(上接D85版)

4.2 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

股东总数					9,613
前10名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
孙伟杰	境内自然人	26.41%	30,324,000	30,324,000	0
王坤晓	境内自然人	18.07%	20,748,000	20,748,000	0
刘贞峰	境内自然人	14.13%	16,225,271	16,225,271	0
吴秀武	境内自然人	3.13%	3,591,000	3,591,000	0
刘东	境内自然人	1.39%	1,596,000	1,596,000	0
中国建设银行-交银施罗德监筹股票证券投资基金	境内非国有法人	0.93%	1,068,084	0	0
李嘉鑫	境内自然人	0.80%	913,116	0	0
中国建设银行-银华富裕主题股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.78%	890,916	0	0
东方证券股份有限公司	境内非国有法人	0.74%	853,262	0	0
广发证券-交行-广发集合资产管理计划(3号)	境内非国有法人	0.72%	825,200	0	0
前10名无限售条件股东持股情况					
股东名称	持有无限售条件股份数量		股份种类		
中国建设银行-交银施罗德监筹股票证券投资基金	1,068,084		人民币普通股		
李嘉鑫	913,116		人民币普通股		
中国建设银行-银华富裕主题股票型证券投资基金	890,916		人民币普通股		
东方证券股份有限公司	853,262		人民币普通股		
广发证券-交行-广发集合资产管理计划(3号)	825,200		人民币普通股		
中国工商银行-广发策略优选混合型证券投资基金	699,899		人民币普通股		
交通银行-中海优质成长证券投资基金	430,818		人民币普通股		
华志勇	320,000		人民币普通股		
全国社保基金六零一组合	319,536		人民币普通股		
黄健	312,049		人民币普通股		
上述股东关联关系或一致行动的说明	为进一步保持公司控制权稳定,2009年11月1日,孙伟杰、王坤晓和刘贞峰签订《协议书》,约定鉴于三方因多年合作而形成的信任关系,三方决定继续保持以往的良好合作关系,相互尊重对方意见,在公司的经营管理和决策中保持一致意见,该协议自签署之日起生效,在三方均为公司股东期间始终有效。 股东孙伟杰与股东刘贞峰之间存在亲属关系;股东刘贞峰与股东吴秀武之间存在亲属关系。其他前10大股东不存在关联关系或一致行动关系。				

4.3 控股股东及实际控制人情况介绍

4.3.1 控股股东及实际控制人变更情况

□ 适用 √ 不适用

4.3.2 控股股东及实际控制人具体情况介绍

报告期,本公司控股股东及实际控制人未发生变更。
公司控股股东:孙伟杰,中国籍,无境外居留权,最近5年一直担任公司董事长。
公司实际控制人:公司实际控制人为孙伟杰、王坤晓和刘贞峰;三人分别持有本公司股份3032.40万股、2074.80万股和1622.53万股,分别占公司2010年末总股本11,481.80万股的26.41%、18.07%和14.13%。
公司实际控制人的简历情况,请参见"第五节、董事、监事、高级管理人员和员工情况"。

