

[新聞稿]



海隆 2012 年全年收入上升 23.5% 至人民幣 22.64 億元  
歸屬於本公司所有者的利潤上升 14.2% 至人民幣 3.45 億元

\* \* \* \*

推出一系列高端油田設備和產品 提升全球競爭實力

財務摘要 (已經審核)

人民幣 (百萬元)	截至 12 月 31 日止年度		
	2012	2011(重述)	變化幅度
收入	2,264.4	1,833.5	+23.5%
毛利	895.3	751.3	+19.2%
歸屬於本公司所有者的利潤	345.0	302.0	+14.2%
每股基本盈利 (人民幣元)	0.22	0.21	+5.0%

(香港訊，2013 年 3 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 2012 年 12 月 31 日止年度經審核之全年業績。

年內，海隆成功執行增長戰略，財務業績顯著增長。集團錄得收入人民幣 22.64 億元，較 2011 年的人民幣 18.34 億元上升 23.5%。毛利由去年的人民幣 7.51 億元上升 19.2% 至人民幣 8.95 億元，毛利率為 39.5%。歸屬於本公司所有者的利潤同比增長 14.2% 至人民幣 3.45 億元(2011 年：人民幣 3.02 億元)。每股基本盈利為人民幣 0.22 元。董事會建議派付 2012 年度末期股息每股 7.6 港仙。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生說：「2012 年是海隆發展歷程中極具戰略意義的一年，通過在高端產品研發、新產品市場化方面取得卓越的成績，我們繼續保持著在市場競爭中的領先地位。本集團更積極拓展海外市場，進一步提升了海隆在國際市場上知名度和市場地位。」

年內，集團的三項核心業務，包括鑽杆及相關產品、塗層塗料及服務以及油田服務均取得良好進展，三項業務收入分別佔總收入的 44.6%，28.1% 和 27.3%。2012 年，本土及海外收入分別佔總收入的 56.2% 及 43.8%。

## 鑽杆及相關產品業務

2012 年，鑽杆及相關產品業務收入上升 11.9% 至人民幣 10.11 億元(2011 年：人民幣 9.04 億元)。海隆保持了國內鑽杆業務的高速增長，進一步穩固領先地位。根據 2012 年銷售數據，海隆在國內市場份額由 2011 年的 34% 增長到 2012 年的 45%。全球市場份額由 13% 增長到 2012 年的 16%<sup>1</sup>，尤其是在加拿大、南美市場取得顯著增長。

年內，海隆眾多新產品、新技術市場化成效卓著，多種新型鑽杆獲得市場高度認可。海隆用於超深井開采的 V150 高強度鑽杆，在同類產品中佔據國際領先水準；而頁岩氣開發專用的抗硫化氫鑽杆以及煤層氣開發專用鑽杆也迎合了非常規能源的開發趨勢，廣受用戶好評。同時集團還在積極儲備各項新技術和新產品，包括電子鑽杆、V-165 超高強度鑽杆等一系列產品。

此外，海隆於提升品牌和增強客戶關係上也取得了巨大進步，不斷增強與國內外客戶的合作深度。2012 年 11 月，海隆與中石化簽訂長達三年的戰略供應合同，成為中石化唯一鑽杆戰略供應商。國際合作方面，2012 年 10 月，海隆與加拿大著名鑽井服務公司 Ensign 能源服務公司簽訂為期三年的戰略供應協定。這些戰略協議的簽署不僅進一步提升了海隆在國際市場上知名度，並且為集團未來新產品研發與推廣以及海外市場的擴展奠定了堅實的基礎。

## 塗層塗料及服務業務

年內，塗層塗料及服務業務的收入增加 25.8% 至人民幣 6.36 億元(2011 年：人民幣 5.06 億元)，主要得益於海隆 OCTG(「石油管材」)塗層服務業務高速發展，以及新型大管線塗層塗料和不銹鋼內襯管(CRA)等新型技術市場化帶來的新增收入。

