



海隆控股有限公司
Hilong Holding Limited

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



2011 年中期业绩路演

2011年8月

免责声明



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.



海隆是领先的中国非国有综合性油田设备制造和服务供应商，专注于钻杆、涂层涂料和油田服务业务

主要业务

- ▶ 钻杆与相关产品
- ▶ 油气输送管线和OCTG涂料生产及涂层服务
- ▶ 油田服务

财务概览

- ▶ 2011年上半年，收入7.55亿元人民币，同比增长32.0%
- ▶ 2011年上半年，营运利润1.83亿元人民币，同比增长50.8%
- ▶ 2011年上半年，归属大股东净利润116亿元人民币，同比增长106.5%
- ▶ 2011年截止6月30日，资产总值28亿元人民币

竞争优势

- ▶ 在相关产品、服务市场的绝对领导地位
- ▶ 依靠高质量产品，与全球和国内主要油气公司建立了稳定关系
- ▶ 纵向整合的业务模型带来的显著优势
- ▶ 以创新为驱动力的强大的研发能力
- ▶ 经验丰富、业绩卓越的管理层

发展战略

- ▶ 对于已有业务板块，继续专注发展高端产品
- ▶ 继续拓展钻井和其他油田服务业务
- ▶ 通过产能升级和纵向整合进一步巩固在中国市场上的龙头地位
- ▶ 战略性部署国际网络
- ▶ 积极寻求战略收购和联盟机会

2011年上半年主要业务进展



- ❖ 在极其动荡的市场环境下，于2011年4月21日成功挂牌香港联交所主板，以2.6港元每股的价格发行新股4亿股，融资总额10.4亿港币
- ❖ 进一步拓展全球市场
 - ❖ 赢得更多高质量国际客户的订单，包括壳牌、Saipem和NDC(阿布扎比国家石油公司)
 - ❖ 打开了新的海外市场，包括尼日利亚和阿曼
- ❖ 拓展和升级了现有产能
 - ❖ 大管线涂料：上海厂三条生产线六月投产，未来每年贡献超过四万吨产能
 - ❖ 大管线涂层：太仓大管线涂层厂六月投产，年产能贡献超过150万平方米
 - ❖ 钻杆：上海钻杆厂产能升级，提高生产效率，为更多生产高端产品做调整
- ❖ 推出多项新产品、新技术
 - ❖ HL-V150型高强度钻杆、四寸钻杆、铝合金钻杆、页岩气钻杆等
 - ❖ 研发新型涂料，应用于油套管，油田用地面集输管线



