



海隆控股有限公司  
Hilong Holding Limited

(Incorporated in the Cayman Islands with limited liability)  
Stock Code: 1623



## 2012年中期业绩路演

2012年8月



The presentation material contains forward-looking statements. Such forward-looking statements are subject to various risks, uncertainties and assumptions, certain of which are not under our control, causing actual results and growth which may differ materially from these direct or indirect forward-looking statements. Forward-looking events and relevant development discussed herein may differ from the expectation of Hilong Holding Limited (the "Company"), and even never occur due to such risks, uncertainties and assumptions. You should not rely excessively on any forward-looking information.

Information or content contained herein is subject to variation from time to time without prior notice, the Company is not obligated to update the presentation material. Since it is not verified independently, its accuracy is not assured, there is no direct or indirect statement or guarantee for the accuracy, fairness and completeness of the information or content contained herein, and reliance should not be placed on the accuracy, fairness and completeness of the information or content contained herein.

The Company, any of its associates, consultants or representatives shall not assume any responsibilities for losses arising from the information or content contained herein.

# 海隆：领先的综合性全球油气设备和服务供应商



## 产业链上相互关联的三大业务板块

### 钻杆及相关产品

### 涂层涂料

### 油田服务

#### 产品：

- ▶ 钻杆：石油、天然气、非常规气开采中都要使用的重要的钻井工具，是对安全性能、技术性能要求最高的专用管材
- ▶ 钻杆配件及其他

#### 市场地位(1)：

- ▶ 中国第一
- ▶ 全球第二

#### 产品和服务：

- ▶ OCTG涂层服务
- ▶ OCTG涂料生产
- ▶ 油气输送管线涂层服务
- ▶ 油气输送管线涂料生产

#### 市场地位(1)：

- ▶ 中国最大、世界第二大的OCTG涂层涂料供应商
- ▶ 中国最大的油气输送管线涂料供应商

#### 服务：

- ▶ 提供以钻井服务为主的油田服务：拥有10套钻井设备，全部在海外陆上作业
- ▶ 其他服务（包括固井、石油管贸易、存货管理等）

#### 市场地位：

- ▶ 深受国际知名油气企业认可，获得斯伦贝谢、壳牌、厄瓜多尔国家石油公司等高质量客户的长期服务合同

## 服务于国内外蓝筹质量的油气企业



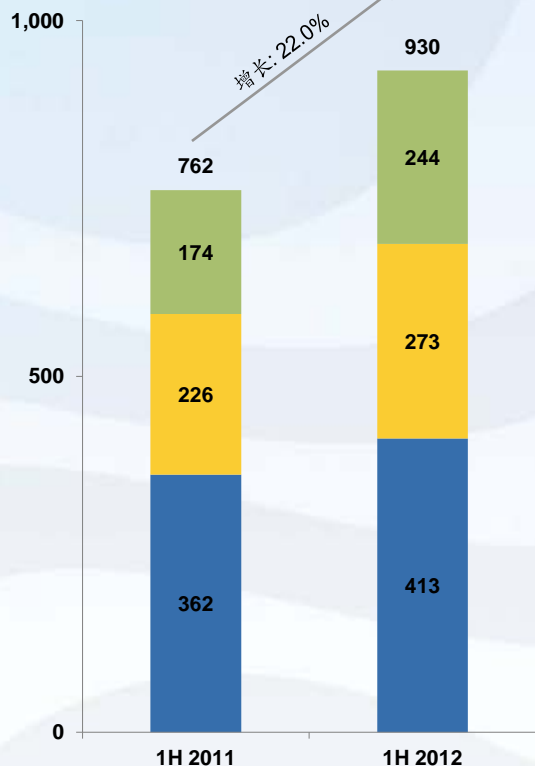
附注1：资料来源为 Spears & Associates，市场份额按2011年销售计算得出

# 2012年上半年业绩概览<sup>(1)</sup>: 收入、利润稳步增长



## 总收入

百万人民币



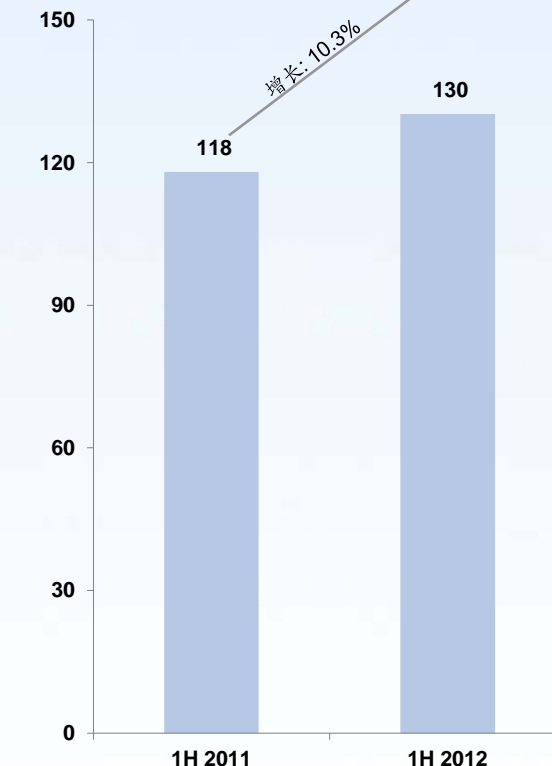
## 毛利润

百万人民币



## 归属公司股东的净利润

百万人民币



■ 钻杆及相关产品     
 ■ 涂层涂料     
 ■ 油田服务

附注1: 2011年上半年财务数据经过重新调整来反应於二零一二年六月十三日, 本公司从Hailong International收购Hilong USA, LLC. 100%股权。Hilong USA, LLC. 的淨資產已按由香港会计师公会颁布的香港会计指引第五条「共同控制合并的合并会计法」的原则合并, 犹如Hilong USA, LLC. 于整体有关期间一直存在来对比期间综合数据。

