



海隆公佈 2011 年全年業績

收入上升 34%至人民幣 18.21 億元

歸屬於本公司所有者的利潤上升 69%至人民幣 3.02 億元

* * * *

致力沿鑽探設備與服務產業鏈發展企業

為股東帶來最大化回報

財務摘要

人民幣 '000	截至 12 月 31 日止年度		
	2011	2010	增幅
收入	1,821,194	1,356,462	+34.3%
毛利	746,610	556,606	+34.1%
毛利率	41.0%	41.0%	0
歸屬於本公司所有者的利潤	301,691	178,369	+69.1%
每股基本及攤薄收益 (人民幣)	0.21	0.16	+31.3%

(香港訊，2012年3月23日) – 中國領先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)公佈自2011年4月於香港聯合交易所有限公司主板成功上市後，首份截至2011年12月31日止年度全年業績。

2011年，集團錄得收入人民幣18.21億元，較2010年的人民幣13.56億元上升34.3%。毛利由去年的人民幣5.57億元上升34.1%至人民幣7.47億元，而毛利率維持於41.0%。歸屬於本公司所有者的利潤較去年增長69.1%至人民幣3.02億元（2010年：人民幣1.78億元）。每股基本及攤薄收益為人民幣0.21元。董事會決議推薦2011年度派付末期股息每股6.9港仙，維持30%左右的派息政策。

海隆控股主席兼首席執行官張軍先生說：「2011年是海隆業績發展的重要里程碑。我們不僅在公司財務業績上取得佳績，更在企業知名度、研發能力、公司治理、融資管道等各個方面都獲得了顯著的進步。過去的一年中，我們成功執行增長，專注發展高端產品，保持國內龍頭地位，大力拓展海外市場，成功向全球領先的綜合性油氣設備、服務供應商的目標更邁進一步。」

於回顧年內，集團三項核心業務，包括鑽杆及相關產品，輸送管及OCTG塗層塗料以及油田服務取得良好進展。2011年，三項業務收入分別佔總收入的48.9%，27.8%和23.3%。根據行業分析師Spears & Associates Inc.統計，基於2011年收入計算，海隆是中國最大的鑽杆製造商，擁有34%的市場份額，在全球範圍內排名第二擁有13%的市場份額。另外，海隆還是中國最大的OCTG塗層塗料最大供應商，擁有72%的市場份額，在全球排名第二，擁有14%的市場。在油氣輸送管線方面，海隆是中國最大的塗料供應商，擁有超過一半的市場。

2011年，在鑽杆強勁鑽杆銷售的帶動下，鑽杆及相關產品分部的收入上升25.0%至人民幣8.91億元（2010年：人民幣7.13億元）。海隆一直致力拓展國際市場份額，特別是中東、北美洲和南美洲地區，並成功取得數家國際知名的油氣公司成為新客戶，例如殼牌、Saipem，National Drilling Company和Noble Drilling。因此，海隆於國際市場銷售鑽杆的收入上升16.5%至人民幣3.18億元（2010年：人民幣2.73億元）。年內，鑽杆於中國市場的銷售收入上升14.2%至人民幣4.13億元（2010年：人民幣3.61億元）。主要原因在於這是集團致力於研發和銷售高端產品，致使相關產品的平均售價上升13.6%。集團成功研發並市場化了一系列緊貼市場需求的高端鑽杆產品，例如頁岩氣專用開發鑽杆、V150超深井高強度鑽杆和穿越用超大口徑鑽杆等產品，均為國內首家開發，在推出之後受到積極的市場回饋，並且贏得銷售訂單。再次印證了本集團行業領導者的地位，同時也驗證了公司對研發方向的準確把握。

爲了保持鑽杆業務的增長，海隆進一步調整及提升了國內的40,600噸鑽杆產能，使其更適應高端產品的生產。另外，海隆在12月收購了Almansoori Hilong Petroleum Pipe Company額外的51%股權，成爲其實際100%的股東。Almansoori Hilong Petroleum Pipe Company位於阿布紮比，擁有10,000噸鑽杆年產能，不僅在地裡位置上接近中東及輻射地區的用戶，同時享有低成本的優勢，此次收購是海隆實行國際化擴張策略的重要一步。

年內，塗層塗料業務的收入增加36.0%至人民幣5.06億元（2010年：人民幣3.72億元），尤其是油氣輸送管線塗料業務增長迅速。過去幾年，塗層服務生產能力不足，一直是塗層服務和塗料銷售的瓶頸。2011年，集團致力於擴大產能。太倉油氣輸送管線塗層服務廠在6月投產，年產能貢獻超過150萬平方米，使得2011年全年產能達到430萬平方米。OCTG塗層服務方面，俄羅斯、加拿大廠房的建設如期進行，預計將於2012年月中旬開始陸續貢獻產能。

2011年，油田服務業務的收入上升56.2%至人民幣4.24億元（2010年：人民幣2.72億元）。海隆在2010年已有7套鑽井設備的基礎上，增加鑽井設備至9套，全部在海外陸上提供油田服務。優異的服務品質爲海隆吸引了高品質客戶持續投放訂單，例如殼牌、厄瓜多爾國家石油公司等。海隆同時進一步提升綜合服務能力，提供固井、石油管材物流和貿易服務等。

張先生總結：「世界經濟的發展會繼續驅動全球對油氣資源的需求。我們會緊貼行業需求的變化，提升自身競爭力，繼續全球的油田設備、服務領袖這個目標前進。同時，海隆將繼續專注於高端產品的研發，保持國內領先優勢並積極拓展海外市場。我們堅信，通過公司全體不懈的努力，海隆會繼續保持良好的發展勢頭，持續爲我們的客戶提供更高品質的產品和服務。我們會始終竭盡全力，持續地以優異業績和穩定的分紅政策，爲股東最大化回報。」

有關海隆控股有限公司

海隆控股有限公司是中國領先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。集團已經建立多元化且雄厚的客戶基礎，主要客戶包括中國最大的油氣公司中石油和中石化，以及Schlumberger, Shell, Gazprom及Weatherford等大型國際油氣公司。

新聞垂詢:

縱橫財經公關顧問(中國)有限公司

董雪南小姐	電話: (852) 2864 4811	nan.dong@sprg.com.hk
劉婉君小姐	電話: (852) 2864 4876	winnie.lau@sprg.com.hk
張詩宇小姐	電話: (852) 2114 4960	sophie.zhang@sprg.com.hk
金海韻小姐	電話: (852) 2114 4963	melody.jin@sprg.com.hk