



海隆 2017 年全年收入增長 38.4%至約人民幣 26.7 億元

* * * *

迅速發展海外油田裝備市場 擴大海外陸上油田服務
四大業務重上正軌

財務摘要（經審核）

人民幣（百萬元）	截至 12 月 31 日止 12 個月		
	2017	2016	變動
收入	2,669.3	1,929.0	+38.4%
毛利	845.6	666.8	+26.8%
毛利率	31.7%	34.6%	-2.9ppt
歸屬於本公司所有者應佔的利潤	119.2	124.6	-4.5%
每股基本收益（人民幣元）	0.0702	0.0735	-4.5%

(香港訊，2018 年 3 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 2017 年 12 月 31 日止十二個月經審核之全年業績。

2017 年海隆堅持奉行綜合一體化油田服務策略，把握全球經濟復甦的機遇，令業務重上正軌。年內，集團錄得收入同比增加 38.4%至約為人民幣 26.69 億元。毛利同比增加 26.8%至約為人民幣 8.46 億元；毛利率為 31.7%。歸屬於本公司所有者應佔的利潤同比下跌 4.5%至約人民幣 1.19 億元。

海隆主席兼執行董事張軍先生表示：「2017 年，環球經濟強勁帶動石油需求增加，加上歐派克與主要非歐派克的石油國家（如俄羅斯）達成限產協議，國際油價延續去年升勢。然而，全球主要的上游石油企業對資本開支上升速度過快仍然抱持審慎態度，並更關注投資組合的質量及回報水平，故整體市況仍然挑戰重重。面對市場不斷的轉變，海隆繼續鞏固業務，持續擴展國際化佈局，包括繼續擴大海外油田裝備市場和海外陸上油田服務，以及於東南亞獲得多份里程碑式的海洋工程合約，均使集團於年內取得穩健業績。」

油田服務

回顧年內，海隆油田服務板塊實現收入同比增加 24.3%人民幣 8.81 億元，增長主要由於鑽機整體平均使用率改善和一體化綜合服務收入增加所致。

經過不斷努力發展成為綜合服務提供商，海隆在巴基斯坦獲得了綜合技術服務合同。這表明集團提供此類服務的能力日益成熟，並得到業內主要運營商的接納和高度認可。此外，集團亦將閒置的鑽機由南美搬遷至巴基斯坦，尋求更多機會。於 2018 年 1 月，集團就於阿曼的兩台鑽機訂立服務合約，初步操作期為十年，其後可進一步延長至最多五年。

~續~

隨著油價回穩，油田服務分部有望受惠於鑽井服務的需求上升，鑽機的使用率亦會有所增加。展望未來，集團將繼續專注於投資高回報的長期項目，並提供高端、獨特及定制的服務。集團將繼續進一步貫徹落實一體化服務的戰略，同時於巴基斯坦及其他國家物色更多商機。於成功獲取若干合約後，輕資產技術服務預期將進一步令集團的業務發展減少依賴高資本開支。集團亦積極尋求涉足天然氣及可再生能源的市場。

油田裝備製造與服務

油田裝備製造與服務板塊一直為集團的核心業務，年內實現收入由 2016 年的人民幣 7.81 億元，同比增加 68.5%至 2017 年的人民幣 13.16 億元。毛利率保持不變。

鑽桿於國際市場的銷售收入增加 123.4%至 2017 年人民幣 9.36 億元，主要反映鑽桿銷量由 2016 年的 23,138 公噸大幅增長 123.0%至 2017 年的 51,600 公噸。銷量增加主要反映俄羅斯及中亞市場需求龐大及海隆於該市場的品牌知名度有所提升。此外，於北美的油田裝備市場迅速發展，該地區的收入翻了超過一番。

石油專用管材(OCTG)塗層服務的收入下跌 20.1%至 2017 年的人民幣 1.62 億元。通過加強成本管理、增加生產效率及以具成本效益的研磨料作替代品，塗層生產的成本於年內大幅減少。憑藉海隆在俄羅斯鑽桿市場的地位，集團與主要石油公司就將 OCTG 業務拓展至俄羅斯進行了建設性的交流，同時順利獲取長達數以百萬米的訂單，並預期於 2018 年交付。由於效率及質量測試通過率的提升，海隆在美國的 OCTG 生產的收入上升近一倍，其利潤大幅增加 4 倍至人民幣 1,130 萬元。

海隆的高利潤率耐磨帶產品質量和創新得到了更廣泛的認可，保持了集團的議價能力。特別是在技術上集團取得了突破性進展，滿足了海外客戶將焊接厚度從最大 4.0 mm 增加到 7.0 mm 的需求。

