



海隆 2014 全年本公司所有者應佔利潤上升 15.4% 至人民幣 3.98 億元

* * * *

強調專業化經營及多元化業務佈局 以奠定長遠發展基礎

財務摘要 (經審核)

人民幣(百萬元)	截至 12 月 31 日止年度		
	2014	2013	變化幅度
收入	2,576.0	2,452.4	+5.0%
毛利	1,020.6	988.0	+3.3%
毛利率	39.6%	40.3%	- 0.7ppt
本公司所有者應佔利潤	397.7	344.6	+15.4%
基本每股收益(人民幣元)	0.2345	0.2073	+13.1%

(香港訊，2015年3月22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2014年12月31日止年度經審核之全年業績。

2014年集團錄得營業收入同比上升5.0%至人民幣25.76億元。毛利上升3.3%至人民幣10.21億元，毛利率達39.6%。本公司所有者應佔利潤同比增加15.4%，達人民幣3.98億元。每股基本及稀釋盈利分別為人民幣0.2345元和0.2329元。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生表示：「2014年，海隆遇到了來自國內外市場的多重挑戰，其中國際油價下跌、國內市場調整以及部分貨幣匯率波動給集團的經營帶來較大的影響。儘管如此，海隆在保持穩定經營的同時堅定執行既定的發展戰略並取得了理想的成效。海隆在強調專業化經營的同時，力圖通過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長遠發展奠定堅實基礎。」

2014年集團對部分已有業務板塊進行重新規劃和整合。具體措施包括將原塗層塗料及服務板塊中的OCTG塗層服務拆分出來，與鑽杆及相關產品板塊合併組建為油田裝備製造與服務板塊；將塗料、大管線塗層服務、CRA、CWC服務及管道檢測服務合併組建為管道技術與服務板塊。同時，集團還在發展新業務及拓展新市場方面取得突破，尤其是建立了海洋工程服務板塊並成功進軍海洋工程服務領域。重組後的四項核心業務，包括油田裝備製造與服務、管道技術與服務、油田服務及海洋工程服務收入分別佔總收入的49.3%，10.5%，40.1%和0.1%。2014年，中國及海外收入分別佔總收入的34.9%及65.1%。

~續~

油田裝備製造與服務

新設立的油田裝備製造與服務板塊由鑽杆及相關產品和 OCTG 塗層服務合併組建而成。年內，這一板塊收入略有增長至約人民幣 12.70 億元。

其中，鑽杆及相關產品業務取得收入略有增長至人民幣 9.94 億元。海隆的鑽杆產品繼續保持領先且穩固的國內市場地位；在海外市場的銷售也取得了顯著突破，銷售額顯著增長 79%至人民幣 5.72 億元，收入貢獻佔國內外鑽杆銷售總額的比例達到 62%。海隆的鑽杆產品已在國際市場上獲得更多客戶的認可，未來集團將在全球範圍內贏得更多市場份額。產品構成中高端非標鑽杆的銷售收入比例也保持穩定。部分已有高端產品如抗硫化氫鑽杆、防卡瓦擠毀鑽杆、快速起下鑽杆的訂單量相較 2013 年也大幅提高。新產品開發方面也取得顯著進步，成功研發包括氣密封鑽杆和岩屑床高效清除鑽杆等在內的多種新型非標鑽杆。

OCTG 塗層服務在 2014 年取得收入人民幣 2.76 億元，相比 2013 年基本持平。年內，海隆進一步加快了在全球進行產能部署的步伐，成功收購了位於美國的 Texas Internal Pipe Coating LLC (“TIPC”) 和位於俄羅斯的 Hilong Temerso Co., Ltd.¹。這兩項收購顯著擴充了海隆 OCTG 塗層服務業務的產能，並進一步鞏固了集團在此領域的國際競爭力。對 TIPC 的收購將全面提升海隆品牌在該地區的市場影響力，並將有助於海隆推廣先進的粉末塗料及其塗層工藝在行業中、尤其是在中國的應用。對俄羅斯 OCTG 塗層廠的收購則有助於集團更好地在當地進行資源的整合，從而提升運營效率。

管道技術與服務

重組後的管道技術與服務板塊涵蓋塗料、大管線塗層服務、CRA、CWC 及管道檢測服務。這一板塊的經營在 2014 年遇到了比較嚴峻的挑戰，全年收入為人民幣 2.72 億元，同比下降 26%。

國內市場方面，由於大部分管線建設項目的暫緩使國內傳統大管線塗層項目稀缺，導致國內大管線塗料及塗層服務市場需求的下滑。考慮到短期內國內市場前景的不確定性，海隆在 2014 年繼續大力拓展海外市場並取得顯著成效，為傳統大管線塗層服務尋求新的收入來源和增長動力。海隆更於年內參與了多個海外大管線塗層服務項目，包括澳大利亞 APA 集團項目等。

