

[新聞稿]



海隆 2015 年中期收入平穩增長至人民幣 13 億元

* * * *

積極應對挑戰穩步發展
新業務為集團發展注入新動力

財務摘要 (未經審核)

人民幣 (百萬元)	截至 6 月 30 日止六個月		
	2015	2014	變化幅度
收入	1,300.5	1,181.6	+10.1%
毛利	429.9	448.0	-4.0%
毛利率	33.1%	37.9%	-4.8 百分點
歸屬於本公司所有者的利潤	108.8	179.3	-39.3%
每股基本收益(人民幣元)	0.0641	0.1057	-39.4%

(香港訊，2015 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 2015 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，集團保持穩健運營，實現營業收入人民幣 13.0 億元，相較 2014 年同期增加 10.1%。歸屬於本公司所有者的利潤為人民幣 1.09 億元，同比下降 39.3%。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生表示：「2015 年上半年是全球油氣行業的寒冬，能源行業持續調整，特別是仍在低位徘徊的國際油價給海隆的運營帶來嚴峻挑戰。然而我們在挑戰中把握機會，2015 年也是海隆完成新戰略佈局後運營的第一年。海洋工程服務等新業務經過前期鋪墊，已開始在 2015 年貢獻收入，並為集團今後的整體發展儲備了持續動力。」

油田服務

回顧期內，海隆的油田服務板塊保持整體運營良好，實現收入人民幣 4.43 億元，相較 2014 年同期略有下降。作為該板塊核心業務的鑽井服務保持了穩健發展，收入相對 2014 年同期基本持平。相比多數國內外同業作業量面臨銳減和日費大幅降低的困境，海隆依託高端的鑽機團隊、過硬的技術、多元化的客戶基礎以及極具戰略眼光的地域佈局，在波動的市場環境下仍然保持已有鑽機團隊的正常運營以及較強的議價能力。期內，海隆還一舉獲得來自新客戶保利協鑫石油天然氣集團控股有限公司(「保利協鑫」)的鑽井服務合同，將於年內使用兩台新投入的鑽機在新開闢的地區市場埃塞俄比亞為該客戶提供鑽井服務。這將進一步擴大海隆鑽機團隊和鑽井服務業務的規模。

~續~

同時，集團還將於 2015 年下半年投入一台 3,000 馬力鑽機和兩台 2,000 馬力鑽機登陸阿爾巴尼亞和埃塞俄比亞市場，分別為殼牌和保利協鑫展開鑽井服務。這將為油田服務在 2015 年之後帶來穩定的收入，並為未來幾年內的持續增長奠定基礎。目前，集團亦在積極跟進來自包括中東地區在內的潛在客戶和訂單，力爭儘快完成新戰略地區的佈局以進入當地主流市場。未來，海隆將繼續有計劃地擴大高端鑽機團隊、開發優質國際客戶及進軍新區域市場，進一步鞏固在這一業務領域的優勢地位。

油田裝備製造與服務

回顧期內，海隆的油田裝備製造與服務取得收入人民幣 3.39 億元，相比 2014 年同期下降 42.5%。其中鑽杆及相關產品業務取得收入人民幣 2.27 億元，相較 2014 年上半年下降 51.0%。該下滑主要歸因於國際油價持續走低以及中國國內油氣行業調整等因素所導致的行業內部分客戶資本開支的縮減。儘管面臨諸多不利市場因素，海隆的鑽杆產品仍然在國內市場保持領先且穩固的行業地位，在海外市場也延續了穩定發展的步調。在當前全球油氣行業低迷的大環境下，俄羅斯及其周邊地區仍保持了相對穩定的油氣開發活動。海隆敏銳地把握市場變化，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。海隆一貫重視高端產品的市場推廣，部分非標鑽杆如抗硫化氫鑽杆得到客戶的高度評價，並在行業中得到廣泛應用。另有電子標籤鑽杆和超高強度 U165 鑽杆等新型產品正處於重點市場推廣階段。

OCTG 塗層服務在期內取得收入人民幣 1.12 億元，相比 2014 年上半年下降 10.9%。該業務近年來整體發展穩定，在產能擴張和新產品拓展方面取得顯著成效。集團於 2014 年收購的美國 OCTG 塗層廠 Texas Internal Pipe Coating, LLC (“TIPC”) 運營良好，獲得當地客戶的廣泛認可。在保持鑽杆塗層服務領先優勢的同時，海隆還積極在市場中推廣油套管塗層的應用，著力拓展服務範圍和收入來源。近幾年，海隆在國內外重點戰略區域為 OCTG 塗層服務部署新產能或對已有產線進行升級改造。目前，集團主要的 OCTG 塗層廠已具備噴塗全系列 OCTG 管材和多種新型管材的能力。

未來，集團將繼續重點培育包括俄羅斯及周邊地區在內的個別區域市場，並加大力度促進具備高附加值的非標鑽杆及相關服務在海外市場的銷售，提升海隆在國際客戶群體中的認可度。於塗層方面，海隆將繼續著力於市場開發，積極培育新的市場需求，使產能得以最優化地利用和釋放，在新發展時期實現穩定增長。

