服務在現有合同內有效提升了鑽機利用率。

~續~

2017 年上半年，海隆在中東、東南亞、中亞等多個國家參與了多次投標。另外，海隆油田技術服務業務成功的在巴基斯坦贏得了一個一體化綜合技術服務合同，標誌著顯著性突破，再次證明海隆在鑽井服務領域的技術實力、領先地位以及來自客戶的認可。該項業務是海隆油服今後的另一重大發展方向，亦符合集團走向輕資產的商業模式。未來海隆將繼續加強技術團隊力量和資源的投入，大力拓展單項技術服務、綜合性技術服務的內涵及服務範圍，將其發展為油田服務板塊的多元化收入來源，進一步推動海隆向綜合一體化油田服務提供商轉型。

### **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，期內實現收入同比大幅增長 60.4%至人民幣 6.46 億元；其中，鑽杆及相關產品業務收入同比增長 54.5%至人民幣 4.96 億元；而 OCTG 塗層服務收入同比上漲 37.7%至人民幣 9,500 萬元。

鑽杆及相關產品業務收入的增加主要得益於海隆在前蘇聯地區的市場份額的迅速增長。早在 2015 年，海隆便敏銳地把握市場變化，積極調整銷售地域的佈局重心。在全球油氣行業低迷的大環境下，海隆決定集中資源進一步開拓俄羅斯及其周邊地區的鑽杆需求。2016 年 11 月，海隆成功和俄羅斯石油公司（「俄石油」）簽訂了大批量鑽杆及相關產品的訂單，將在 2017 年為俄石油在俄羅斯的全部 9 個分站提供鑽杆。除此之外，海隆在今年上半年與烏茲別克斯坦國家石油天然氣公司簽訂了一個大量鑽杆及相關產品的訂單。今年上半年，海隆鑽杆的生產線全部在滿負荷生產，為俄羅斯及周邊地區供應產品。

OCTG 塗層服務的增長主要得益於整體市場的復蘇以及海隆塗層服務的技術優勢和品牌效應。隨著國際油價的復蘇，國際市場尤其是北美和俄羅斯市場以及中國市場需求有所上升，塗層業務已呈現復蘇跡象。自 OCTG 塗層服務業務建立以來，海隆在鑽杆塗層服務領域始終保持領先優勢。近年來，海隆持續進取並致力於擴大服務範圍和收入來源。

### **管道技術與服務**

期內，管道技術與服務板塊取得收入人民幣 1.98 億元，相較 2016 年同期增長 39.8%。2017 年，海隆針對這一板塊繼續貫徹多元化、高端化及國際化經營的發展思路，通過協同發展國內與國際市場，有效地擴充收入來源、平衡市場風險，提升海隆在管道塗層、雙金屬複合管、管綫檢測及 CWC 配重管服務領域的國內與國際競爭力。海隆在今年上半年成功從浙江石油化工有限公司獲得一個大規模防腐塗層和海底配重塗層服務，進一步證明了海隆在大管綫塗層以及海底配重塗層的技術能力和經驗。上半年管道塗層獲得 APA-RCWP 項目，印尼 Proyek Pelaksanaan Pekerjaan Pengembangan Jaringan Daerah Dumai (PJDD)項目，雙金屬複合管業務獲得巴基斯坦 PPL 項目、東方 13-2 氣田群開發工程項目海底管綫、克深 2 區塊集氣管綫項目，CWC 配重獲得馬目油庫—魚山輸油管道工程，管綫檢測業務獲得中石油川東氣礦管綫、中石油重慶氣礦及塔里木油田喀什項目。這些成績驗證了管道技術與服務板塊多元化、高端化及國際化經營的發展構想，並將有效提升板塊的整體盈利能力。展望未來，集團將繼續專注發展管道塗層的核心服務，同時更致力發展海底配重管綫(CWC)及管綫檢測服務等創新產品及服務。

## 海洋工程服務

2017 年，海洋工程服務板塊獲得了良好的增長並成功獲得數個海外項目合同。期內，收入同比上升 15.2%至人民幣 3,820 萬元。期內，海隆成功獲得來自泰國和馬來西亞合資公司的一個重要合同，由「海隆 106」鋪管起重船為東南亞某油田海上氣田開發項目進行海底管道鋪設、導管架和上部組塊的吊裝等工作。這是海隆在泰國和馬來西亞地區獲得首個海洋工程服務合同，為今後在該地域承攬項目奠定了堅實的基礎。2017 年上半年，海隆海工為了拓展業務範圍，除海上鋪管及起重業務以外，憑藉公司專業項目管理團隊的設計和管理能力，亦成功完成了三亞新機場大型鋼筒(試驗段)項目的海上運輸總包合同，為下一步獲得三亞新機場鋼筒沉樁運輸與安裝合同奠定了良好的基礎。

展望未來，海隆已獲得由 2017 年第四季度至 2018 年第三季度的多個項目。此反映了海隆的海洋品牌知名度及能力。海隆將繼續於國內外市場擴展客戶群及項目類型(油氣相關工程及土木工程項目)。

張先生總結道：「放眼 2017 年下半年，海隆對整體業務營運回升充滿信心。儘管仍面臨疲弱的國際油價水平及對集團產品及服務的相應需求等多重市場挑戰，但我們對未來抱持樂觀態度。這幾年海隆在迅速進行業務重組及拓展新業務領域方面取得重大成功，獨特且多元化的業務組合使集團在過去數年渡過難關。集團將繼續專注發展核心業務，同時探索可能進行的業務調整以配合瞬息萬變的市場環境及改善盈利能力，並將市場相關風險降至最低。我們深信，秉承着產品與服務並重的經營理念，海隆將邁向成為綜合一體化油田服務供應商。」

~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，在鑽杆及其相關產品、輸送管線及 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、世界第二大的鑽杆產品和 OCTG 塗層塗料及服務供應商，亦是中國最主要的油氣輸送管線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並重的經營理念，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  
陳宇光先生 (852) 2864 4838  
盧嘉瑤小姐 (852) 2114 4965  
周之沁小姐 (852) 2114 4962  
電郵 [sprg-hilong@sprg.com.hk](mailto:sprg-hilong@sprg.com.hk)