



海隆 2013 全年收入上升 8% 至人民幣 24.52 億元

* * * *

高端油田設備和服務相結合的戰略見成效 油田服務增長迅速成亮點

財務摘要 (經審核)

人民幣(百萬元)	截至 12 月 31 日止年度		
	2013	2012	變化幅度
收入	2,452.4	2,264.4	+8.3%
毛利	988.0	895.3	+10.4%
毛利率	40.3%	39.5%	+0.8ppt
年度利潤	370.5	361.4	+2.5%
非公認會計原則下歸屬於 本公司所有者應佔利潤	425.1	374.8	+13.4%

(香港訊，2014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2013年12月31日止年度經審核之全年業績。

集團錄得收入同比上升 8.3% 至人民幣 24.52 億元。毛利上升 10.4% 至人民幣 9.88 億元，毛利率達 40.3%。年度利潤上升 2.5% 至人民幣 3.71 億元。於 2013 年，可換股債券的嵌入式衍生工具公允價值變動的虧損、掉期合同產生的公允價值虧損以及若干以股份支付報酬的開支為人民幣 8,050 萬元。倘不計該等虧損，則本公司所有者應佔利潤約為人民幣 4.25 億元，較 2012 年增長 13.4%。每股基本及稀釋盈利分別為人民幣 0.2073 元和 0.2055 元。董事會建議派付 2013 年度末期股息每股 7.7 港仙。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生表示：「2013 年海隆整體運營取得理想成果。集團在業務結構升級、高端產品和服務推廣、新市場拓展及公司治理等方面都取得了長足發展。其中油田服務及塗層服務業務為代表的服務類業務在年內的收入持續上升，反映出海隆一貫的產品與服務相結合發展的戰略思想，也證明了近年來海隆集中資源向更高端服務領域延伸的努力已卓見成效。」

年內，集團的三項核心業務，包括油田服務、塗層塗料及服務、鑽杆及相關產品均取得良好進展，三項業務收入分別佔總收入的 35.5%，25.7% 和 38.8%。2013 年，中國及海外收入分別佔總收入的 49.7% 及 50.3%。

~續~

油田服務板塊

2013 年，海隆油田服務業務延續了過往幾年迅猛增長的態勢，實現突破。全年收入達人民幣 8.73 億元，增長 41%，是集團最大的增長動力來源。年內海隆油服在保持主業即鑽井業務增長的同時，更通過提供綜合性服務來提升盈利能力，實現多元化增長。於 2013 年底，海隆油服的鑽修井設備共包括 12 台鑽機和 3 台修井機。這些高端設備保證了海隆鑽井隊伍較高的作業效率，並為拓展綜合性油田服務提供了有力支持。海隆鑽井隊伍的優異表現亦取得了來自海外市場各大客戶的高度讚譽，這也體現了客戶對海隆品牌的高度認可。

集團油田服務業務集中在厄瓜多爾、尼日利亞、哈薩克斯坦等國家。回顧年內集團亦加大開拓新的海外市場力度。海隆油服於 2013 年成功進入巴基斯坦市場，標誌集團向新興市場擴張的又一個里程碑。

年內集團更不斷吸引新客戶選擇採用海隆的服務。2013 年海隆與殼牌石油尼日利亞開發公司簽訂服務合同，為其提供為期四年的 3,000 馬力高溫高壓陸地鑽井服務及修井服務。該合同中所要求使用的鑽機不僅是海隆、也是中國第一部在海外作業的 9,000 米交流變頻電動鑽機，同時也是殼牌公司在世界上僱傭的第一部高溫高壓超深井鑽機。此服務合同技術要求高、合同規模大、服務期限長，是海隆油服發展中取得的一項重大突破。除了與國際知名客戶保持並深化合作，海隆還成功與 United Energy Petroleum 等新客戶建立了良好的合作關係。

塗層塗料及服務板塊

塗層塗料及服務板塊在 2013 年的結構調整效果顯著，取得收入人民幣 6.29 億元，基本與上年持平。同時毛利率由 2012 年的 41% 顯著提高至 49%，反映出 OCTG 塗層塗料及服務、複合內襯管（「CRA」）等高利潤率業務的佔比不斷提升。OCTG 塗層服務在整個板塊中的表現最為突出，增長率達到 31%，這主要得益於 2013 年新塗層廠投產所帶來的新增產能、已有產能利用率的提高以及海隆在油套管塗層推廣方面做出的不斷努力。