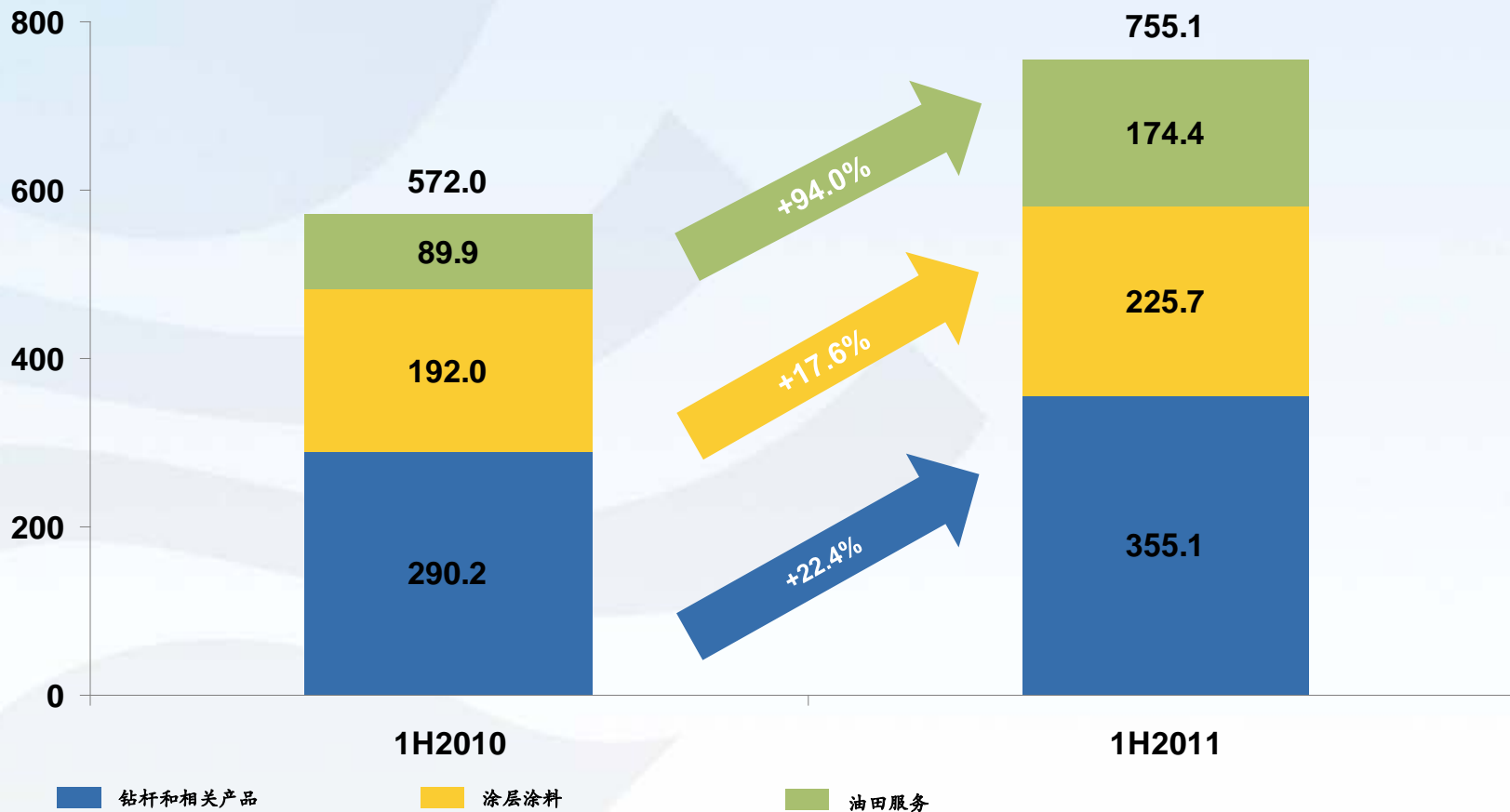
第一章 业绩概览

收入：所有业务版块增长强劲



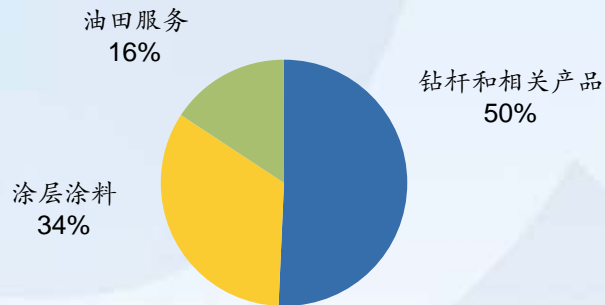
总收入同比增长32.0%

百万人民币

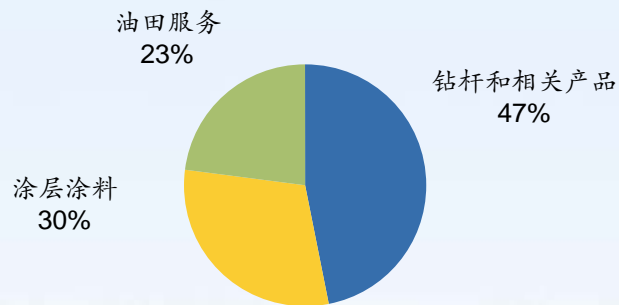




收入按产品细分

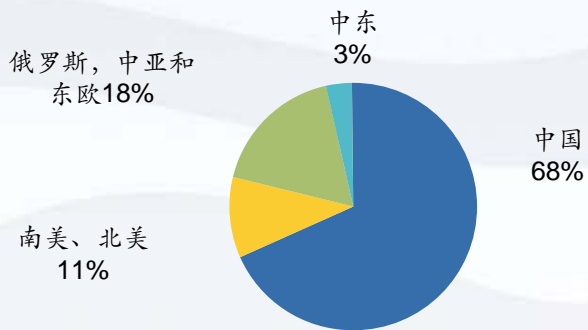


1H2010