新開發的 CRA 及 CWC 業務仍處於運營初階，尚未大規模生產，但海隆在 2014 年間已承攬了數個來自國內外重要客戶的訂單，包括中國石油天然氣公司塔里木油田和四川石油天然氣建設工程有限責任公司的 CRA 訂單以及與寶鋼合作的澳大利亞 APA 集團項目的 CWC 相關合同。海隆在這些項目中的表現獲得了客戶的廣泛認可。

管道檢測服務自 2014 年啟動以來發展勢頭良好，先後中標中石油的陸上天然氣管道內檢測項目以及中國海洋石油總公司的海上天然氣管道內檢測項目，並獲得客戶的一致好評。這使得海隆在佔領市場先機的同時進一步延伸和完善了管道服務產業鏈，為日後成為一體化解決方案供應商建立良好往積及客戶群。

~續~

¹該塗層廠在收購完成後已更名為 Hilong-Yekaterinburg LLC

油田服務

2014年，油田服務板塊整體運營良好。年內，這一板塊實現收入人民幣10.32億元，增長率為18%。該增長主要源於新增鑽機所帶來的日費收入增長以及綜合性服務的發展。新增鑽機日費收入增長主要來自海隆新投入運營的高端設備，如自2014年開始為殼牌在尼日利亞提供鑽井服務的3,000馬力高溫高壓鑽機HL-27號以及2013年下半年在巴基斯坦開鑽的兩台鑽機。作為海隆運營的第一台3,000馬力鑽機，HL-27號自開鑽以來運營狀況良好，該鑽井服務團隊的優異表現也獲得客戶高度認可。這進一步鞏固了海隆在陸上鑽井服務最高端領域的領先地位，也將為海隆贏得更多與國際優質客戶合作的寶貴機會。年內，綜合性服務也得到穩步發展。石油專用管材貿易及相關服務在2014年取得顯著增長，收入較2013年增長50%。未來這一業務將成為油田服務板塊穩定的收入來源之一。此外，海隆已建立了泥漿服務等綜合性服務團隊，即將開展多項綜合性服務，進一步擴展油田服務板塊的業務版圖。

海洋工程服務

海洋工程服務是海隆在 2014 年籌備建立的新業務板塊，以海洋鋪管起重船海隆 106 號的運營為起點，初期將以提供海洋管線鋪設、海洋起重安裝等工程作業為主要業務，並輔以海洋工程設計服務。該板塊運營啟動前所需的多項關鍵籌備工作，包括設立相關實體、建立運營體系、取得運營所需證照及資質、組建核心團隊等已在 2014 年完成。海隆 106 號的整改工作也已全面完成。市場開拓方面，海隆已成功獲得兩項來自中海油的大型總包服務²合同，將使用海隆 106 號分別為中海油涇洲二期項目及東海項目進行海底管線鋪設。這兩項合同的合計收入約為人民幣 5.5 億元。成功獲得這兩項重大合同充分反映海隆已獲得國內頂級客戶的高度認可，並為海洋工程服務業務在 2015 年的全面啟動打開良好開端。海隆由此成為國內以總包方式承攬如此大規模海洋工程服務業務的首家民營企業。

集團為海洋工程設計服務業務引進國際頂尖人才並建立了一支高素質的團隊。該團隊依靠先進的技術實力，為海隆成功獲得上述兩項中海油總包服務合同提供了強大的技術支持，並將全程參與合同實施，包括設計施工方案、指導現場施工等。同時該團隊也在 2014 年獲得數個外部合同，所提交的設計方案獲得客戶的廣泛好評，並與一名客戶簽訂了提供獨立第三方技術諮詢的合作協議。海隆海洋工程設計服務團隊對內、外部服務的價值得以充分體現。

海隆的研發工作在 2014 年也取得累累碩果。鑽具研發團隊在這一年開展包括新產品開發和持續技術改進在內的多個科研項目，並取得 14 項專利授權。這些項目主要研發的是針對複雜地質條件應用的新型鑽具。海隆還加快研發海上專用管材、海洋船舶塗料及海洋工程塗料等新型產品，並將致力於儘早實現相關產品的投產。

張先生總結：「2015 年，海隆仍將面臨較為複雜、不利的市場環境。特別是仍在低位調整的國際油價可能促使部分客戶調整支出計劃，從而影響對海隆產品和服務的需求，並將給集團的運營帶來持續壓力。這既是挑戰，也是機遇。這一年將是海隆進行戰略調整後運營初顯成效的一年，海隆對保持已有業務的穩健經營充滿信心，以海洋工程服務為代表的新業務也將成為集團新的增長亮點。」

~完~

² 總包服務內容包括設計、採辦、建設及安裝

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