4.3.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

§5 董事、监事和高级管理人员

5.1 董事、监事和高级管理人员持股变动及报酬情况

姓名	职务	性别	年龄	任期起始日期	任期终止日期	年初持股数	年末持股数	变动原因	报告期内从公司领取的报酬总额(万元)(税前)	是否在股东单位或其他关联单位领取薪酬
孙伟杰	董事长	男	48	2010年12月03日	2013年12月02日	30,324,000	30,324,000		7.20	否
王坤晓	董事	男	42	2010年12月03日	2013年12月02日	20,748,000	20,748,000		7.20	否
刘贞峰	董事	男	50	2010年12月03日	2013年12月02日	16,225,271	16,225,271		7.20	否
王继丽	董事	女	45	2010年12月03日	2013年12月02日	598,500	598,500		28.00	否
刘东	董事	男	41	2010年12月03日	2013年12月02日	1,596,000	1,596,000		28.00	否
吕燕玲	董事	女	45	2010年12月03日	2013年12月02日	598,500	598,500		16.40	否
高德利	独立董事	男	53	2007年11月22日	2010年12月02日	0	0		5.00	否
郭明瑞	独立董事	男	64	2010年12月03日	2013年12月02日	0	0		0.00	否
王建国	独立董事	男	50	2010年12月03日	2013年12月02日	0	0		5.00	否
梁美健	独立董事	女	45	2010年12月03日	2013年12月02日	0	0		5.00	否
周映	监事	女	39	2010年12月03日	2013年12月02日	798,000	798,000		14.60	否
刘世杰	监事	男	40	2010年12月03日	2013年12月02日	598,500	598,500		8.61	否
刘志军	监事	男	37	2010年12月03日	2013年12月02日	0	0		5.99	否
闫玉丽	副总经理	女	35	2010年12月07日	2013年12月02日	478,800	478,800		15.00	否
程永峰	董事会秘书、副总经理	男	43	2010年12月07日	2013年12月02日	239,400	239,400		16.40	否
田颖	副总经理	女	43	2010年12月07日	2013年12月02日	220,000	220,000		15.00	否
合计	-	-	-	-	-	72,424,971	72,424,971	-	184.60	-

董事、监事、高级管理人员报告期内被授予的股权激励情况

□ 适用 √ 不适用

5.2 董事出席董事会会议情况

董事姓名	具体职务	应出席次数	现场出席次数	以通讯方式参加会议次数	委托出席次数	缺席次数	是否连续两次未亲自出席会议
孙伟杰	董事长	9	9	0	0	0	否
王坤晓	副董事长	9	8	1	0	0	否
刘贞峰	董事	9	9	0	0	0	否
王继丽	董事、总经理	9	9	0	0	0	否
刘东	董事、副总经理	9	9	0	0	0	否
吕燕玲	董事、财务总监	9	9	0	0	0	否
高德利	独立董事	8	7	1	0	0	否
郭明瑞	独立董事	1	1	0	0	0	否
王建国	独立董事	9	8	1	0	0	否
梁美健	独立董事	9	9	0	0	0	否

连续两次未亲自出席董事会会议的说明

年内召开董事会会议次数	9
其中:现场会议次数	8
通讯方式召开会议次数	0
现场结合通讯方式召开会议次数	1

§6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析

(一)报告期内公司经营情况分析

1、报告期内公司总体经营情况

单位:万元

项 目	2010年度	2009年度	同比增长(%)	2008年度
营业收入	94,397.60	68,047.72	38.72%	43,942.36
营业利润	31,806.31	20,555.42	54.73%	10,715.33
利润总额	33,585.06	21,465.12	56.46%	11,296.13
净利润	28,424.87	18,281.28	55.49%	9,021.70
其中:归属于母公司所有者的净利润	28,192.05	17,961.06	56.96%	8,788.24

报告期内,公司克服了因经济危机滞后带来的年初存量订单较少和上半年配件业务下滑的不利因素,营业收入继续保持快速增长,同比增幅38.72%,归属于母公司所有者的净利润同比增长56.96%。营业收入快速增长的动力在于公司快速系列化已有产品和服务,快速增加新产品和新服务,快速向通用市场推广代理品牌;净利润增长率超过营业收入增长率的主要原因是毛利率较高的油田专用设备制造与油田工程技术服务业务继续扩大,在公司营业收入中比重大幅提高,公司收入结构持续优化,综合毛利率稳步提高。

2、公司主营业务及经营情况

(1)主营业务按照产品和服务分类情况

公司主营业务为设备维修改造及配件销售、油田专用设备制造、油田工程技术服务三个板块业务,设备维修改造及配件销售是公司基础性业务,油田专用设备制造与油田工程技术服务为公司战略发展业务。