# 在复杂的市场环境下保持良好的盈利能力



- ❖ 2012年上半年，全球经济形势复杂，原油交易价格和市场对长期油价的预期出现波动
- ❖ 在这样的背景下，石油钻具的价格受到一定影响
  - ❖ 市场供求影响和原材料价格下调等因素的影响下，国内采购API标准钻杆的价格下降
  - ❖ 为打开新的国际市场，进入乌克兰等国家，海隆对出口钻具价格作出相应调整
- ❖ 根据市场情况，海隆进一步控制成本，使得整体毛利率保持在40%
  - ❖ 改进生产线和生产工艺
  - ❖ 进一步推行集团集中原材料采购，进一步提升生产一体化程度
- ❖ 展望下半年，发展会更为稳健
  - ❖ 随着油气开采高峰季节的到来，对产品和服务的总需求和高端产品和服务所占比重都会明显提升
  - ❖ 国内的政策也会为海隆业务带来活力，包括对天然气，页岩气、煤层气等非常规气体的开发，油气输送管线的建设等



# 稳步执行增长策略，为长期发展打下坚实基础



- ❖ 在保持国内领先地位的基础上，继续拓展海外市场，完成海外布局
  - ❖ 海外市场拓展
    - ◆ 高端钻具、涂层涂料产品逐步打开海外市场
    - ◆ 油田服务团队在海外深受客户认可
    - ◆ 完成对Hilong USA LLC.的收购
  - ❖ 海外钻具、涂层厂的建设
    - ◆ 位于阿布扎比的钻杆厂完成调试进入量产
    - ◆ 位于俄罗斯叶卡捷琳堡附近的涂层厂建设完毕，完成了试生产，订单充裕
    - ◆ 位于加拿大埃德蒙顿的涂层厂处于持续建设当中
- ❖ 升级、拓展产能
  - ❖ 升级国内钻杆厂产能，更适合高端产品的生产，提高生产效率
  - ❖ 完成对天津图博可特石油管道涂层有限公司的改造，提升OCTG涂层服务能力
- ❖ 持续专注于高端产品的研发
  - ❖ 推出一系列针对煤层气、深海钻探、高腐蚀井钻探的钻具、涂层产品



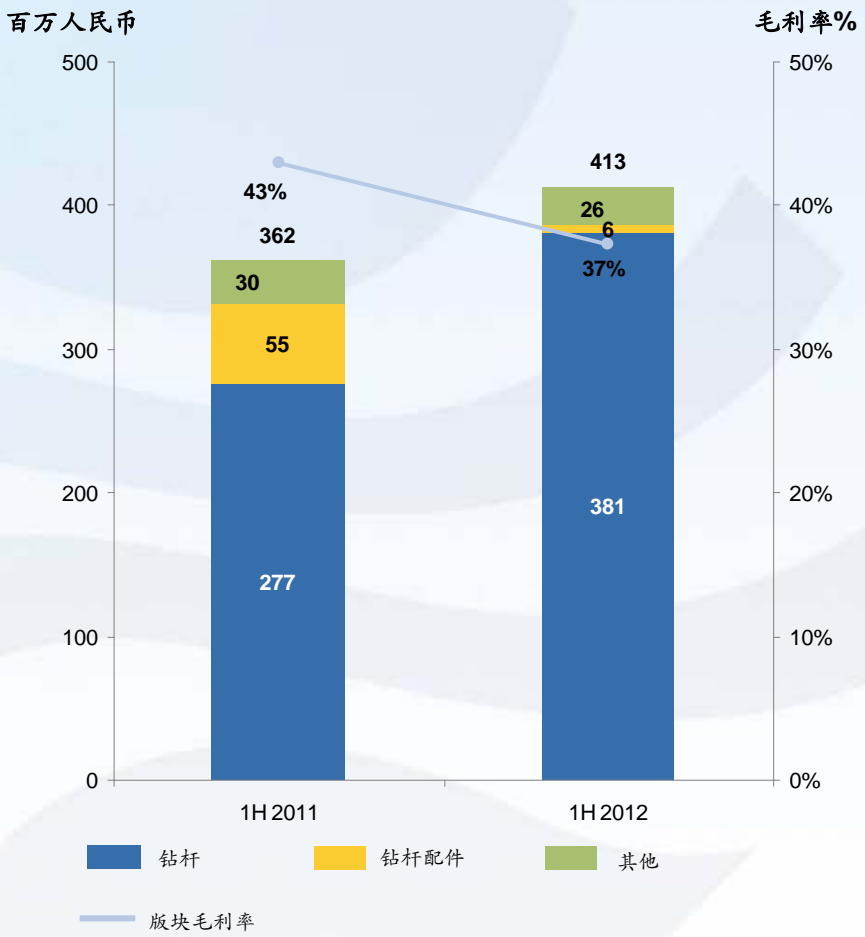


## 业务发展

# 钻杆及相关产品



## 版块收入同比增长14%



## 钻杆业绩分析

	1H2011	1H2012	变化
年产能(吨)	40,600	50,600	24.6%
利用率	51.6%	66.2%	28.3%
销量(吨)	10,470	16,745	59.9%
国内	4,629	9,330	101.6%
国外	5,841	7,415	26.9%
平均售价(人民币/吨)	26,431	22,773	-13.8%
国内	27,196	23,326	-14.2%
国外	25,825	22,076	-14.5%
收入(百万人民币)	277	381	37.8%
国内	126	218	72.9%
国外	151	164	8.5%



