

[新聞稿]



2014 年中期歸屬股東淨利潤顯著增加 73%至人民幣 179 百萬元

* * * *

全面開啟海洋工程服務業務 步入由陸地延伸至海洋之新紀元

財務摘要 (未經審核)

人民幣 (百萬元)	截至 6 月 30 日止六個月		
	2014	2013	變化幅度
收入	1,181.6	1,165.2	+1.4%
毛利	448.0	481.0	-6.9%
毛利率(百分比)	37.9%	41.3%	-3.4ppt
歸屬於本集團所有者的利潤	179.3	103.4	+73.4%
每股基本收益(人民幣元)	0.1057	0.0634	+66.7%

(香港訊，2014年8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2014年6月30日止六個月(「回顧期內」)未經審核之中期業績。

期內，集團取得了比較穩定的運營成果。營業收入同比小幅上升至人民幣1,182百萬元，歸屬於集團所有者的利潤則顯著增加73%至人民幣179百萬元。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生表示：「2014年上半年，儘管國內需求放緩給海隆的運營帶來挑戰，但在集團管理團隊和全體員工的共同努力下，海隆仍然取得了穩定的運營成果。期內，集團積極推進新業務，拓展新市場，堅定執行進軍海洋工程服務領域的既定戰略，為集團下一階段的發展和躍升奠定堅實基礎。」

期內，集團對已有業務進行了重新規劃和整合，將原塗層塗料及服務板塊中的OCTG塗層服務拆分出來，與鑽杆及相關產品業務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、複合內襯管(“CRA”)、海底配重管線(“CWC”)及管道檢測服務合併組建為管道技術與服務板塊。整合後集團的四項核心業務分別為油田服務、管道技術與服務、油田裝備製造與服務以及海洋工程服務。海洋工程服務板塊在2014年上半年仍處於前期籌備階段，尚未產生收入。油田服務、管道技術與服務以及油田裝備製造與服務在2014年上半年的收入分別佔總收入的40%、10%和50%。國內收入佔總收入的36%，而海外收入佔比則為64%。

~續~

油田服務

2014 年上半年，海隆油田服務業務步入發展的新階段。期內，油田服務板塊實現收入人民幣 473 百萬元，增長率為 13%。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以海隆運營的第一台 3,000 馬力高溫高壓鑽機 HL-27 號為殼牌在尼日利亞提供的鑽井服務為主。HL-27 號的成功運營及其鑽井服務團隊的優異表現為海隆的鑽井服務業務樹立了更高的標杆，也為海隆贏得了更多與全球優質客戶合作的寶貴機會。此外，去年下半年在巴基斯坦開鑽的兩台鑽機也在 2014 年上半年貢獻了可觀的收入。

期內，海隆還有計劃地推進綜合性服務的發展。其中，石油專用管材貿易及相關服務在 2014 年上半年取得顯著的收入增長，包括泥漿服務在內的其他綜合性服務也在逐步開展中。

管道技術與服務板塊

管道技術與服務板塊經重新規劃之後，業務涵蓋塗料、大管線塗層服務、CRA、CWC 及管道檢測服務。期內，該業務板塊的收入為人民幣 120 百萬元，同比下降 31%。其下降原因是中國管線建設項目暫緩造成國內大管線塗料及塗層服務市場需求的下滑。考慮到短期內中國管線建設項目的前景仍不明朗，海隆在 2014 年繼續加大海外市場的開拓力度，為傳統大管線塗層服務業務尋求新的增長動力。期內海隆參與了包括澳大利亞 APA 項目等在內的海外大管線塗層服務項目，海外市場拓展取得顯著進展。近年新開發的 CRA 及 CWC 業務方面，海隆在期內陸續承攬到來自中石油塔里木油田及四川石油天然氣建設工程有限責任公司的 CRA 項目以及與寶鋼合作的澳大利亞 APA 項目的 CWC 部分的訂單，這兩項新業務在進一步穩固市場地位的同時取得顯著增長，即將成為引領該板塊未來增長的新動力。

海隆還把握機遇，啟動了管道檢測服務業務。海隆成功中標上海天然氣管道外檢測項目、中石油陝京三線管道內檢測項目以及大唐煤制氣管道內檢測項目，使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業務產業鏈，為日後提供一體化解決方案奠定了基礎。

油田裝備製造與服務板塊

集團業務經過重新規劃後，鑽杆及相關產品與 OCTG 塗層服務合併為油田裝備製造與服務板塊。這一板塊在 2014 年上半年的收入小幅上升至人民幣 589 百萬元。鑽杆及相關產品業務在這一期間取得收入人民幣 464 百萬元，其中鑽杆的海外市場銷售取得了顯著突破，收入達到人民幣 284 百萬元，同比大幅增長 48%，收入佔國內外鑽杆銷售的比例提高至 66%。這表明海隆的鑽杆產品在國際市場上獲得了更多客戶的認可，未來有實力贏得更多海外市場份額。期內，包括氣密封鑽杆和岩屑床高效清除鑽杆在內的非 API 產品的研發獲得成功，並在市場推廣中得到客戶的高度評價和廣泛認可。抗硫化氫鑽杆、防卡瓦擠毀鑽杆、快速起下鑽鑽杆等高端產品的訂單量相較 2013 年同期也大幅提高。

~續~

2014 年上半年，海隆還啟動了鑽具相關服務業務，完成了設立相關運營實體等前期籌備工作，為接下來的業務拓展做好準備。

OCTG 塗層服務在 2014 年上半年取得收入約人民幣 126 百萬元。期內，海隆進一步加快了在全球範圍內進行產能部署的步伐。2014 年上半年，海隆成功收購了 Texas Internal Pipe Coating, LLC。這一收購除了顯著擴充集團 OCTG 塗層服務業務的產能外，更有助於進一步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，提升了集團在 OCTG 塗層服務方面的國際競爭力。

海洋工程服務板塊

海洋工程服務是海隆在 2014 年籌備建立的新業務板塊，初期將以提供海底管線鋪設、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業務。這一業務將立足于海洋鋪管起重船「海隆 106 號」的運營及維護。2014 年上半年，海隆陸續完成了設立相關運營實體、組建核心團隊、開展市場行銷等多項關鍵的先期工作。同時，海隆獲得了美國船級社批准，取得了多項認證，已完全具備船舶管理資質。海隆 106 號的整改工作已經完成並將很快投入運營。海隆還引進國際頂尖人才，建立了高水準的海洋工程設計團隊。目前，海隆海洋工程設計服務團隊已與有關客戶簽訂了提供獨立第三方技術諮詢的合作協定，並成功獲得有關合同。

張先生總結：「展望未來，我們對保持穩健經營充滿信心。海隆已全面開啟海洋工程服務業務，步入由陸地向海洋進軍的新紀元。同時公司對已有業務進行重新整合和定位，繼續深化產品與服務相結合的發展模式，正在逐步向產業鏈的更高端邁進。海外拓展也將持續推進，未來將繼續加強在全球範圍內的產能部署和市場開拓。我們堅信，通過不懈的努力，我們將繼續為股東創造豐厚的回報。」

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。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）有限集團

劉婉君小姐
金海韻小姐

電話: (852) 2864 4876
電話: (852) 2114 4963

winnie.lau@sprg.com.hk
melody.jin@sprg.com.hk

~完~