年內，海隆 OCTG 塗層業務的全球市場份額由 14% 增長到 17%<sup>1</sup>，主要得益於產能拓展。截至 2012 年底，海隆 OCTG 塗層服務的年產能提升至約 360 萬米，天津圖博可特石油管材塗層有限公司及集團位於俄羅斯葉卡捷琳堡的 OCTG 塗層合資公司分別於 2012 年年初及 10 月投產，分別新增產能 80 萬米及 60 萬米。2013 年上半年，集團於加拿大艾德蒙特投資在建的 OCTG 塗層全資附屬公司也將完成建設並投產運行，將為集團進一步增加約 60 萬米的年產能。

大管線塗層塗料業務方面，海隆在保持業務穩定的基礎上，不斷探索新的塗料應用領域和研發塗層服務技術。2012 年，海隆推出新型防腐技術「不銹鋼內襯管」(CRA)，可以用於替代傳統不銹鋼鋼管，顯著降低防腐成本，一經推出便獲得客戶高度認可。此外，集團在 2012 年底完成建設海洋配重管線塗層項目的生產線，用於海底輸送管線的防腐和配重固定，預計該項目也會為企業未來的增長添加更強的動力。

<sup>1</sup> 根據 Spears & Associates Inc. 報告

## 油田服務業務

2012 年，油田服務業務錄得了高速發展，收入同比激增 45.6% 至人民幣 6.18 億元(2011 年：人民幣 4.24 億元)。本集團油田服務業務集中在厄瓜多爾、尼日利亞、哈薩克斯坦和哥倫比亞。憑藉優異的服務品質及得到客戶的認可及高度讚譽，本集團獲得殼牌(Shell)及斯倫貝謝(Schlumberger)等國際大型客戶的服務合同。

海隆將南美市場作為油田服務業務發展的重要地區，而在哈薩克斯坦大力推廣多元化服務并簽訂大包服務合同，所取得的卓越成績標志著集團已經具備提供綜合油田服務的能力。未來，海隆將繼續選擇新的服務合同，謹慎擴大鑽機團隊，並且增加多元化服務範圍，從而達到成為具有區域競爭實力的綜合性油田服務公司的目的。

張先生總結：「展望未來，我們會繼續專注於產品、服務的研發及高端市場的開拓，繼續深化國際化戰略，不斷提升海隆的品牌價值。我們將進一步鞏固鑽杆及相關產品業務在加拿大和俄羅斯等海外市場的地位，並專注於對南美、美國和中東市場的開發；繼續把發展 OCTG 塗層服務及塗料作為塗層塗料及服務業務發展的重點，並在油田服務業務方面向更高難度的多元化服務的方向進軍。我們繼續堅持將海隆打造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。」

~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 12 月 31 日止年度			
	2012		2011 (重述)	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
<b>鑽杆及相關產品</b>				
- 鑽杆	927,163	40.9	742,517	40.5
- 鑽杆組成部分	26,770	1.2	94,080	5.1
- 耐磨帶	12,113	0.5	15,602	0.9
- 設備	16,182	0.7	10,959	0.6
- 其他	28,640	1.3	40,567	2.2
<b>小計</b>	<b>1,010,868</b>	<b>44.6</b>	<b>903,725</b>	<b>49.3</b>
<b>塗層塗料及服務</b>				
石油專用管材(「OCTG」)				
- 塗層塗料	34,796	1.5	37,139	2.0
- 塗層服務	201,230	8.9	112,976	6.2
油氣輸送管				
- 塗層塗料	180,361	8.0	176,057	9.6
塗層服務	219,478	9.7	179,466	9.8
<b>小計</b>	<b>635,865</b>	<b>28.1</b>	<b>505,638</b>	<b>27.6</b>
<b>油田服務</b>	<b>617,640</b>	<b>27.3</b>	<b>424,156</b>	<b>23.1</b>
<b>總計</b>	<b>2,264,373</b>	<b>100.0</b>	<b>1,833,519</b>	<b>100.0</b>