## 积极执行增长策略

### ❖ 对上海工厂进行生产线改造升级、调整

- ❖ 对生产线进行升级、调整，对瓶颈工艺进行改进，生产效率、产能利用率显著提高
- ❖ 扩大了钻杆产品的生产范围：从9米长钻杆，扩大到了最长14米的钻杆

### ❖ 继续全球化扩张

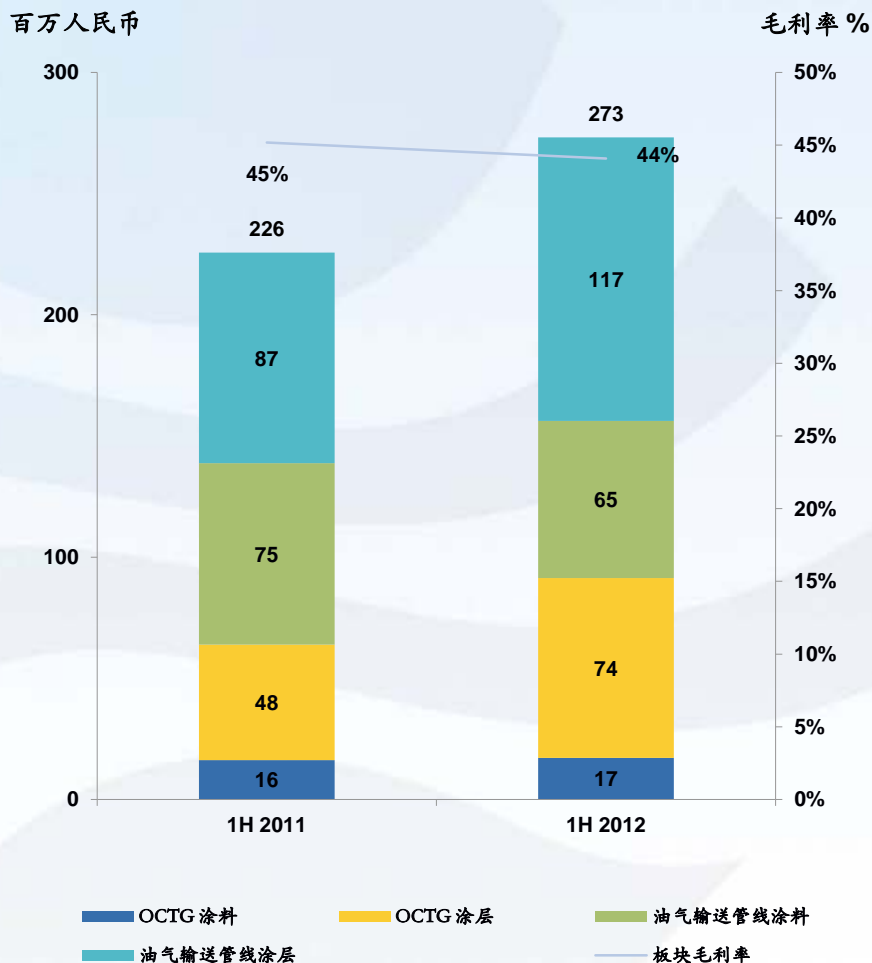
- ❖ 2011年底完成收购的位于阿布扎比的Hilong Petroleum Pipe Ltd.完成调试，进入量产阶段，已经通过了大部分重点客户的认证过程
- ❖ 高端钻具及配套产品实现出口销售
- ❖ 加强与国内钻机制造商的合作，为出口南美地区的新钻机配套钻杆，培养海隆产品在南美地区的知名度

### ❖ 不断推出新的高端产品

- ❖ 煤层气钻探用气体反循环钻井工艺双臂 $8\frac{5}{8}$ 寸钻杆，创国内最大钻杆规格
- ❖ 超深井、深水海洋石油钻井、大位移井用 $5\frac{7}{8}$ 寸钻杆
- ❖ 抗硫化氢加重钻杆、抗硫化氢钻杆接头产品通过测试并销往加拿大市场



## 版块收入同比增长21%



## 稳步实现增长策略展

- 逐步改善收入结构，向毛利率更高的OCTG涂层涂料、油气输送管线涂层服务倾斜，降低了油气输送管线涂料的销售，较2011年下半年板块毛利率37%的水平有明显回升
- 逐步提升OCTG涂层服务的产能，突破增长瓶颈
- 专注于高端产品的研发，以及难度高、规模大的项目
- 逐步开拓国际市场

## OCTG涂层涂料

- ❖ 涂层服务产能稳步提升，2011年底年服务能力为260万米，2012年新增产能按计划进行
- ❖ 天津图博可特石油管道涂层有限公司完成改造，年产能贡献约**80万米**
- ❖ 俄罗斯叶卡捷琳堡附近的涂层厂已经基本建设完毕，该厂拥有一条完整的OCTG内涂层服务生产线，预计初步建成后年服务能力约为**60万米**，同时拥有配套的钻杆耐磨带焊接服务的能力，预计10月进入生产阶段
- ❖ 位于加拿大埃德蒙顿的OCTG涂层厂，预计在年底前建设完成，预计未来年服务能力也在**60万米**左右
- ❖ 天津、俄罗斯新增涂层厂订单情况良好

