



海隆 2016 年保持平穩運營
實現營業收入人民幣 19.3 億元

* * * *

持續深化國際化佈局 鞏固多元化業務架構

財務摘要 (經審核)

人民幣 (百萬元)	截至 12 月 31 日止十二個月		
	2016	2015	變化幅度
收入	1,929.0	2,484.3	-22.4%
毛利	666.8	809.9	-17.7%
毛利率	34.6%	32.6%	+2ppt
歸屬於本公司所有者的利潤	124.6	161.0	-22.6%
每股基本收益(人民幣元)	0.0735	0.0949	-22.6%

(香港訊，2017 年 3 月 24 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 2016 年 12 月 31 日止(「回顧年內」)經審核之全年業績。

回顧年內，面對前三季度整體市場低迷及投資減少的影響，海隆依然保持了業務平穩的運營，實現較為穩定的營業收入，達人民幣 19.29 億元，相較 2015 年下降 22.4%。歸屬於本公司所有者的利潤為人民幣 1.25 億元，較 2015 年下降 22.6%。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生表示：「2016 年，油氣市場在第四季度開始緩慢復甦，但受前三季度整體市場低迷及投資減少的影響，海隆的業務運營在這一期間經受了嚴峻考驗。然而，2016 年也是海隆國際化佈局繼續深化的一年。這一年中，俄羅斯鑽杆廠投入運營，油田服務首次進入歐洲鑽井市場，海洋工程贏得首個海外合同，為公司日後的可持續發展注入了增長動力。」

油田服務

2016 年，油田服務板塊成功保持整體良好運營，繼續成為公司的核心收入來源。年內，這一板塊實現收入人民幣 7.09 億元，較 2015 年下降 23.2%。年內，由於持續低迷的全球油氣市場，國內外油田服務行業普遍面臨作業量銳減和日費大幅降低的困境。海隆憑藉高端的鑽機團隊和多元化的客戶基礎積極參與市場投標，適時調整鑽機佈局，在波動的市場中仍保證已有鑽機團隊的正常運營以及較強的議價能力。

~續~

2017 年 3 月 24 日

於 2016 年，海隆油田服務開發了新客戶巴基斯坦國家石油有限公司，簽約長期鑽井合同。同時，海隆油田服務亦於 6 月首次進入歐洲鑽井服務市場，由海隆阿爾巴尼亞油服公司 HL-30 鑽井隊承接殼牌石油位於阿爾巴尼亞區塊的超深井鑽井工作，而海隆哈薩克斯坦油服公司 HL-6 鑽井隊亦成功中標洲際油氣在哈薩克斯坦的項目，承接大包鑽井服務。在嚴峻的市場環境中，海隆能成功贏得新客戶及新合同，再次證明海隆在國際高端陸上鑽井服務領域的強大實力。

綜合性服務亦在 2016 年取得顯著性的突破。經過兩年的培育，海隆已建立了涵蓋鑽完井液、定向井、水平井、試油試氣、岩屑和污水處理及固井等多個領域的綜合性服務團隊，並獲國內外多個客戶的服務合同。年內，海隆綜合性服務團隊成功在埃塞俄比亞為保利協鑫石油天然氣集團控股有限公司提供勘探區塊試油試氣項目；在巴基斯坦為聯合能源集團有限公司提供綜合技術服務項目。未來，海隆將繼續加強技術團隊力量和資源投入，大力拓展綜合性服務，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在 2016 年取得收入共計人民幣 7.81 億元，比 2015 年增長 15.5%。受惠於俄羅斯市場份額的迅速增長和其它地區客戶補充庫存，鑽杆及相關產品業務取得收入人民幣 5.79 億元，較 2015 年增長 26.4%。而 OCTG 塗層服務在年內取得收入人民幣 2.03 億元，比 2015 年下降 7.4%。

早在 2015 年，海隆便把握市場變化，積極調整銷售的地域佈局重心，集中資源進一步開拓俄羅斯及其周邊地區的鑽杆需求。為更有效開拓這一地區的鑽杆市場，海隆於 2015 年將部分鑽杆生產線轉移至俄羅斯，該生產線已於 2016 年下半年順利投產；公司計劃於 2017 年下半年將第二條生產綫由中東遷至俄羅斯；當地化生產使海隆的產品更具競爭優勢並成功幫助海隆擴大在俄羅斯的市場份額。2016 年 11 月，海隆成功和俄羅斯石油公司簽訂大批量鑽杆及相關產品的訂單，並將在 2017 年為俄羅斯石油公司在俄羅斯的全部 9 個場所提供鑽杆及相關產品。此外，海隆亦於年內持續投入鑽杆產品的研發與推廣，成功提升對材料及工藝的研發，使生產效率大幅提高，降低了鑽具的生產成本。而海隆研發的非標鑽杆產品亦得到客戶的高度評價，並獲行業廣泛應用。