由於中國的價格競爭激烈，集團認為鑽桿及 OCTG 塗層的質量未受重視。然而，在成功開拓俄羅斯據點並實現生產線外移之後，集團將繼續與客戶緊密合作，開拓商機與市場，掌握市場動向。持續促銷非標鑽桿產品，並鑽研高端產品。

管道技術與服務

管道技術及服務分部的收入由 2016 年的人民幣 3.71 億元減少至 2017 年的人民幣 3.30 億元。減少的原因是由於 OCTG 塗層材料、管道塗層材料及管道塗層服務業務縮減，該減幅被複合內襯管(CRA)、海底配重管線(CWC)服務及檢測服務業務的增幅部份抵銷。CRA 管道的收入增加主要反映集團的產能被東方 13-2 氣田項目及集氣管道重建項目佔用。CWC 服務產生的收入增加主要反映集團的產能於 2017 年被浙江石油化工有限公司海底原油管綫防腐合同佔用。以上兩項增加反映本公司的管道工程能力在業內獲主要運營商認同及高度認可。

就管道防腐服務而言，集團加強與中國鋼鐵公司的合作關係，並成功獲取多個項目，包括中石化日京管道項目、雲南能投投資項目、巴基斯坦 PPL 項目及印尼項目。集團亦與一間於中國領先的管道公司簽署戰略合作協議，並與其他公司商議建立類似合作關係。值得一提的是，於 2017 年受惠於國內市場改善，集團將持續進一步拓展此業務；來自 CRA 管道業務的收入較 2016 年上升逾倍至人民幣 2,700 萬元。此外，大型 CWC 項目於本年度貢獻收入人民幣 6,600 萬元，令 CWC 服務業務的收入較 2016 年上升 130.9%。中國的智能管線檢測為該分部的主要增長領域，於 2017 年的收入上升近倍。就海外市場而言，隨著集團成功獲取多項認證，海隆們目前名列科威特及英國客戶的管線檢測合資格供應商名單。

展望未來，管道技術分部擁有豐富的產品組合，致力持續推出高端產品及服務，實現國際化。集團將繼續與現有鋼鐵公司夥伴合作，積極尋求機會與其他公司建立戰略關係。中國塔里木盆地目前為管道檢測最受注目的市場，該業務有望於 2018 年提速發展。隨著集團將天然氣及城鎮長輸管道檢測的研發投資納入戰略重點，預期此領域將於未來成為更重要的收入來源。

海洋工程服務

海上業務一般較陸上業務更易受油價影響，集團看到油價復蘇後機會增加。2017 年，海洋工程服務板塊收入同比上升 110.5%至人民幣 1.43 億元，主要來自南亞 Block B-17-01 第四期開發項目收入人民幣 9,430 萬元、TIMAS PHE WMO 項目收入人民幣 2,400 萬元以及三亞新機場大型鋼筒（試驗段）項目收入人民幣 1,200 萬元。此外，集團於年內透過獲授多個項目儲備了大量訂單，有助集團於 2018 年進一步提升起重船的使用率。集團積極拓展海外市場，如於泰國灣北端透過為 CUEL Limited 的三個井口平台、海底管線、海管連接提供海上運輸及安裝服務。集團與 Saipem S.p.A 簽署了「海隆 106」鋪管起重船的出租協議，將服務於孟加拉灣，並且與馬來西亞海事及重型工程控股有限公司 (Malaysia Marine and Heavy Engineering Holdings Berhad) 達成一項金額較小的井口平台安裝服務合約。集團在這些項目所獲得的經驗將使集團在國際環境中鞏固海洋工程專業知識。

隨著油價於 2017 年回升，集團進軍馬來西亞及泰國市場，並預期集團於東南亞的聲望日隆。展望將來，集團預期海底活動會更為頻繁，亦會繼續於亞洲及其他地區物色商機。

張先生總結道：「展望未來，集團將繼續專注發展核心業務，同時探索可能進行的業務調整以配合瞬息萬變的市場環境及改善盈利能力，並將市場相關風險降至最低。此外，海隆將不斷於市場上發掘新機遇，包括與富經驗的分包商開展合作、積極探索及考察新市場、進行資質審查及投標、發展新業務類型及拓展客戶群。集團將繼續投資於研發，吸納尖端創新科技，持續升級現有產品及利用目前開發中的領先科技使新產品邁向商業化。於當前的市場上，科技乃長線獲利的關鍵。」

~完~

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。海隆擁有多元化的業務架構，目前已將業務版圖拓展至海洋工程服務領域，並已成功簽約多個國內外項目。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一體化油田服務供應商。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問（中國）有限公司

李玉冰小姐	(852) 2864 4835
劉婉君小姐	(852) 2864 4876
劉慧君小姐	(852) 2864 4907
盧嘉瑤小姐	(852) 2114 4965
成玉昆先生	(852) 2864 4874
電郵	sprg-hilong@sprg.com.hk