单位:万元

主营业务收入分类	2010年度		2009年度		本年比上年增减	
	金 额	占主营业务收入比例	金 额	占主营业务收入比例	收入增长比例(%)	占比增减(%)
1、油田专用设备制造	41,821.07	44.63%	25,633.88	38.06%	63.15%	6.57%
2、设备维修改造与配件销售	34,212.06	36.51%	33,974.19	50.45%	0.70%	-13.94%
3、油田工程技术服务	17,017.03	18.16%	7,112.95	10.56%	139.24%	7.60%
4、其他收入	649.43	0.69%	622.63	0.92%	4.30%	-0.23%
合 计	93,699.59	100.00%	67,343.64	100.00%	39.14%	-

报告期内,主营业务收入总量继续快速增长,结构更加优化。油田专用设备制造板块和油田工程技术服务板块的高速增长支撑了公司主营业务收入快速增长,设备维修改造与配件销售板块收入也略有增长,收入占比第一次由2009年占比过半退居2010年的第二,占主营业务收入比重降低13.94个百分点;油田专用设备制造板块收入同期比增长63.15%,成为公司的第一大产业;油田工程技术服务板块收入同期比增长139.24%,占比增加7.6个百分点,占主营业务收入比重达到18.16%,从增长率和占比增加来看,充分显示了油田工程技术服务板块成长的活力和潜力。

公司的两大战略发展业务发展势头良好,得益于公司不断拓展和系列化原有产品,不断增加新产品和新服务线,压裂设备、连续油管作业设备、液氮设备及固井服务等新产品和新服务线收入占比增长较快。未来,公司仍将坚定不移地拓展新产品,开创新服务,延伸产业链,坚定不移地与符合公司发展战略的企业合资合作,收购兼并,实现产业链的延展和整合。

(2)主营业务收入按地区分类情况

报告期内,受国际市场上半年恢复较慢和年初存量订单国外占比低的影响,国外实现的营业收入虽继续提高,同期比增长19.75%,但占主营业务收入比例降低3.51个百分点,有所下滑;随着油价回升,报告期末国外市场询价及需求量大增及年初存量国外订单比例较高,预计公司的国外收入比例将在2011年大幅增长。主营业务收入分地区情况如下:

单位:万元

主营业务收入分类	2010年度		2009年度		本年比上年增减	
	金 额	占主营业务收入比例	金 额	占主营业务收入比例	收入增长比例(%)	占比增减(%)
国 内	73,392.56	78.33%	50,385.09	74.82%	45.66%	3.51%
国 外	20,307.04	21.67%	16,958.55	25.18%	19.75%	-3.51%
合 计	93,699.59	100.00%	67,343.64	100.00%	39.14%	-

(3)按照产品分类的营业成本情况

报告期内主营业务成本增长率低于主营业务收入增长率,产品和服务的综合毛利率得以提高,主要原因在于设备维修改造与配件销售板块的总成本略有降低。

单位:万元

主营业务成本分类	2010年度		2009年度		本年比上年增减	
	金 额	占主营业务成本比例	金 额	占主营业务成本比例	成本增长比例	占比增减(%)
1、油田专用设备制造	25,421.97	46.16%	14,775.45	35.01%	72.06%	11.15%
2、设备维修改造与配件销售	24,120.48	43.80%	24,885.15	58.97%	-3.07%	-15.17%
3、油田工程技术服务	5,301.77	9.63%	2,193.07	5.20%	141.75%	4.43%
4、其他收入	223.97	0.41%	347.45	0.82%	-35.54%	-0.42%
合 计	55,068.20	100.00%	42,201.13	100.00%	30.49%	-