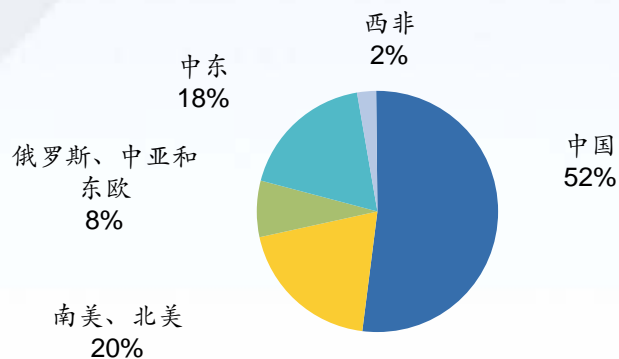


1H2011

收入按地区细分



1H2010



1H2011

毛利分析

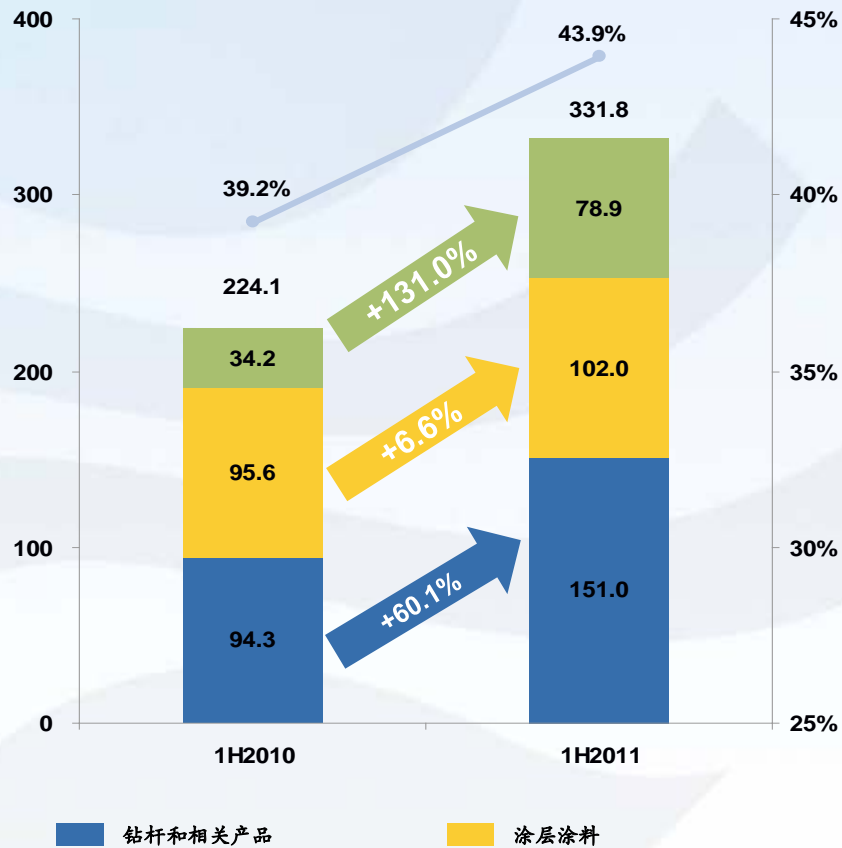


毛利整体同比上涨48.1%

各版块毛利率

百万人民币

毛利率%

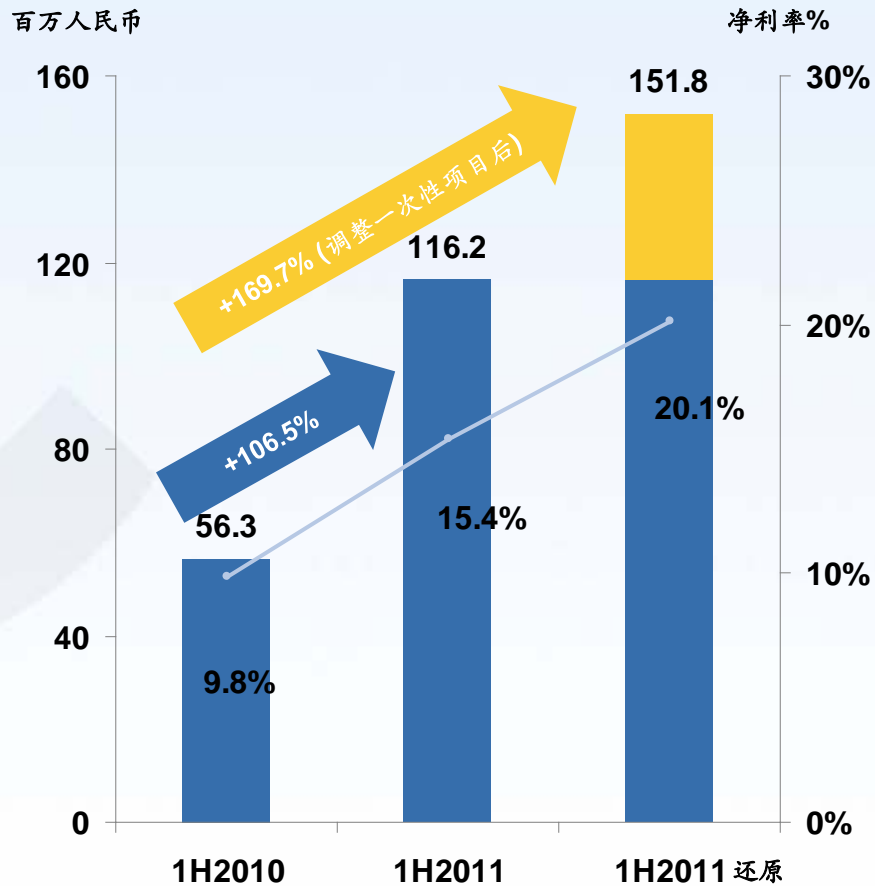
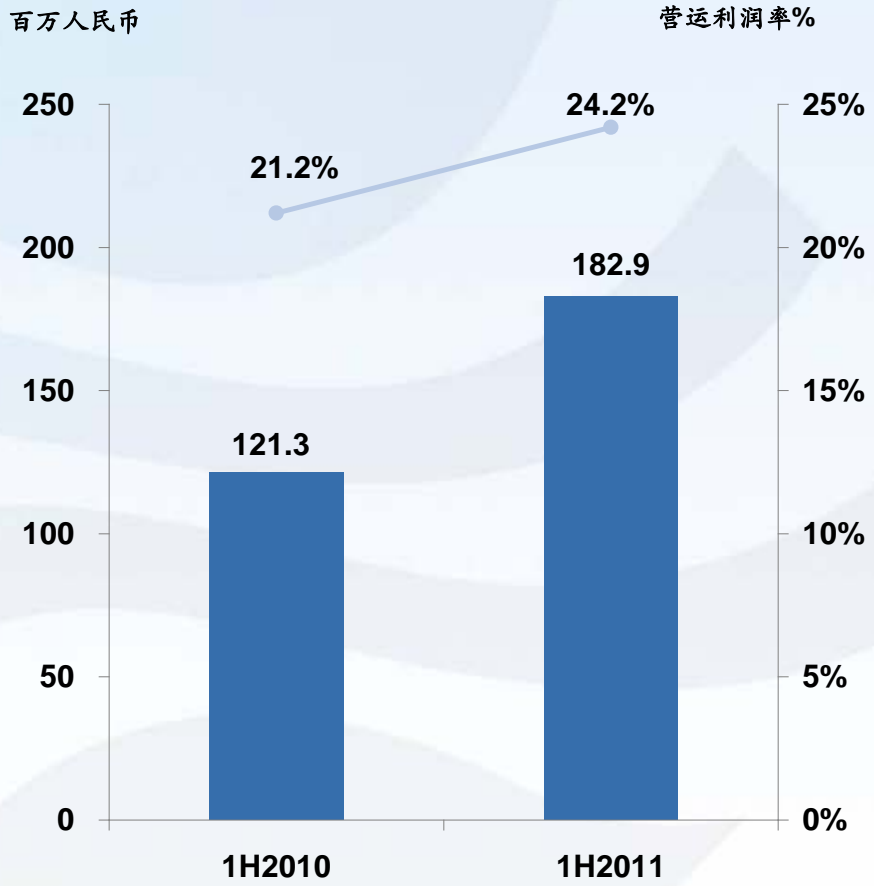