## 石油输送管线涂层涂料

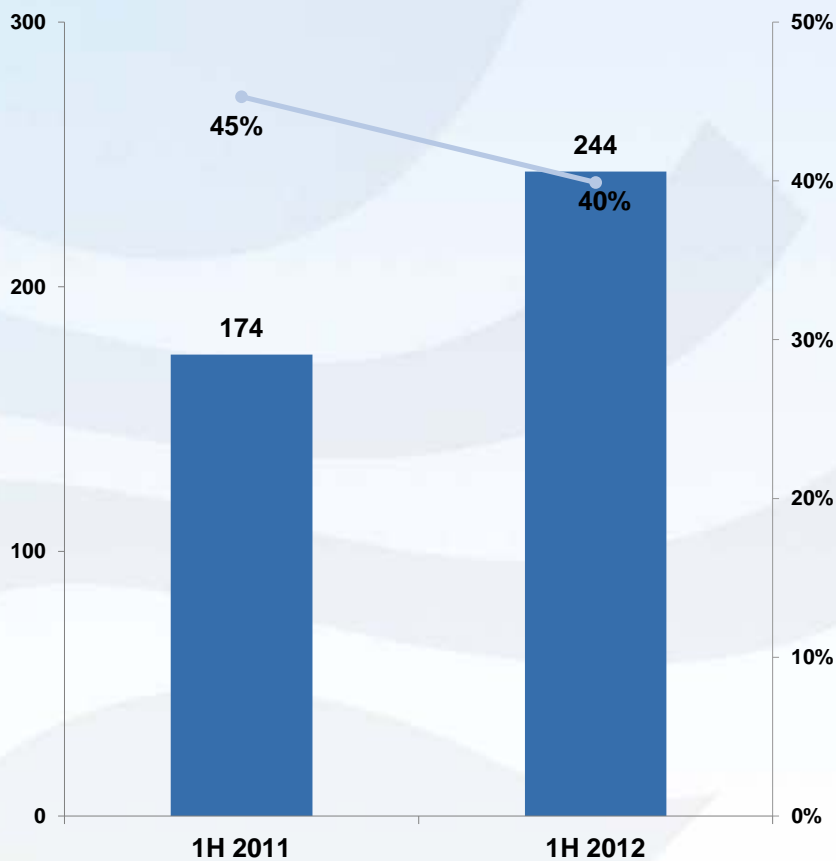
- ❖ 聚焦国内外难度高、规模大的项目，逐步拓展国际市场
- ❖ 海隆持续推出新的产品、技术
  - ❖ 用于井口至集输站防腐的复合管加工技术，首次实现出口，被用于土库曼斯坦的能源项目
  - ❖ 耐高温涂料、深海输气管道内壁防腐等产品、技术被成功推向市场
- ❖ 针对海底长输管线防腐的海底配重项目已经正式启动



## 版块收入同比增长40%

百万人民币

毛利率%



## 优异表现获得国际客户认可

- ❖ 10套钻井设备全部在海外陆上作业，服务于高质量的油气企业
  - ❖ 厄瓜多尔：2000HP钻机2台，650HP修井机1台；捞油机1套
  - ❖ 尼日利亚：2000HP钻机2台
  - ❖ 哈萨克斯坦：750HP钻机2台
  - ❖ 中东：2000HP钻机1台
  - ❖ 哥伦比亚：1500HP钻机1台
- ❖ 优质质量受到客户高度认可
  - ❖ 获得壳牌、斯伦贝谢等国际大型客户续约合同
  - ❖ 与中国中化集团在哥伦比亚的合资公司首次合作的新钻机，进入哥伦比亚市场
  - ❖ 在哈萨克斯坦、尼日利亚的井队因为服务效率高、质量好分别多次获得来自客户的奖金