管道技術與服務

管道技術與服務板塊在 2015 年上半年取得收入人民幣 1.06 億元，相較 2014 年同期下跌 11.1%。2015 年，海隆憑藉過往參與國內大型項目如西氣東輸一線、二線的業績記錄以及近年來在海外市場積累的豐富經驗，在不利的市場環境中仍取得了來自國內外的多個訂單。當中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。特別值得一提的是，通過與集團的海洋工程服務板塊緊密配合，管道技術與服務板塊為中海油東海海上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，極大地提高了項目整體的施工效率，成為海隆不同板塊間創造協同效應的典範。管道檢測業務繼續保持良好的發展勢頭，再次贏得來自中石油陝京三線有關標段的管道檢測業務。在行業合作方面，海隆接連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定。這一系列戰略合作協定的簽署將有助於海隆進一步提升與中石油的合作層次並拓展合作範圍。

~續~

展望未來，隨著全球油氣市場的調整，國內外各大油氣輸送管道建設項目也將逐步啟動或回復正常施工。海隆管道塗層服務業務也將迎來新的發展機遇。海隆不但將繼續積極參與國內大型項目、穩固國內市場地位也將加大力度開拓海外市場，特別是為新型高端業務 CRA 和 CWC 尋求參與國際大型管線建設項目的機會，培養其成為引領該板塊未來增長的新動力。同時，中國政府提出的「一帶一路」¹ 發展戰略也將為海隆參與沿途相關國家油氣管線建設項目提供機會。海隆也會積極尋求更多與海底管線鋪設配套的管線塗層服務業務機會，使得管道技術與服務板塊繼續緊密配合海洋工程服務板塊，充分發揮板塊間的協同效應。公司還將加快發展管道檢測業務的步伐，進一步開拓市場並穩固市場地位。這將有助於海隆延伸和完善管道服務產業鏈，儘早實現成為管道一體化解決方案提供商的目標。

海洋工程服務

2015 年，海隆以海洋鋪管起重船「海隆 106 號」的運營為起點，正式啟動海洋工程服務業務，全面步入由陸地向海洋進軍的新紀元。期內，海隆成功使用「海隆 106 號」分別為東海項目及澗洲二期項目進行海底管線鋪設，實現收入人民幣 4.12 億元。在這兩個項目的施工過程中，海隆在嚴格執行各項 HSE 標準、保證工程品質的同時，通過嚴謹的方案設計和專業的現場作業，創造了國內海洋工程服務領域同類型項目的多項施工效率記錄。項目執行過程中，海洋工程設計服務團隊多個創新性的設計方案得到客戶的高度認可，其中部分設計方案已被中海油採納為同類工程項目的新設計和施工標準。成功執行這兩個項目使海隆成為國內以總包方式承攬並執行如此大型海洋工程服務業務的首家民營企業，也向市場印證了海隆高水準的海洋工程設計、施工及一體化服務能力。這不僅提升了海隆的國內市場地位，同時也為海隆日後在國際市場上拓展海洋工程服務業務打下堅實基礎。近期，海隆與中國石油集團海洋工程有限公司（「中油海」）簽訂戰略合作框架協議，將與中油海在海洋工程設計及施工等領域展開合作，共同推進海洋工程新技術、新材料、新工藝等方面的發展。該協議是海隆繼獲得中海油兩項重大總包服務合同並與中海油簽訂海洋工程設計諮詢服務協定以來，再次與國內頂級客戶在海洋工程領域建立戰略聯盟。此外，集團亦繼續深化同海洋工程領域的國際領先企業的交流合作，近期，已與 Saipem S.p.A.（「Saipem」）就推進雙方深化合作事宜舉行了高層會議，討論了合作的具體業務和合作方式。Saipem 將儘快啟動相關認證程式，將海隆納入採辦體系中。

鋪管起重船海隆 106 號將在 2015 年下半年全面完成中海油澗洲二期項目及東海項目的海底管道鋪設作業，是海隆在 2015 年最令人矚目的業績。目前，集團還在積極考察其他潛在的業務機會，特別是來自東南亞市場的項目，力爭為海隆 106 號在 2015 年贏得更多的合同。海洋工程設計服務業務也將加快發展步伐，繼續為海隆 106 提供紮實技術支援的同時拓展對外設計諮詢服務業務。

張先生總結：「2015 年下半年，海隆仍將面臨多重市場挑戰，包括尚未企穩的國際油價以及仍處於調整中的市場需求，但我們對保持整體業務的穩健運營充滿信心。過去幾年間，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，已經建立了多元化的業務架構。2015 年開拓的海洋工程服務業務是海隆極具前瞻性的發展戰略，將為集團注入持續增長的動力。我們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夯實基礎。」

~完~

¹ 「一帶一路」是由中國政府提出的建設“絲綢之路經濟帶”和“21 世紀海上絲綢之路”的倡議的簡稱。這些倡議旨在發展與“一帶一路”沿線國家的經濟合作夥伴關係，涵蓋貫穿歐亞大陸的鐵路、油氣輸送管線、電網等多種基礎設施的建設。

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	電話：(852) 2864 4835/9120 1205	serine.li@sprg.com.hk
劉婉君小姐	電話：(852) 2864 4876/9084 2969	winnie.lau@sprg.com.hk
黃德致先生	電話：(852) 2864 4846/5616 5980	david.wong@sprg.com.hk
莫然小姐	電話：(852) 2114 4941/6644 3648	brandi.mo@sprg.com.hk
劉芷含小姐	電話：(852) 2114 4949/5626 3464	sophie.liu@sprg.com.hk