(4)主营业务产品销售毛利和毛利率情况

报告期内主营业务毛利增长率超过营业收入的增长率,主要是油田工程技术服务板块做出最大贡献,同期比增长138.12%;主营业务收入综合毛利率同期比增长3.89个百分点,主要是油田工程技术服务板块收入占比进一步提高,毛利占比提升至第二位所致。公司利润增长的动力越来越依靠油田专用设备制造板块和油田工程技术服务板块毛利的增长,这两个板块的毛利增长得益于快速系列化、规模化已有产品和服务,得益于产业链条快速延伸,特别是新产品线、新服务线的扩充发展,公司将继续扩充新产品、新服务,不断拓展和整合油田服务链条。随着油价高企,油田服务行业的毛利率也将呈现回升或提高的趋势。

单位:万元

主营业务收入分类	2010年度		2009年度		本年比上年增减	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率增减(%)
1、油田专用设备制造	16,399.10	39.21%	10,858.43	42.36%	51.03%	-3.15%
2、设备维修改造与配件销售	10,091.58	29.50%	9,089.04	26.75%	11.03%	2.74%
3、油田工程技术服务	11,715.26	68.84%	4,919.88	69.17%	138.12%	-0.32%
4、其他收入	425.46	65.51%	275.18	44.20%	54.61%	21.32%
合 计	38,631.40	41.23%	25,142.52	37.33%	53.65%	3.89%

(5)主要供应商、客户情况

公司2008-2010年向前五名客户采购、销售情况见下表:

期 间	销售额(万元)	占当期销售的比例(%)
2010年	31,885.16	33.78%
2009年	25,485.85	37.45%
2008年	11,763.99	26.77%
期 间	采购额(万元)	占当期采购额的比例
2010年	20,077.74	32.49%
2009年	8,339.67	22.32%
2008年	8,472.37	29.05%

公司最近三年对前5名客户的销售额占当年主营业务收入的30%左右,对前5名客户的采购额占当年采购金额的30%左右,公司对关键购销客户不存在重大的依赖。

(6)订单获取和执行情况(订单数额不含税)

报告期内公司获取金部订单11.92亿元,比上年同期增加3.62亿元,报告期末存量订单8.62亿元,比上年末增加2.42亿元。报告期订单获取比较好,符合预期;订单执行良好;预期2011年海外订单将增长比较快。

3、费用分析

营业收入快速增长的同时,销售费用同期比增长69.50%,占营业收入比例提高0.77个百分点,主要在于公司加强全球营销,拓展产品知名度而提前投入宣传和参展费用,提前储备增加营销员工队伍;管理费用同期增长率170.99%,远高于营业收入同期增长率,主要系研究开发费用增长迅速以及核算口径变化因素、储备高端人才、提高员工薪资标准;以上费用增长主要是公司为长远利益而预先投入,储备技术和人才产生的脉冲因素,随着公司业务规模的持续扩张和生产力的持续发挥,该部分费用增速和占比将恢复平滑状态。

单位:万元

项 目	2010年度		2009年度		本年比上年增长	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占比增长(%)
销售费用	4,009.78	4.25%	2,365.60	3.48%	69.50%	0.77%
管理费用	4,627.05	4.90%	1,707.47	2.51%	170.99%	2.39%
财务费用	-2,571.58	-2.72%	420.63	0.62%	-711.36%	-3.34%
合 计	6,065.25	6.43%	4,493.70	6.60%	34.97%	-0.18%

4、其他业务收入构成

单位:万元

其他业务收入分类	2010年度		2009年度		本年比上年增减	
	金 额	占其他业务收入比例	金 额	占其他业务收入比例	金额	增长率
代理费收入	199.77	28.62%	207.53	29.48%	-7.76	-3.74%
共同控制经营收入	395.76	56.70%	410.47	58.30%	-14.71	-3.58%
房租收入	27.74	3.97%	23.95	3.40%	3.79	15.82%
其他收入	74.74	10.71%	62.12	8.82%	12.62	20.32%
合 计	698.01	100.00%	704.07	100.00%	-6.06	-0.86%

公司的其他业务收入是充分利用主营业务的客户、网络、市场资源获得的,其相关成本已经发生在主营业务上。2010年其他业务收入同期比略有下降,占营业收入比例0.74%,占归属于母公司的净利润比例为2.48%。