## 财务表现

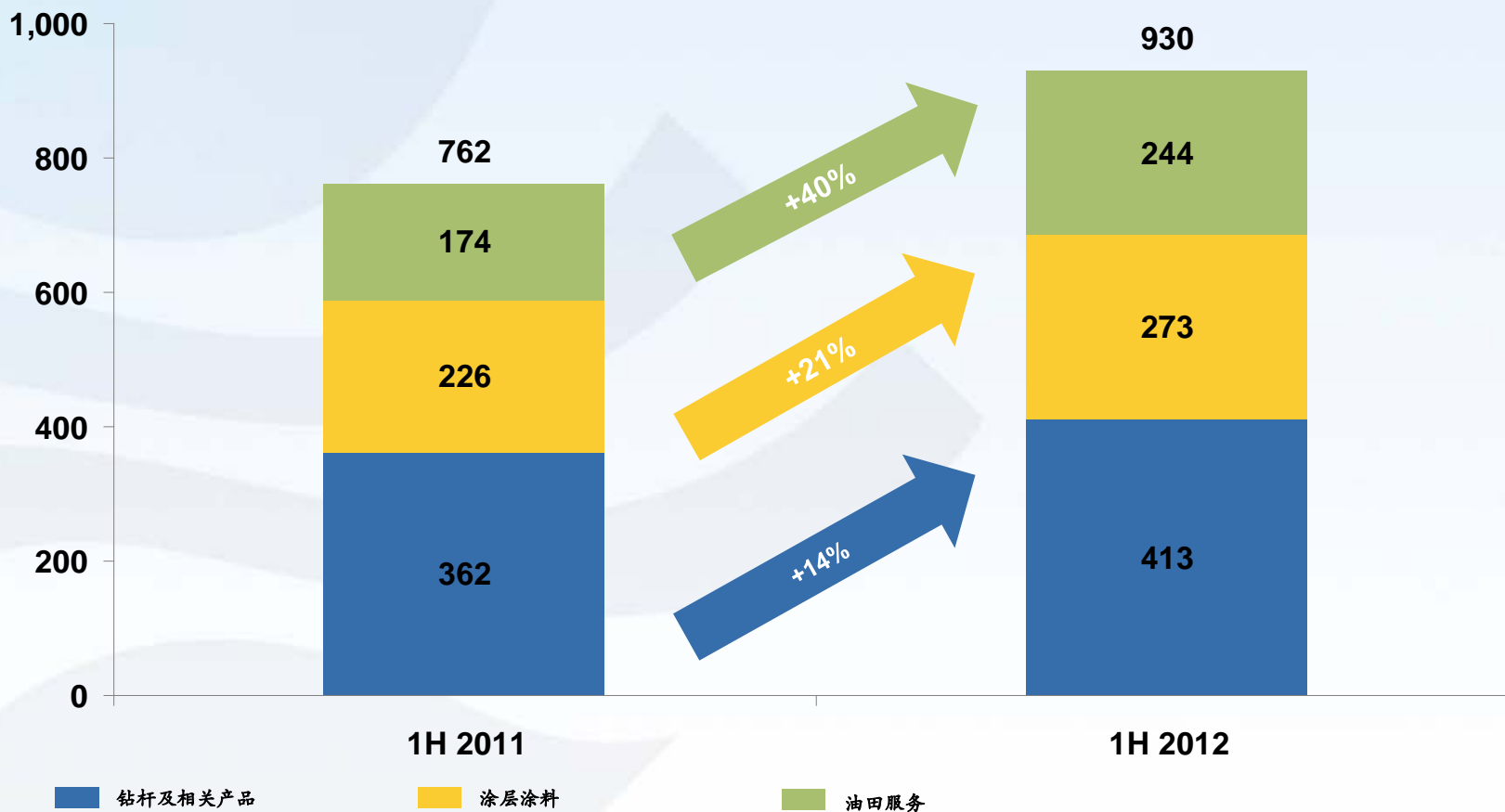


# 收入：所有业务版块增长强劲



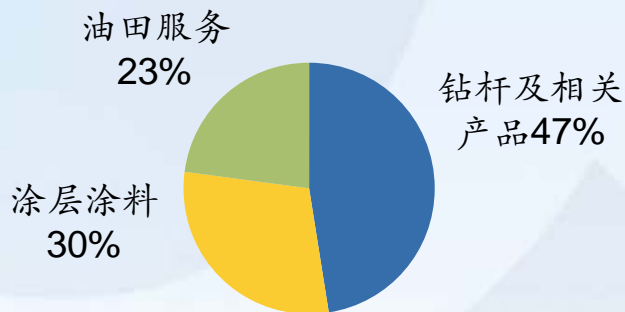
总收入同比增长22%

百万人民币

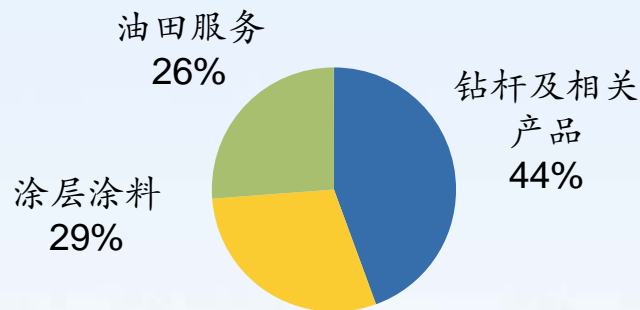