营运利润和净利润



营运利润同比上涨**50.8%**

净利润同比上涨**106.5% (1)**



附注1: 还原利润=净利润+23.1百万人民币上市费用+12.5百万人民币与上市前过桥贷款和UMW优先股相关的一次性利息费用

一次性费用

资本结构和回报率



资本结构

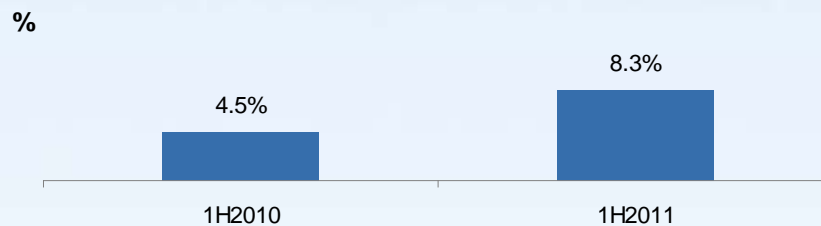
百万人民币

	2010 年底	1H2011
流动资产	1,845	1,703
总资产	2,768	2,801
短期债务	803	441
长期债务	1.2	-
总负债	1,863	948
股东权益	683	1,692
少数股东权益	223	161
总权益	906	1,853

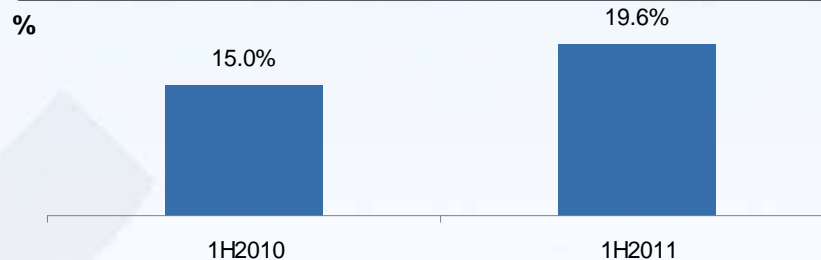
附注:

- 1: 年度化净利润除以期初期末平均资产, 2010年资产平均值使用年初、年末计算
- 2: 年度化净利润除以期初期末平均股东权益, 2010年股东权益平均值使用年初、年末计算
- 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

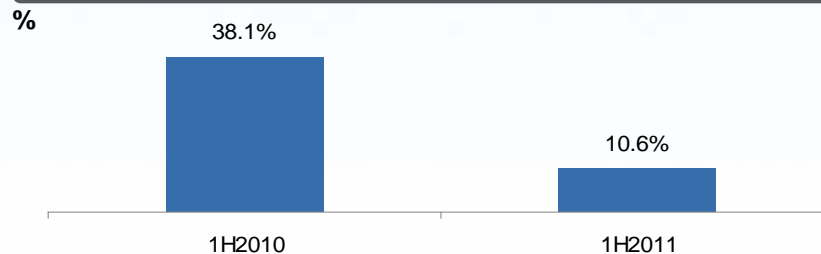
平均资产回报率 (1)



平均股本回报率 (2)



杠杆比率: 净负债/总资本 (3)



流动性和流动资产周转



流动比率

%



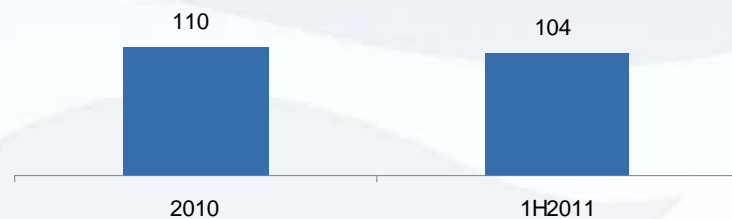
平均存货周转天数⁽¹⁾

天



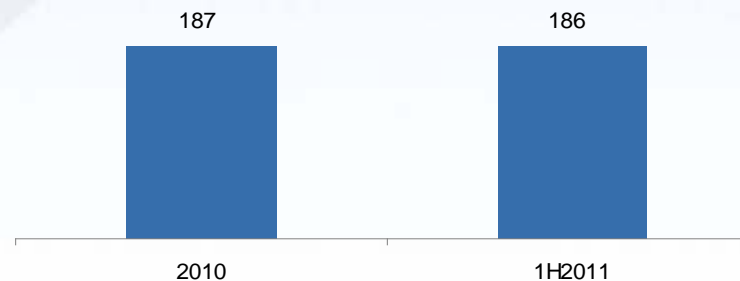
平均交易应付款天数⁽²⁾

天



平均交易应收款天数⁽³⁾

天



附注:

