

【新聞稿】



## 海隆 2015 年實現穩健營收人民幣 24.8 億元

\* \* \* \*

在多元化業務架構下取得穩定營業收入

### 財務摘要 (經審核)

人民幣 (百萬元)	截至 12 月 31 日止十二個月		
	2015	2014	變化幅度
收入	2,484.3	2,576.0	-3.6%
毛利	809.9	1,020.6	-20.6%
毛利率	32.6%	39.6%	-7ppt
歸屬於本公司所有者的利潤	161.0	397.7	-59.5%
每股基本收益(人民幣元)	0.0949	0.2345	-59.5%

(香港訊，2016 年 3 月 20 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 2015 年 12 月 31 日止(「回顧年內」)經審核之全年業績。

回顧年內，得益於多元化的業務架構，海隆實現較為穩定的營業收入，達人民幣 24.8 億元，相較 2014 年微降 3.6%。然而，歸屬於本公司所有者的利潤減少 59.5%，反映了嚴峻市場環境對集團業務運營的影響。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生表示：「2015 年，持續走低的國際油價導致全球油氣市場低迷，促使行業中部分客戶大幅調整開支計劃，海隆的業務運營因此受到了嚴峻的考驗。2015 年也是海隆部署新戰略後在全新業務架構下開始運營的第一年。這一年中，海洋工程服務等新業務正式啟動並開始貢獻收入，為集團今後的可持續發展注入了增長動力。」

### 油田服務

2015 年，油田服務板塊保持相對穩定運營，並繼續成為集團的核心收入來源。回顧年內，這一板塊實現收入人民幣 9.23 億元，相較 2014 年下降 10.6%。2015 年，由於持續下行的國際油價及其所導致的全球油氣行業低迷，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、堅實的客戶基礎以及戰略性的地域市場佈局，在波動的市場中保證了已有鑽機團隊的正常運營。2015 年末，海隆投入兩台 2,000 馬力的新高端鑽機，為新客戶保利協鑫石油天然氣集團控股有限公司在埃塞俄比亞市場提供鑽井服務，證明海隆在國際高端陸上鑽井服務領域的強大實力。

~續~

在穩定運營傳統優勢業務的同時，海隆還積極發展新業務類型。經過籌備和考察，海隆已建立了涵蓋鑽完井液、定向井、水平井及固井等多個領域的綜合性服務團隊。該綜合性服務將於 2016 年啟動運營，成為油田服務板塊在新發展時期的多元化收入來源。海隆還將於 2016 年登陸阿爾巴尼亞市場，投入一台 3,000 馬力新鑽機為壳牌提供鑽井服務。上述業務都將進一步推動海隆向一體化油田服務提供商轉型。

### **油田裝備製造與服務**

回顧年內，油田裝備製造與服務板塊的運營承受較大壓力。2015 年，該板塊收入為人民幣 6.76 億元，較 2014 年減少 46.7%。隨著國際油價下滑，部分客戶資本開支縮減，導致對鑽杆的需求有所減少。鑽杆及相關產品業務於 2015 年取得收入人民幣 4.57 億元，較 2014 年下降 54%。海隆作為中石化唯一的戰略鑽杆供應商和中石油的主力鑽杆供應商之一，在國內市場仍然保持穩固的行業地位，市場份額相對穩定。海外市場方面，海隆敏銳把握市場變化，積極調整銷售的地域佈局重心。2015 年下半年，海隆將部分鑽杆生產線轉移至俄羅斯，充分利用當地生產優勢，集中資源開拓該市場。另外，海隆研發的部分非標鑽杆產品在 2015 年得到廣泛應用，部分新型產品亦處於重點市場推廣階段。

OCTG 塗層服務於 2015 年取得收入人民幣 2.19 億元，較 2014 年減少 20.8%。海隆在鑽杆塗層服務領域始終保持領先優勢，近年更致力於擴大服務範圍和收入來源。集團積極在市場中推廣油套管塗層的應用並已取得成效。OCTG 塗層服務作為海隆盈利能力最為出眾的傳統優勢業務，未來預計將保持平穩發展。

### **管道技術與服務**

管道技術與服務板塊在 2015 年取得收入人民幣 2.95 億元，相較 2014 年同期增長 8.6%。海隆貫徹多元化、高端化及國際化經營的發展思路，面對 2015 年不利的市場環境，仍贏得國內外多個訂單，包括中油管道物資裝備總公司的管道塗層項目以及與寶鋼聯合中標的來自 BP 的 Khazzan 項目等。回顧年內，海隆為中海油東海海底管線鋪設總包服務項目提供了傳統防腐塗層和海底配重塗層服務。管道技術與服務團隊與海洋工程服務團隊緊密配合，極大地提高了施工效率並保證了項目整體的施工質量。管道技術與服務團隊亦積累了為海洋管線鋪設業務提供配套塗層服務的經驗，為海隆將來提供一體化海洋工程服務奠定了基礎。另一方面，管道檢測業務於年內再次贏得中石油的合同，將為陝京三線有關標段提供管道檢測服務。

海隆已先後與中國石油天然氣管道局和中國石油寶雞石油鋼管有限責任公司簽訂戰略合作框架協議，將攜手中石油在傳統管道防腐、海底配重塗層、管道檢測等領域展開合作。此外，海隆自主開發的包括船舶塗料等在內的多種新型高端塗料產品，很快將完成認證、獲取手續並正式推向市場。

### **海洋工程服務**

2015 年，海隆正式啟動海洋工程服務業務，這是海隆極具前瞻性的發展戰略之一。海洋工程服務的啟動，為海隆拓展了收入來源，注入持續增長動力並有效提高整體抗風險能力。初期，該板塊將依託海洋鋪管起重船海隆 106 號，承攬海底管線鋪設、海上運輸及安裝等業務。回顧年內，該板塊實現收入人民幣 5.9 億元。

~續~

回顧年內，海隆成功使用海隆 106 號分別為中海油東海項目及瀾洲二期項目進行海底管線鋪設。在這兩個項目的施工過程中，海隆嚴格執行 HSE 標準，憑藉嚴謹的方案設計和專業的現場操作，成功確保工程順利推進。海隆還創造了國內同類型項目的多項施工效率記錄，獲得客戶的高度評價和業界的普遍認同。該板塊下的海洋工程設計服務團隊通過過硬的技術實力為上述兩個重大合同的順利施工提供了強大的技術支持。這兩個項目的成功執行，使海隆成為國內以總包方式承攬並執行大型海洋工程服務業務的首家民營企業，也向市場證明了海隆高起點的涵蓋工程設計、施工及其他各項相關服務的海洋工程一體化服務能力。

目前，集團正在積極考察國內外多個潛在項目，力爭在 2016 年贏得更多業務機會。海洋工程設計服務業務也將加快發展步伐，在對內提供技術支持的同時拓展對外設計諮詢服務業務。

張先生總結道：「展望 2016 年，海隆仍將面臨多重市場挑戰，但我們對保持穩健運營充滿信心。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，為集團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。在穩步發展已有業務的同時，海隆還不斷積極開拓新業務，特別是以海底管線鋪設為起點，將業務版圖拓展至海洋工程服務領域。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	serine.li@sprg.com.hk
劉婉君小姐	(852) 2864 4876	winnie.lau@sprg.com.hk
劉芷含小姐	(852) 2114 4949	sophie.liu@sprg.com.hk
劉靈予小姐	(852) 2864 4839	nicole.liu@sprg.com.hk
陳宇光先生	(852) 2864 4838	tommy.chan@sprg.com.hk