## 收入按产品细分

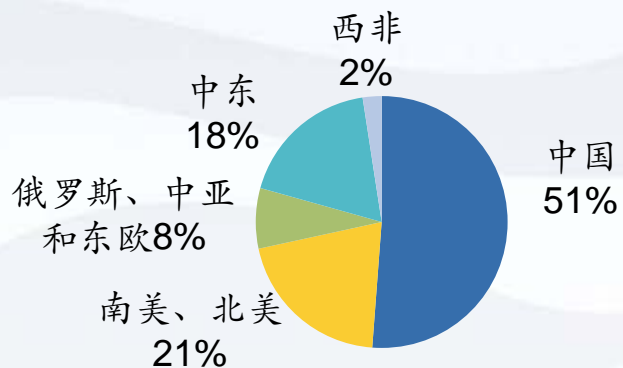


1H2011

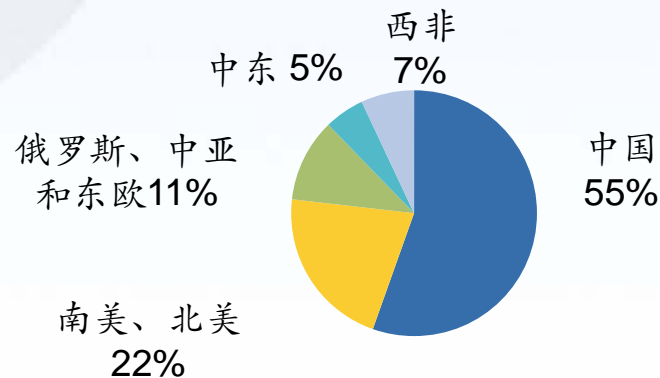


1H2012

## 收入按地区细分



1H2011



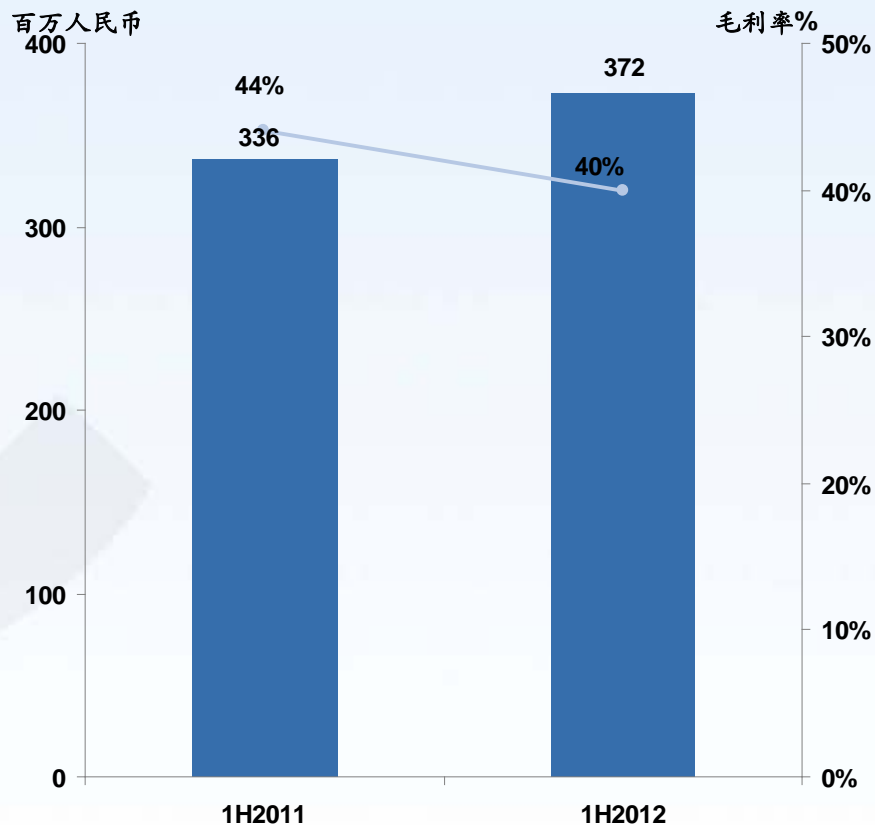
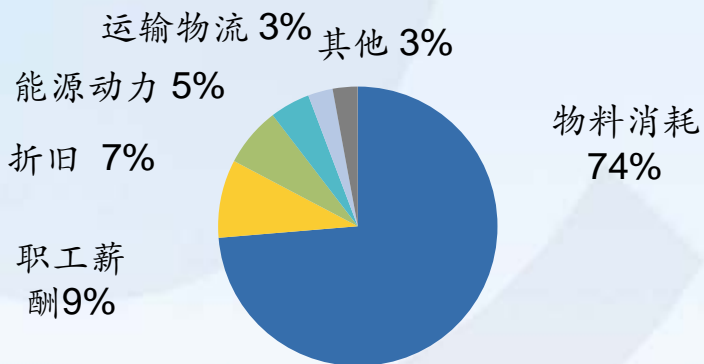
1H2012