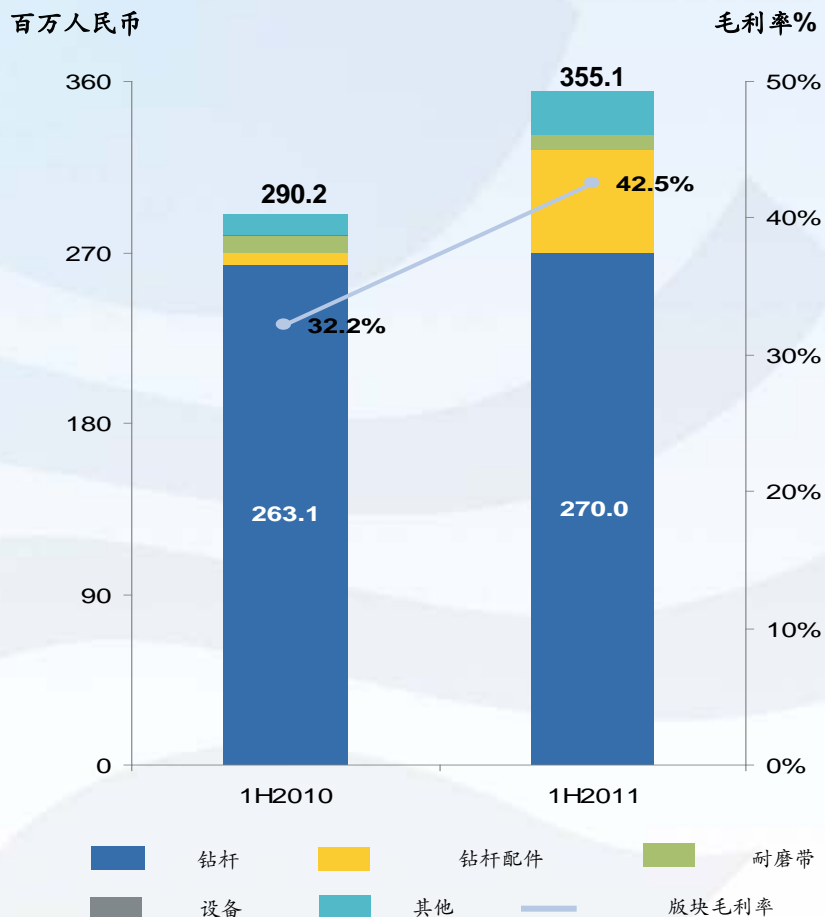
- 1: 平均存货周转天数=期间天数*期初期末平均存货/当期成本
- 2: 平均交易应付款天数=期间天数*平均净交易应付款/当期成本
- 3: 平均交易应收款天数=期间天数*平均净交易应收款/当期收入

钻杆和相关产品



版块收入同比增长22.4%

钻杆业绩分析



	1H2010	1H2011	变化
年产能 (吨)	40,600	40,600	0.0%
销量(吨)	10,106	10,193	0.9%
国内	6,813	4,629	-32.1%
国外	3,293	5,564	69.0%
平均售价 (人民币/吨)	26,036	26,484	1.7%
国内	26,061	27,196	4.4%
国外	25,984	25,892	-0.4%
收入 (百万人民币)	263.1	270.0	2.6%
国内	177.6	125.9	-29.1%
国外	85.6	144.1	68.4%



钻杆新产品

❖ HL-V150型高强度钻杆

- ❖ 专门为深井和超深油气井钻探设计
- ❖ 强度高、传导扭矩大

❖ 高效起下钻（子母接头）钻杆

- ❖ 专门为江苏油田的特殊环境设计，目前已经推广到更多油田
- ❖ 有效减轻平台操作劳动强度，提高起下钻速度

❖ 穿越用7.5英寸大口径钻杆

- ❖ 传递扭矩大、钻进效率高
- ❖ 在国内穿越钻井属于首次生产使用



钻杆新产品 (续)

❖ 页岩气开发用钻杆

- ❖ 为开采页岩气设计的双台肩钻杆已经量产
- ❖ 在已有双台肩基础上进行了集输改造、设计

❖ 低温钻杆

- ❖ 为高纬度地区油气钻采研制
- ❖ 韧脆转变温度较API钻杆降低15-30℃
- ❖ 该产品填补了我国低温钻具的空白，第一批产品已经出口俄罗斯

❖ 高抗扭/超高抗扭钻杆

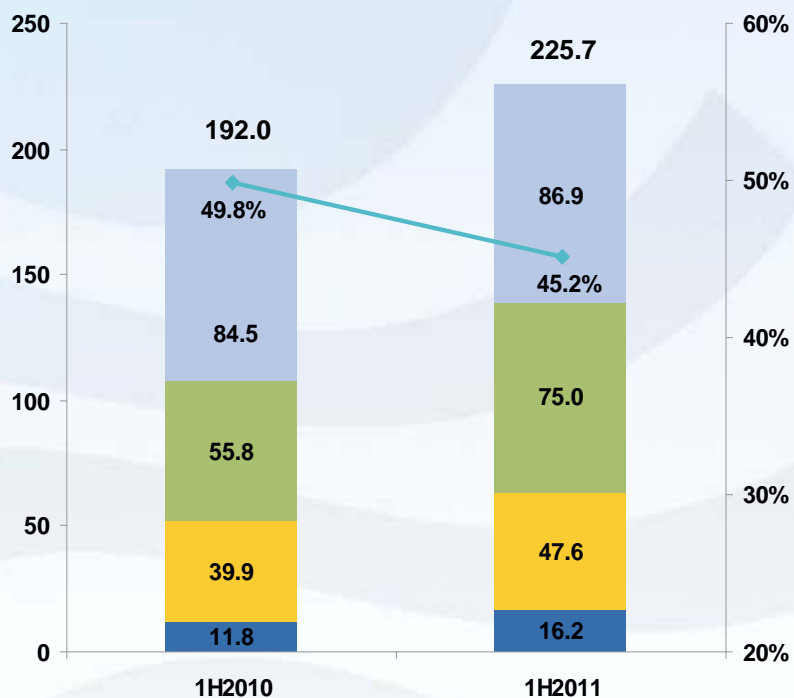
- ❖ 高抗扭/超高抗扭钻杆适用于深井、超深井油气钻采作业，抗扭强度提高20-80%，有效提高钻井作业效率
- ❖ 海隆高抗扭系列产品已经实现规模化生产，销售额超过1亿元



