

[新聞稿]



海隆 2013 年中期收入上升 25.3% 至人民幣 11.65 億元
 毛利率達 41.3% 之高水平

* * * *

專注高端油田設備產品及服務
 拓展海外市場成效顯著

財務摘要 (未經審核)

人民幣 (百萬元)	截至 6 月 30 日止年度		
	2013	2012	變化幅度
收入	1,165.2	929.7	+25.3%
毛利	481.0	371.5	+29.5%
毛利率(百分比)	41.3%	40.0%	+1.3ppt
歸屬於本公司所有者的利潤	103.4	130.2	-20.6%
非公認會計原則下歸屬於本公司所有者的利潤	180.9	138.7	+30.4%

(香港訊，2013 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 2013 年 6 月 30 日止六個月未經審核之中期業績。

期內，集團收入及利潤均取得顯著增長。收入同比上升 25.3% 至人民幣 11.65 億元，毛利同比上升 29.5% 至人民幣 4.81 億元，毛利率達 41.3% 之高水平。歸屬於本公司所有者的利潤為人民幣 1.034 億元，同比減少 20.6%。剔除可換股債券嵌入式衍生金融工具等的有關虧損及以股份支付報酬的開支，歸屬於本公司所有者的利潤為 1.809 億元，同比增加 30.4%。每股基本盈利為人民幣 0.0634 元。董事會議決定不宣派截至 2013 年 6 月 30 日止六個月的中期股息。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生表示：「2013 年上半年，海隆在三大業務板塊都取得了理想佳績，研發能力、生產能力、市場拓展和管理效益方面亦有良好進展，因而在收入和利潤上皆實現了顯著增長。在業務規模擴大的同時，本集團堅定不移地發展高端產品和服務，加大海外市場拓展力度，向成為具有國際競爭力的綜合性石油設備和服務供應商的目標又邁進一步。」

~續~

回顧期內，集團的三項核心業務，包括鑽杆及相關產品、塗層材料及服務以及油田服務收入分別佔總收入的 38.7%，25.5%和 35.8%。本土收入佔總收入的 47.5%，而海外收入佔比則進一步由去年同期的 44.6%上升 7.9 個基點至 52.5%。

鑽杆及相關產品業務

2013 年上半年，海隆鑽杆及相關產品業務收入同比上升 9.1%至人民幣 4.51 億元。由於高端產品比例提升，毛利增長 15.4%至 1.78 億元人民幣，毛利率增長 2.1 個基點至 39.4%。期內，鑽杆銷售 17,930 噸，實現銷售額 4.21 億元人民幣，同比增長 10.3%。

期內，集團持續優化產品結構，取得了極為顯著的成果。針對國內外的鑽井環境需求，海隆的研發方向集中於超深井、深水井、非常規油氣井，以及用於常規氣體開發的水平井等。期內非 API 高端產品收入較去年同期取得了大幅增長。隨著高端產品佔比增加，集團鑽杆的平均售價較去年同期上升 3.1%。

期內，集團於國際市場銷售鑽杆的收入上升 16.9%至人民幣 1.91 億元。主要原因是高端產品收入比例增加致使鑽杆及相關產品平均售價上升，以及海隆在國際市場的品牌知名度與市場份額持續提升致使產品銷量增加。鑽杆產品於中國市場銷量增長顯著，抵消了平均售價輕微下降的影響，因此其於國內的銷售收入上升 5.4%至人民幣 2.30 億元。

塗層材料及服務業務

2013 年上半年，集團塗層材料及服務業務錄得收入 2.97 億元人民幣，毛利增長 15.8%達至 1.40 億元人民幣。在業務結構上，海隆繼續專注於高端服務和產品，集中資源發展高毛利率的 OCTG 塗層服務及塗料業務，實現收入同比大幅增長 55.0%至 1.42 億元人民幣，佔塗層業務收入比例同比大幅提升 14.1 個基點至 47.6%。大管線塗層服務和塗料業務實現收入 1.56 億元人民幣。

期內，海隆在 OCTG 塗層服務業務上再次取得了突破性發展。通過技術改造及提升管理水平，海隆成功提高 OCTG 塗層服務廠的生產能力，進一步突破產能瓶頸。

在大管線塗層塗料方面，海隆繼續專注於高毛利的大型海外項目，2013 年上半年頻頻贏得海外高端項目，例如伊拉克 Missan 油田開發項目、澳大利亞 Fluor Corporation 的 GLNG 上游項目，再次顯示海隆在大管線防腐技術上的領先地位。在新產品研發中，海隆於 2012 年推出的合金複合內襯管防腐技術已得到市場的高度認可，2013 年公司計劃擴建產能 10 至 15 萬噸，為未來發展提供了一個強勁的增長點。此外，海洋配重管線生產線於今年 4 月 24 日正式投產，標誌著海隆正式進軍海洋管線防腐領域。

~續~

油田服務業務

2013 上半年，集團油服業務創造了令人振奮的成績。期內油田服務收入達到 4.17 億元人民幣，較去年同期增長 71.3%；毛利較去年同期攀升 68.8%至 1.64 億元人民幣。增長主要來自於兩大方面，一方面來自新增鑽機所帶來的日費收入增長。另一方面，綜合服務業務的增長，顯著提升了已有鑽機的盈利能力。期內集團位於哈薩克斯坦市場的兩台鑽機完成 24 口井的大包服務。此外，OCTG 供應服務方面，在今年上半年也得到顯著的發展。

集團油田服務業務不僅在收入上取得了可觀的增長，更在高端市場開發方面取得巨大突破。期內海隆成功獲得全球著名能源企業殼牌的 3,000 馬力高溫高壓鑽機服務合同，再次證明海隆在陸上鑽井領域已具備全球領先的競爭實力。在新市場區域開發中，海隆成功贏得 United Energy Pakistan 兩台分別 2,000 和 1,500 馬力的大型鑽機服務合同，進一步擴大其在中南亞市場上的影響力。

張先生總結：「展望未來，我們對海隆業務持續增長充滿信心。隨著鑽井環境日益複雜，海洋、非常規油氣資源的進一步開發，海隆的高端產品和服務將會有更為廣闊的市場空間。我們將繼續執行集團一貫的增長策略：在保持國內市場領先的同時開拓國際市場，繼續完成國際化佈局，同時專注於高端產品的研發，突破OCTG塗層服務產能瓶頸，提升盈利能力。未來，我們將繼續保持強健的發展勢頭，為股東帶來更豐厚的回報。」

~完~

有關海隆控股有限公司

海隆控股有限公司是位於中國的領先的綜合油田設備和服務供應商，專注於鑽杆、輸送管及OCTG防腐塗層塗料，以及油田服務。海隆是中國最大、世界第二大的鑽杆產品和OCTG塗層塗料供應商，亦是中國最大的油氣輸送管線塗層塗料供應商。集團憑藉領先的技術和定制化服務，已經建立了多元化且雄厚的客戶基礎。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問（中國）有限公司

劉婉君小姐

電話: (852) 2864 4876

winnie.lau@sprg.com.hk

金海韻小姐

電話: (852) 2114 4963

melody.jin@sprg.com.hk

附表：收入按業務分部劃分

	截至 6 月 30 日止 6 個月			
	2013		2012	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
鑽杆及相關產品	450,652	38.7	412,942	44.4
塗層材料及服務	297,440	25.5	273,203	29.4
油田服務	417,076	35.8	243,540	26.2
總計	1,165,168	100.0	929,685	100.0