在大管綫塗層服務方面，新上綫的海洋配重管綫（「CWC」）在 2013 年投產並迅速取得突破性進展，成功承攬到中國海洋石油總公司海底配重管綫塗層項目，並得到客戶的高度認可，說明海隆已具備開展海上大管綫塗層服務業務的能力。複合內襯管防腐（「CRA」）在大口徑技術上實現重大突破並承攬到大口徑業務。

針對傳統大管綫塗層服務業務，集團積極根據市場狀況進行營銷資源的重新規劃，著力進軍海外高端市場。2013 年海隆先後承攬到高規格訂單，集中資源發展高利潤率產品，促進了整個塗層塗料及服務板塊盈利能力的提升。

~續~

鑽杆及相關產品板塊

2013 年，鑽杆及相關產品業務取得收入人民幣 9.51 億元，儘管相較 2012 年略有下降，但是海隆仍然在國內及國際市場上保持了領先且穩固的市場地位。國內方面，海隆是中國石油化工有限公司（「中石化」）唯一的鑽杆戰略供應商；作為中國石油天然氣集團公司（「中石油」）的主要供應商，始終在其鑽杆採購總量中保持較高的份額。國際市場上，海隆卓越的技術優勢也得到了客戶的廣泛認同。海隆通過海外的鑽杆銷售中心進行市場滲透，成功在加拿大、俄羅斯、中亞及東歐地區建立了領先的市場地位，為 Weatherford International 和 Nabors Industries Ltd 等世界知名企業提供鑽杆並建立了良好的合作關係，證明了海隆強大的市場開發能力。

年內，海隆繼續致力於高端非標產品的推廣，鑽杆產品結構進一步優化，非標鑽杆佔比由 2012 年的 29% 穩步增長至 32%。另一方面，訂制鑽杆配件的銷量顯著增長，有效帶動了非標鑽杆產品的銷售。

未來，海隆的發展願景是在各業務板塊內部及各板塊之間建立一個緊密關聯的生態系統，並進一步完善產業鏈，同時提升業務之間的協同效應，以取得更加出色的經營業績。

油服業務未來的發展重心是提高綜合性油田服務能力，並有策略地擴大高端鑽機團隊，推動海隆進一步完成向一體化油田服務供應商的過渡，並繼續向提供大包服務發展。海隆計劃繼續擴大 OCTG 塗層服務業務的產能，在戰略位置建立 OCTG 塗層新廠。複合內襯管和海底配重管線是大管綫塗層業務未來發展的重點。新增的管道檢測業務採用國際領先的檢測手段，具備巨大的市場潛力並將完善管道產業鏈。對於鑽具板塊，在保持產品優勢的同時，海隆還將大力開展與鑽具相關的配套服務業務，以服務帶動產品，深化與油田的合作，促進高端產品的推廣並擴大收入來源。

2014 年，海隆致力於在新業務領域積極進取，尤其是在海洋工程服務領域。鋪管起重船「海隆 106 號」即將交付使用，預計將於 2014 年開始作業。海洋工程板塊的開啟，是海隆從陸地油服走向海洋油服的一個重要開端，集團堅信海洋能源開發的光明前景以及海隆在這一行業內的發展前途。

張先生總結：「2014 年，海隆將啟動海洋工程服務業務，開啟增長新紀元。同時針對已有業務，我們將繼續致力於提升服務業務的比重、提高高端產品及服務的比例、加大海外市場的拓展力度。憑藉我們自身的實力，我相信海隆一定能再創高峰，為股東持續帶來豐厚的回報。」

~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 / 90842969 winnie.lau@sprg.com.hk

附表：收入按業務分部劃分

	截至 12 月 31 日止年度			
	2013		2012	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%
鑽杆及相關產品				
- 鑽杆	808,580	33.0	927,163	40.9
- 鑽杆組成部分	82,981	3.4	26,770	1.2
- 耐磨帶	13,160	0.5	12,113	0.5
- 設備	1,291	0.1	16,182	0.7
- 其他	44,668	1.8	28,640	1.3
小計	950,680	38.8	1,010,868	44.6
塗層塗料及服務				
石油專用管材(「OCTG」)				
- 塗層塗料	33,092	1.3	34,796	1.5
- 塗層服務	263,738	10.8	201,230	8.9
油氣輸送管				
- 塗層塗料	79,927	3.3	180,361	8.0
- 塗層服務	252,332	10.3	219,478	9.7
小計	629,089	25.7	635,865	28.1
油田服務	872,589	35.5	617,640	27.3
總計	2,452,358	100.0	2,264,373	100.0