版块收入同比增长17.6%

百万人民币

毛利率%



■ OCTG涂料 ■ OCTG涂层 ■ 大管线涂料
■ 大管线涂层 ◆ 毛利率

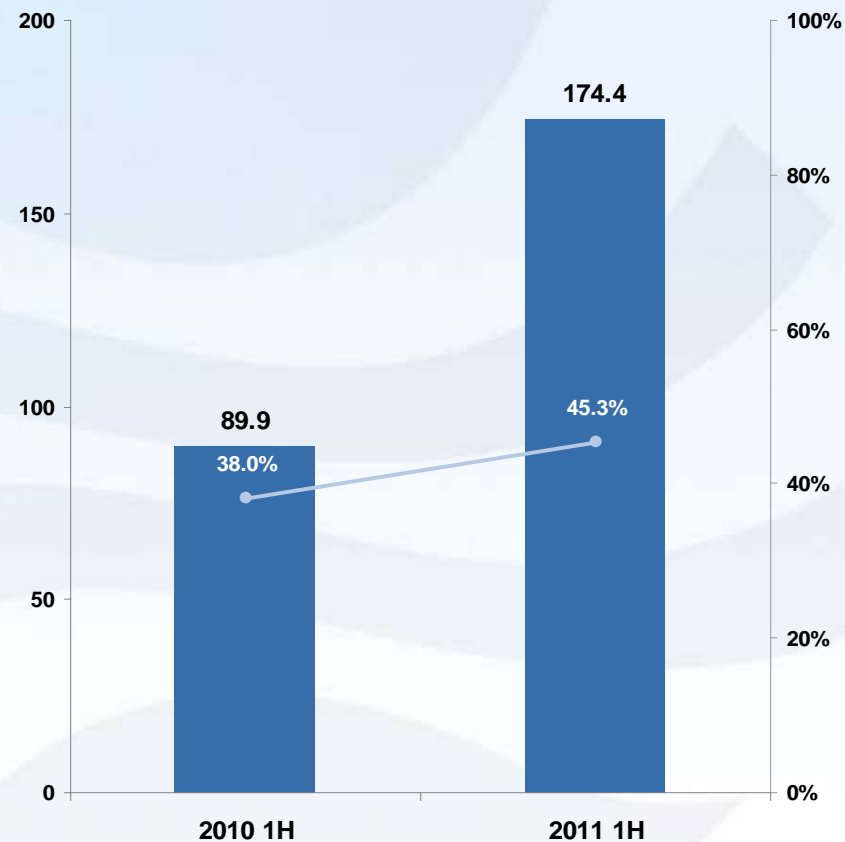
产能扩张进展

	2010	2011	增长率%	发展
大管线涂料 吨(吨)	20,760	25,000	20.4%	上海三条新 生产线六月 投产
大管线涂层 (千平方米)	3,100	4,300	38.7%	太仓厂六月 投产 上海生产线 扩建
OCTG涂层 (千米)	2,150	2,600	20.9%	上海涂层厂 产能扩建



版块收入同比增长94.0%

百万人民币



后续订单

服务合同

- ❖ 已签订长期服务合同的5台陆地钻机，1台修井机和1台捞油机
- ❖ 2011年下半年已确认服务合同的价值为2020万美元
- ❖ 2011年下半年根据市场情况可能增加派出2台钻机

贸易合同

- ❖ 2011年下半年确认贸易合同金额1140万美元
- ❖ 更多可能的贸易合同待签订



上市募集资金总额10.4亿元港币，净得9.54亿元港币

百万港币	上市计划	%	2011年上半年使用	剩余
产能扩张和升级				
- 涂层涂料	229	24%	134	95
- 油田服务	224	23%	165	59
- 钻杆	95	10%	89	6
偿还大股东欠款	189	20%	189	0
偿还银行贷款	165	17%	165	0
流动资金	52	5%	52	0
总计	954	100%	794	160

2011年下半年展望



2011年下半年市场需求预计将显著强于上半年

- ❖ 根据市场需求，升级、扩展产能，专注高端产品研发，扩大产品应用范围
- ❖ 拓展国际市场，赢得更多高质量客户
- ❖ 积极寻找上下游兼并收购机会，进一步完善产业链

• 一体化：积极寻找兼并收购机会，进一步深化产业链上的纵向整合，以降低成本，并提供更为综合的产品服务

• 生产：继续加大高端产品的研发、生产力度
• 市场：进一步拓展国际市场，尤其是中东、南美市场的发展

• 扩大产能：扩大OCTG涂层厂产能：在四川、俄罗斯、加拿大涂层厂在建，将陆续在明年上半年投产
• 扩大应用：继续研发高端涂料，深化应用领域，研究进入海洋海底管线和炼化领域