# 成本和毛利分析

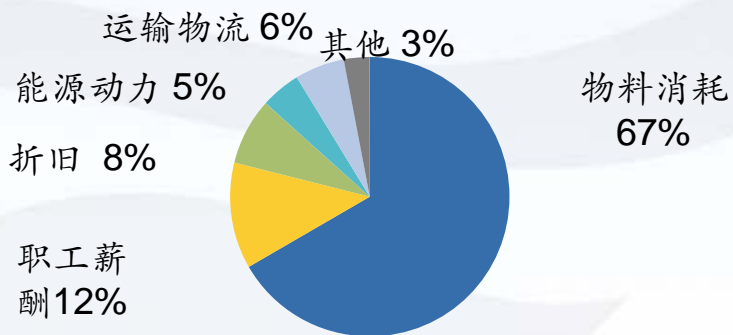


2011年上半年总成本：4.25亿

毛利整体同比上涨10%



2012年上半年总成本：5.58亿



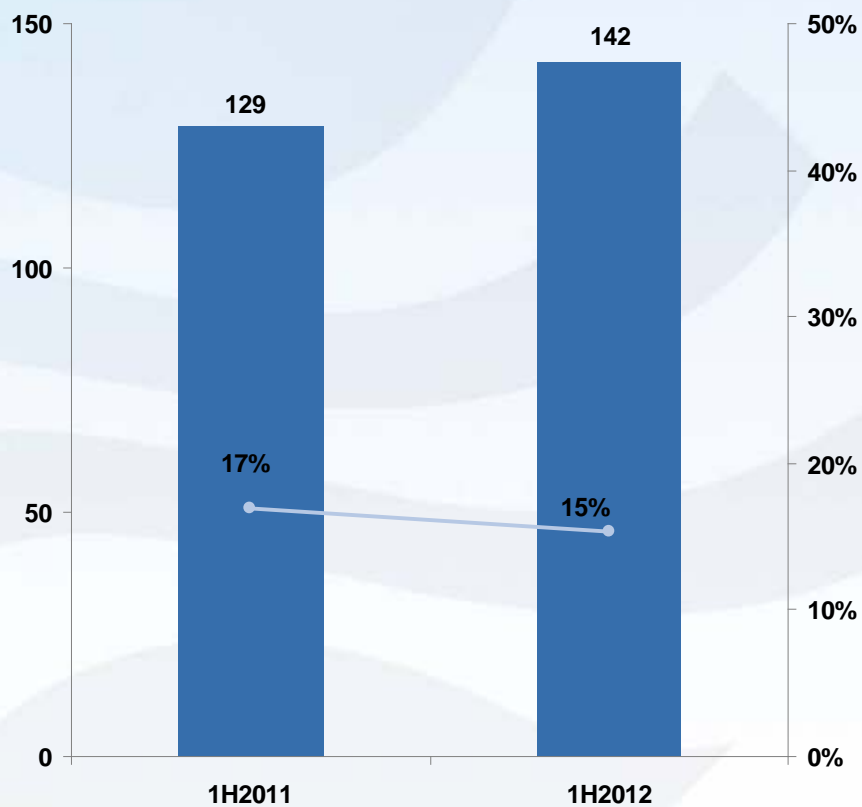
# 净利润



利润总额上涨 10%

百万人民币

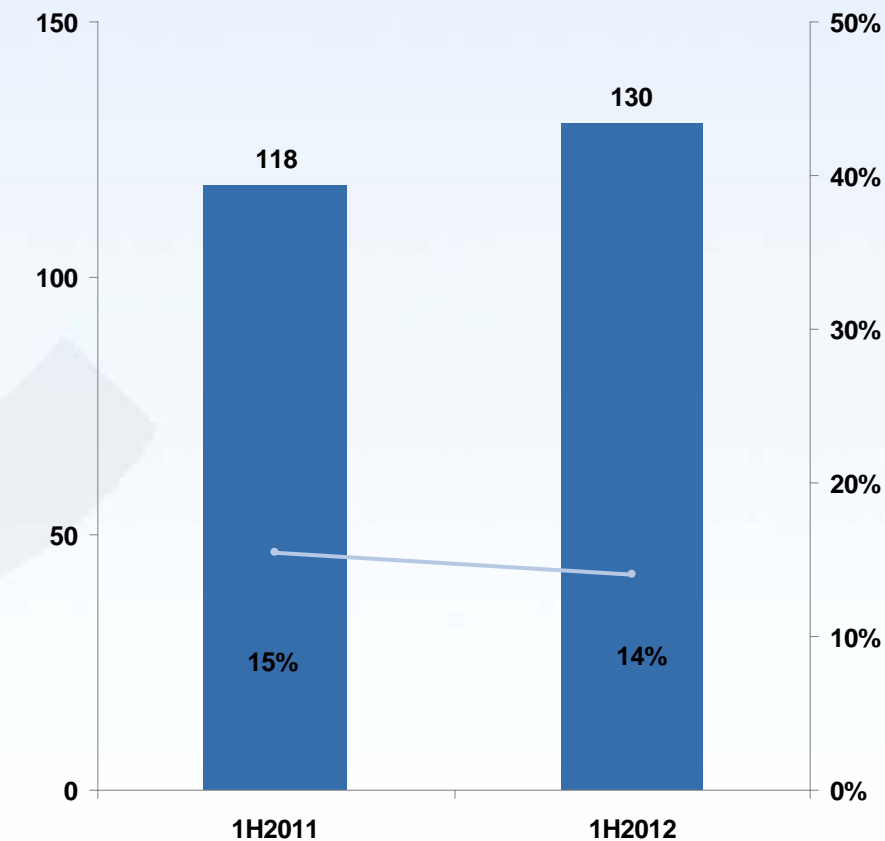
营运利润率%



归属公司股东利润上涨10%

百万人民币

净利润率%



# 资本结构和回报率



## 资本结构

百万人民币

	2011 年底	1H2012
现金及等价物	326	248
流动资产	2,205	2,249
总资产	3,577	3,849
短期债务	583	560
长期债务	179	298
总负债	1,539	1,756
股东权益	1,860	1,904
少数股东权益	178	189
总权益	2,039	2,092

附注:

