



海隆 2016 年中期運營穩健  
純利達人民幣 6,700 萬元

\* \* \* \*

持續深化國際市場佈局  
進一步推動成為一體化油田綜合服務供應商

財務摘要（未經審核）

人民幣（百萬元）	截至 6 月 30 日止 6 個月		
	2016	2015	變動
收入	921.8	1,300.5	-29.1%
毛利	323.9	429.9	-24.7%
毛利率	35.1%	33.1%	+2.0ppt
歸屬於本公司所有者的利潤	67.0	108.8	-38.4%
每股基本收益（人民幣元）	0.0395	0.0641	-38.4%

（香港訊，2016 年 8 月 26 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 6 月 30 日止六個月（「回顧期內」）未經審核之中期業績。

回顧期內，縱使面對嚴峻的市場環境，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 9.2 億元，相較 2015 年同期下降 29.1%；歸屬於本公司所有者的利潤為人民幣 6,700 萬元，同比下跌 38.4%。

海隆主席兼首席執行官張軍先生表示：「2016 年上半年，全球油氣市場低迷，處於低位徘徊的油價迫使部分客戶縮減開支，為海隆的運營帶來了壓力。然而，面對不利的市場環境，海隆積極深化海外市場佈局取得良好的進展，並建立多元化的業務架構，包括已投入運營的俄羅斯鑽杆廠，以及持續開拓海外市場的海洋工程服務，這些業務戰略為集團今後的發展儲備了動力。」

### 油田服務

回顧期內，油田服務板塊整體維持良好運營，實現收入人民幣 3.44 億元；其中鑽井服務作為核心業務保持穩健發展，實現收入人民幣 2.58 億元。在整體行業面臨作業量銳減和日費大幅下跌的困境下，海隆憑藉高端的鑽機團隊、過硬的技術、多元化的客戶基礎及策略性的地域佈局，依然保持已有鑽機團隊的正常運營並維持較高的議價能力。回顧期內，由海隆阿爾巴尼亞油服公司 HL-30 鑽井隊承接的殼牌石油公司位於阿爾巴尼亞區塊的鑽井順利開鑽，這是集團首次進入歐洲鑽井市場，是集團開拓油田服務高端市場的又一重要突破，並預計為下半年的鑽井服務業務貢獻穩定的收入。

綜合性服務已於 2016 年正式啟動運營，海隆在巴基斯坦為聯合能源提供鑽井液、旋轉地質導向等綜合技術服務，在埃塞俄比亞為保利協鑫提供試油試氣等完井技術服務。綜合性服務將成為油田服務板塊的多元化收入來源，推動海隆向一體化油田服務供應商轉型。

### 油田裝備製造與服務

油田裝備製造與服務板塊於回顧期內實現收入人民幣 4.03 億元，相較 2015 年同期增長 18.7%；其中，受惠於俄羅斯市場份額的迅速增長和其他地區客戶補充庫存，鑽杆及相關產品業務相較 2015 年同期增長 46.9%至人民幣 3.34 億元；而 OCTG 塗層服務因受累於北美市場和中國市場需求疲弱，收入相較 2015 年同期下跌 38.4%至人民幣 6,900 萬元。

回顧期內，海隆的鑽杆產品在國內市場保持領先地位的同時，在海外市場亦取得穩定的發展。俄羅斯及其周邊地區的油氣開發活動相對穩定，海隆敏銳地調整銷售重心，集中資源開拓這一地區的鑽杆需求。於 2015 年下半年遷移至俄羅斯的鑽杆生產線已順利投產並成功取得部分訂單，當地化生產使海隆的產品更顯競爭優勢。回顧期內，集團於俄羅斯市場的鑽杆銷售量為 11,402 噸，相較 2015 年同期增長 834%。如此出色的表現在行業整體低迷的背景下尤為可貴，亦證明集團的國際化發展戰略卓有成效。未來海隆將推動具有高附加值的非標鑽杆及相關服務在海外市場的銷售，提升海隆產品在國際客戶群中的認可度。隨著國內外油氣市場前景的逐漸明朗，鑽杆及相關產品業務預計將重新回到穩定發展的軌道。

塗層業務方面，儘管市場需求放緩，海隆市場領導者的地位並無改變。回顧期內，集團積極推廣油套管塗層和地面管線塗層的業務，著力拓展服務範圍和收入來源。集團已做好技術和產能上的部署，主要的 OCTG 塗層廠均已具備噴塗全系列 OCTG 管材和多種新型管材的能力，以應對日漸增長的對油套管和其他新型管材進行高端塗層的需求。

### 管道技術與服務

回顧期內，管道技術與服務業務實現收入人民幣 1.42 億元，相較 2015 年同期增長 33.2%。海隆於今年上半年順利完成巴基斯坦 LNG 項目，並取得多項國內外訂單，包括中石化石油工程設計有限公司茂名石化項目的配重和塗層業務等。管道檢測業務繼續保持良好的發展勢頭，成功實施中石油陝京三線有關標段、大唐煤制氣管道內檢測項目、上海天然氣管網有限公司外檢測項目的管道檢測服務。新型船舶塗料業務於回顧期內亦取得較快增長，銷售額接近人民幣 800 萬元。

海隆將繼續秉持多元化、高端化和國際化的發展思路，進一步穩固國內市場份額，加大力度開拓海外市場，為新型高端業務 CRA 和 CWC 尋求參與國際大型管線建設項目的機會並建立業績記錄，將其培育成為管道技術與服務板塊新的增長動力。

### 海洋工程服務

回顧期內，海洋工程服務業務面臨嚴峻挑戰，但海隆的海洋工程服務團隊仍然憑藉出色的項目往績記錄，成功贏得多個項目合約。其中，來自 TIMAS 公司為東南亞某油田海上氣田開發項目安裝導管架的合約，是海隆首個海上起重作業的合約，同時亦是首個來自海外市場的海洋工程服務合同。此外，海隆還贏得中國石油集團海洋工程有限公司的舟山供水管道三期建設項目合約；海洋工程的設計服務團隊贏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。

未來，海隆將繼續擴展及深化與國內高端客戶的戰略合作，在國內市場建立堅實的業績記錄。同時，海隆正在繼續積極尋求與海洋工程服務領域的國際領先企業進行交流、合作，為今後進軍更廣闊的國際市場奠定基礎。

張先生總結道：「2016年下半年，海隆仍將面臨多重市場挑戰，國際油價尚未企穩，市場需求仍處於調整期。然而，我們對保持整體業務的穩健運營充滿信心。過去幾年間，得益於領先行業步伐的戰略發展眼光，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，建立起多元化的業務架構。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準和抗風險能力，為集團在新時期和新市場環境下的發展保駕護航。」

~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

劉芷含小姐 (852) 2114 4949

劉靈予小姐 (852) 2864 4839

陳宇光先生 (852) 2864 4838

團隊電郵 [sprg-Hilong@sprg.com.hk](mailto:sprg-Hilong@sprg.com.hk)