在 OCTG 塗層服務方面，縱使北美市場和中國市場需求下滑今年內收入下跌，但相關服務在中東市場也有重大突破，液體、粉末塗層在阿曼石油開發公司全面獲得認證，同時在下半年亦獲得來自阿曼石油開發公司長約 30 公里的地面管線試訂單。此外，地面管線塗層亦於年內取得重大突破，分別在大港油田和長慶油田獲得訂單，進一步鞏固公司在 OCTG 塗層服務領域的競爭力。同時，隨著油價在第四季度的攀升，塗層業務已呈現復甦跡象，並連續在俄羅斯取得數個大額訂單。

~續~

2017 年 3 月 24 日

管道技術與服務

管道技術與服務板塊在 2016 年取得收入人民幣 3.71 億元，較 2015 年大幅增長 25.9%。進入 2016 年，海隆繼續貫徹多元化、高端及國際化經營的發展思路。憑藉過往參與國內諸多大型項目如西氣東輸一、二及三線、中石油陝京三及四線的有關標段業績記錄以及近年來在海外市場積累的豐富經驗，在競爭激烈的市場環境中取得了來自國內外的多個訂單。其中包括中石化茂名項目的配重和塗層業務，科威特 KOC 公司彎管異形件合同，巴基斯坦 LNG 項目，阿爾及利亞艾切斯無縫鋼管有限公司塗層業務及陝京四線塗層業務等。這一年中，最突出的業績之一是為中石化茂名項目提供了傳統防腐塗層和海底配重塗層服務，這是國內乃至國際最大口徑的海底配重管線項目，通過該項目，使得海隆的配重生產工藝有了很大的改進，為管道技術與服務板塊未來繼續承攬大口徑配重管線項目積累了經驗。

管道檢測業務繼續保持良好的發展勢頭，成功實施上海天然氣管網有限公司外檢測項目的管道檢測服務，塔里木油田西南勘探開發公司阿克喀什輸氣管道內檢測標段及海隆阿爾巴尼亞油股公司為殼牌項目提供鑽具檢測和耐磨帶敷焊業務，擴展了公司業務範圍和國際市場。除此之外，海隆還積極跟進來自其他客戶的潛在管道檢測服務項目，實現多元化、高端化及國際化經營的發展構想，提升海隆在管道塗層服務領域的國際競爭力。

未來，在繼續積極參與國內大型項目、穩固國內市場地位的同時，海隆將加大力度開拓海外市場，如在防腐方面，將繼續與阿爾及利亞艾切斯無縫鋼管有限公司深度合作；在複合管方面，將繼續推動其在巴基斯坦及俄羅斯市場的發展；在海洋配重方面，將尋求參與國際大型管線建設項目的機會並建立業績記錄。

海洋工程服務

2016 年，低迷的油價給海洋工程服務業務帶來嚴峻的挑戰，年內實現收入人民幣 6,784 萬元，較 2015 年顯著下滑。但憑藉 2015 年為中海油東海及南海北部灣瀾洲二期項目進行海底管線鋪設獲業界高度評價，為海隆在非常嚴峻的市場環境下獲取訂單打下良好基礎，並成功在 2016 年獲得來自印尼 TIMAS 的 WMO 項目合同，提供「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。這是海隆贏得的首個海上輔管及起重作業合同，同時也是首個來自海外市場的海洋工程服務合同。

此外，海隆亦於年內成功贏得來自中國石油集團海洋工程有限公司（中油海）的舟山供水管道三期建設項目，為該項目提供 48 時供水管道的鋪設服務。而海隆海洋工程的設計服務團隊亦獲得中國石化上海海洋石油局英國北海項目的部分設計分包業務及中油海舟山水管安裝設計合同。海隆海洋工程團隊亦於 2016 年成功獲得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。

未來，在傳統的海上油氣開發行業以外，海隆也把海上風電安裝、海濱城市污水管綫鋪設、供水供氣管綫施工及碼頭、橋梁建設等工程作為海隆海工業務發展的重要一環，以打造「綜合服務平台」為理念，以總包商的角色全方位地承攬各項海上安裝服務合同。

~續~

2017 年 3 月 24 日

張先生總結道：「展望2017年，隨著油氣行業的復甦，全球資本開支增加，石油市場供需有望重歸平衡。儘管仍面臨眾多市場挑戰，但公司各業務板塊都已於第四季度呈現強勁反彈趨勢。過去幾年，海隆積極探索變革發展之路，通過重組已有業務和拓展新業務領域，已經建立了多元化的業務架構。未來，海隆將繼續在強調專業化經營的同時通過適度多元化的業務佈局提高盈利水平和抗風險能力，為公司在新時期和新市場環境下的發展夯實基礎。」

~完~

有關海隆控股有限公司

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
劉靈予小姐	(852) 2114 4941
陳宇光先生	(852) 2864 4838
電郵	sprq-hilong@sprq.com.hk