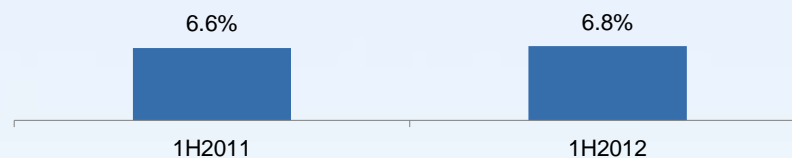
1: 年度化净利润除以期末资产

2: 年度化净利润除以期末平均股东权益

3: 净负债 = 长期债务 + 短期债务 - 现金及等价物, 总资本 = 股东权益 + 少数股东权益 + 净负债

## 资产回报率 (1)

%



## 股本回报率 (2)

%



## 杠杆比率: 净负债/总资本 (3)

%





# 现金流和资本支出



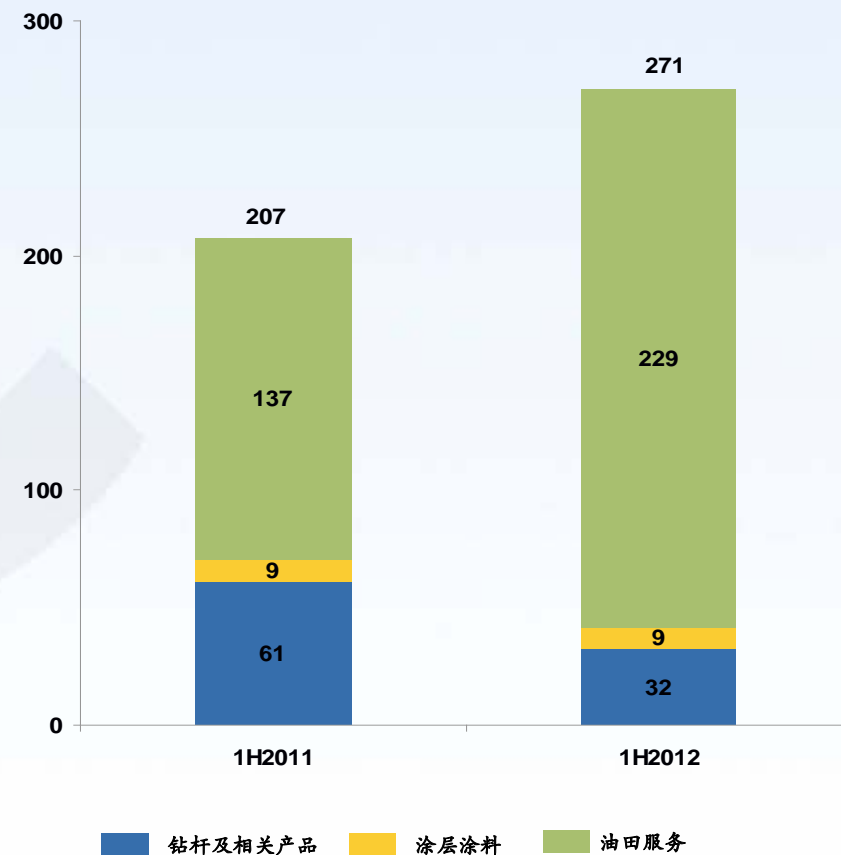
## 现金流量表摘要

百万人民币

	1H2011	1H2012
经营活动现金流	-40	111
投资活动现金流	-321	-157
其中：购买不动产、厂房及设备	-173	-161
融资活动现金流	339	-32
现金变动	-21	-78
期末现金	235	248

## 资本支出

百万人民币

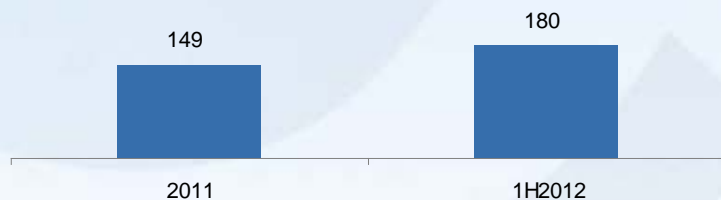


# 流动性和流动资产周转



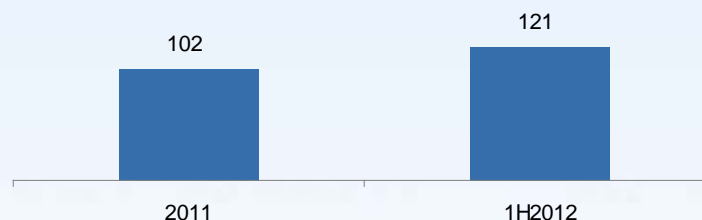
## 平均存货周转天数<sup>(1)</sup>

天

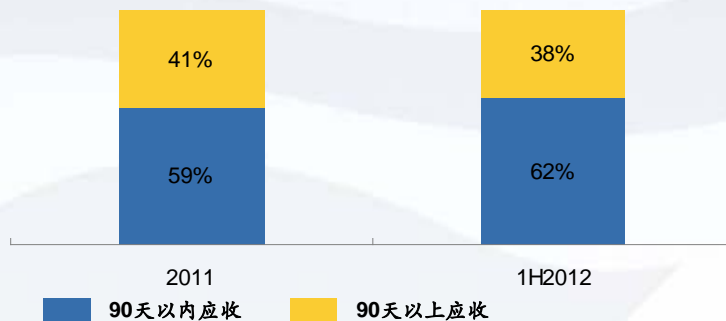


## 平均交易应付款天数<sup>(2)</sup>

天

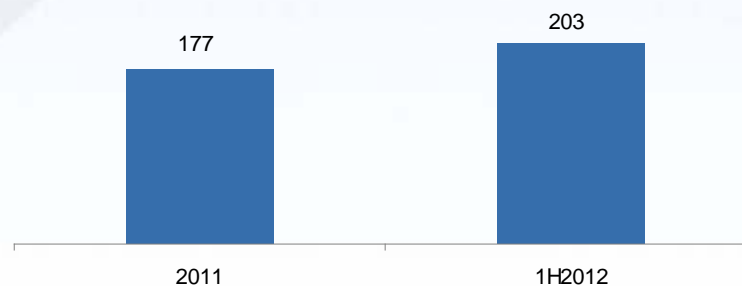


## 应收账款结构更优化



## 平均交易应收款天数<sup>(3)</sup>

天



附注:

- 1: 平均存货周转天数=当期天数\*期初期末平均存货/当期成本
- 2: 平均交易应付款天数=当期天数\*平均交易应付款/当期成本
- 3: 平均交易应收款天数=当期天数\*平均总交易应收款/当期收入



## 保持增长势头，提升综合竞争实力

### 钻杆业务

- ▶ 继续努力赢得海外市场份额
- ▶ 进一步提升在高端产品中的竞争力
- ▶ 通过技术改造、整合生产流程，进一步控制生产成本

### 涂层涂料

- ▶ 完成加拿大OCTG涂层厂的建设
- ▶ 在已有OCTG涂层服务订单的基础上，获得更多高质量的客户和订单
- ▶ 积极进行防腐合金内衬管技术的推广
- ▶ 针对海底长输管线防腐的海底配重项目，年底前完成建设

### 油田服务

- ▶ 通过对钻机所在区域的调整，加强钻井设备的区域化管理，提升每个区域的作业效率
- ▶ 在业绩期后，海隆油服团队成功与斯伦贝谢在厄瓜多尔的当地合资公司签订两台新的钻井合同，预计将在今年下半年陆续开钻

### 集团管理

- ▶ 提升企业管治能力，控制管理费用
- ▶ 增强对营运资本的管理，加快营运资金回流速度