• 扩大产能：以租赁或购买形式增加2台钻机
• 市场：继续以油田服务带动贸易合同

原材料

钻杆及相关产品

涂层涂料

油田服务

未来发展战略和计划



海隆要成为全球领先的综合油田设备及服务供应商

- 1 对于已有业务板块，继续专注发展高端产品
- 2 继续拓展钻井和其他油田服务业务
- 3 通过产能升级和纵向整合进一步巩固在中国市场上的龙头地位
- 4 战略性部署国际网络
- 5 积极寻求战略收购和联盟机会



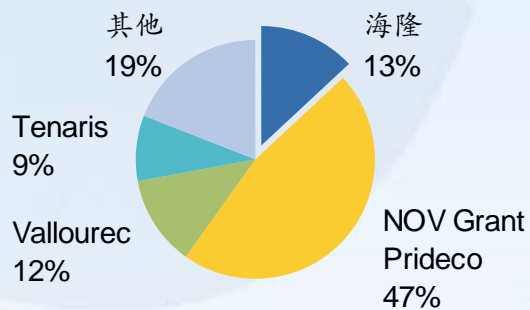
附件 公司业务亮点



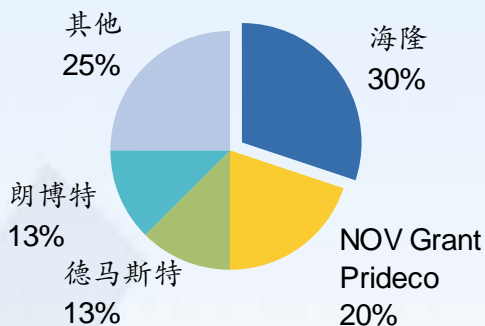
1 在相关产品、服务市场的绝对领导地位



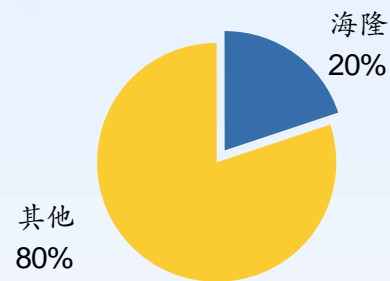
全球领先的钻杆制造商



全球钻杆市场

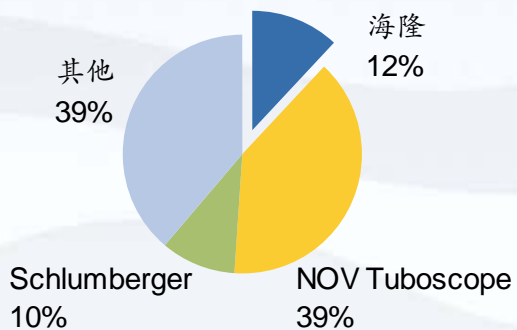


中国钻杆市场

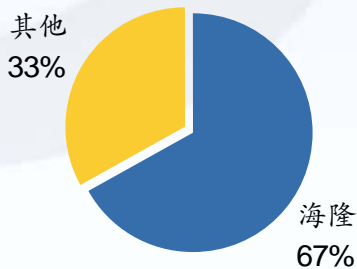


俄罗斯钻杆市场

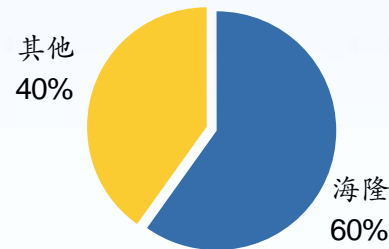
全球领先的OCTG涂层涂料、输送管线涂料制造商



全球OCTG涂料与涂层服务市场



中国OCTG涂料与涂层服务市场



中国油气输送管线涂料市场

资料来源: Spears & Associates, 市场份额按2009年销售计算得出

依靠高质量产品，与全球和国内主要油气公司建立紧密关系并赢得长期信任



“蓝筹”质量的全球和中国客户

国内客户



中国海洋石油总公司
CHINA NATIONAL OFFSHORE OIL CORP.



海隆是中石油、中石化最大的钻杆供应商，中石油、中石化合计占中国钻杆市场的90%

国际客户

Schlumberger

ENSIGN



Weatherford
saipem



精选所获质量、技术认证

技术认证

授权、接受客户

所覆盖产品

Fearnley Procter NS-1

Shell, Weatherford, Schlumberger等
国际大型公司

钻杆、耐磨带、涂层服务

American Petroleum Institute (API)

基本标准要求

钻杆

能源一号网会员

中石油

钻杆、涂料、涂层服务、耐磨带

ISO9001:2000

DNV

钻杆、耐磨带、涂料、涂层服务



- 作为制造钻杆的主要原材料，海隆近年来逐渐增加从合资公司南通海隆钢管有限公司的钢管量，确保原材料供应稳定

- 海隆研发并制造普通钻杆，超高抗扭、抗硫化氢等高端钻杆以及钻杆相关的利润率高的重要配件，例如耐磨带，从而降低成本并保证质量的稳定

- 海隆已掌握多项独家原料配方，从而控制涂层业务原材料的供给与成本，同时海隆提供涂层服务，尤其针对OCTG

- 钻杆占钻井服务总资本支出的20%-25%。借助钻杆制造的优势，海隆能够成功控制钻井成本
- 而钻井业务的增长促进钻杆业务的发展

钢管

钻杆及相关产品

涂料

油田服务

- ▶ 可满足客户对多种型号及特殊和高等级钻杆的要求，并同时提供钻杆涂层和耐磨带
- ▶ 纵向整合帮助海隆控制成本，并捕获价值链中更多价值，从而维持并提高利润率
- ▶ 原材料的自产使海隆更好控制展品质量，同时为研发提供便利条件
- ▶ 掌握产品生产链上的多个环节，可优先安排生产并缩短交货时间
- ▶ 为客户提供“一站式”售后服务

4 以创新为驱动力的强大研发能力



全国领先的研究机构

- ▶ 海隆61人的研发队伍已掌握37项专利以及多种独家涂料配方
- ▶ 海隆下属的上海海隆石油管材研究所主要负责新型钻杆产品、耐磨带材料、涂料以及涂层工艺的研发。该所约40位研究人员中包括中国工程院院士、博士、高级工程师和油气输送管线的行业专家



精选已经成功商品化的高新技术产品与技术

照片

产品



抗硫钻杆



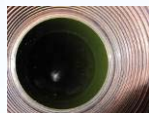
双台肩钻杆接头



超高抗扭钻杆接头



低温钻杆



抗硫化氢、二氧化碳腐蚀内涂层



高固体、耐酸碱、耐磨内涂层涂料



高强度熔结环树脂粉末涂层技术

5 经验丰富、业绩卓越的管理层



UMW

上市前投资者在资金支持之外，更将海隆的产品推广到UMW的业务油田，同时对海隆进军东南亚市场提供支持

业绩卓越

海隆自2001年成立至今，成功地从一个单一型涂层企业发展成为综合性油田设备和服务供应商并取得全球领先地位



灵活应变

作为民营企业，灵活应变，股本结构简单但同时具有股权激励机制发放给重要员工，激励公司管理层

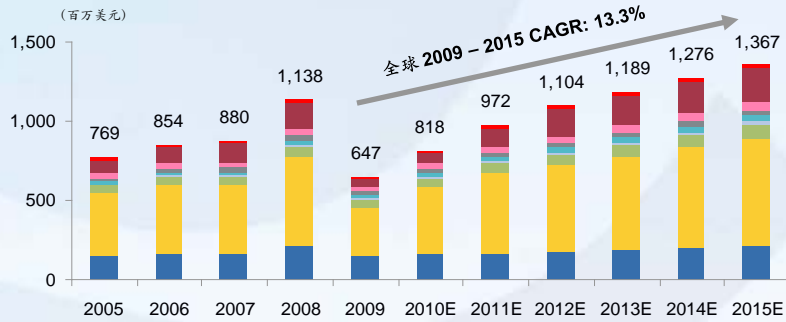
经验丰富、技术背景强大

管理层拥有深厚的技术功底，平均具有相关领域行业经验18年

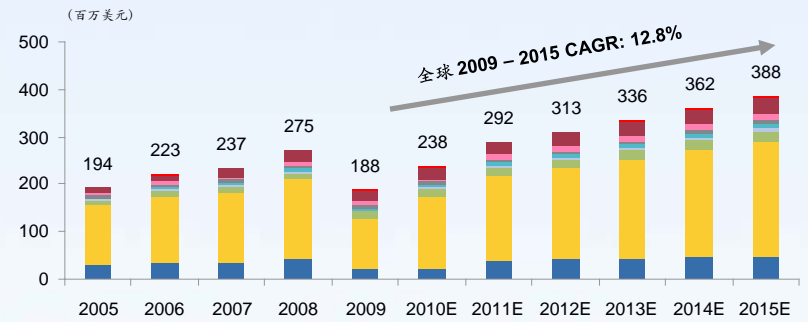
所处行业的巨大发展潜力



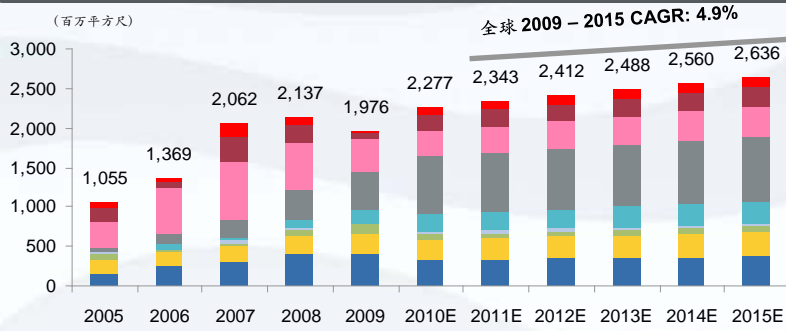
全球钻杆市场



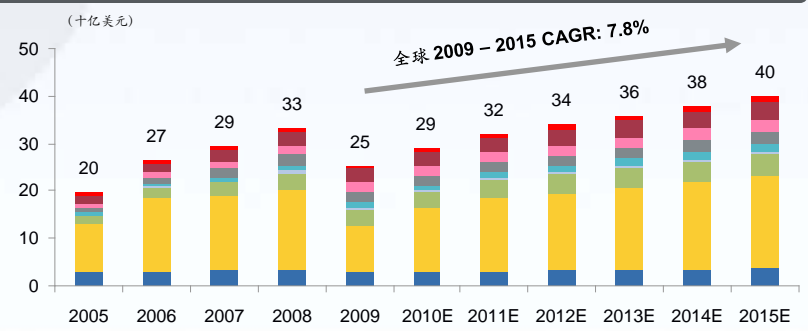
全球OCTG涂层涂料市场



全球大管线涂料需求



全球油服市场



■ 中国
 ■ 北美洲
 ■ 南美洲
 ■ 欧洲
 ■ 非洲
 ■ 中东
 ■ 亚太(中国外)
 ■ 俄罗斯
 ■ 中亚

资料来源: Woodmac, Spears & Associates