5、非经常性损益情况

项 目	2010年度		2009年度	
	金 额	占归属于母公司净利润比例	金 额	占归属于母公司净利润比例
非经常性损益	1,227.28	4.35%	547.27	3.05%

报告期内,公司不存在绝对值超过当期归属于母公司股东的净利润绝对值5%以上的非经常性损益项目。

(二)公司财务状况分析

1、资产结构分析

单位:万元

资 产	2010年12月31日		2009年12月31日		本年比上年末增减	2008年12月31日	
	金额	比例	金额	比例		金额	比例
流动资产:							
货币资金	162,197.38	67.68%	14,571.96	27.70%	1013.08%	10,524.67	23.91%
应收票据	4,816.03	2.01%	1,532.46	2.91%	214.27%	1,618.72	3.68%
应收账款	21,448.91	8.95%	10,110.15	19.22%	112.15%	9,118.71	20.72%
预付款项	6,964.41	2.91%	2,930.09	5.57%	137.69%	2,195.68	4.99%
其他应收款	2,909.12	1.21%	769.14	1.46%	278.23%	810.70	1.84%
存货	26,086.64	10.89%	12,267.98	23.32%	112.64%	12,510.84	28.42%
流动资产合计	226,460.71	94.50%	42,181.78	80.19%	436.87%	36,779.33	83.55%
非流动资产:						0.00	0.00%
长期股权投资	452.80	0.19%	511.29	0.97%	-11.44%	357.55	0.81%
固定资产	10,219.51	4.26%	8,225.16	15.64%	24.25%	4,630.44	10.52%
在建工程	697.47	0.29%	273.07	0.52%	155.41%	783.38	1.78%
无形资产	1,318.02	0.55%	1,041.81	1.98%	26.51%	1,113.18	2.53%
商誉	58.64	0.02%	58.64	0.11%	0.00%	58.64	0.13%
长期待摊费用	13.27	0.01%	9.30	0.02%	42.66%	109.26	0.25%
递延所得税资产	418.22	0.17%	303.66	0.58%	37.73%	186.97	0.42%
非流动资产合计	13,177.92	5.50%	10,422.93	19.81%	26.43%	7,239.41	16.45%
资 产 总 计	239,638.63	100.00%	52,604.71	100.00%	355.55%	44,018.73	100.00%

报告期末,公司资产总额有较大幅度增长,表现为货币资金、应收账款、应收票据、预付账款、存货、固定资产和在建工程大幅增长。货币资金增长主要为本年IPO募集资金到位所致;应收账款和应收票据增长主要是收入规模扩张而国内赊销规模增大造成的;预付账款、存货增长主要是提前储备和采购大部件所致;固定资产和在建工程增长主要是募集资金投资项目正在实施所致。

公司资产主要由货币资金、应收账款、存货、固定资产组成,金额是与主营业务相关的资产。期末流动资产占比很大,随着公司向两个核心主业投资战略的实施,未来资产结构中,非流动资产比重将会逐步提高。

2、负债结构分析

单位:万元

负 债	2010年12月31日		2009年12月31日		本年比上年末增减	2008年12月31日	
	金额	比例	金额	比例		金额	比例
流动负债:							
短期借款	803.15	5.49%	4,719.77	26.34%	-82.98%	6,689.55	27.65%
应付账款	7,851.69	53.71%	6,297.70	35.14%	24.68%	3,714.01	15.35%
预收款项	5,140.00	35.16%	5,494.40	30.66%	-6.45%	12,746.66	52.69%
应付职工薪酬	1,043.76	7.14%	452.72	2.53%	130.55%	90.60	0.37%
应交税费	-742.01	-5.08%	691.07	3.86%	-207.37%	552.01	2.28%
应付股利		0.00%					
其他应付款	521.46	3.57%	265.96	1.48%	96.06%	398.23	1.65%
流动负债合计	14,618.05	100.00%	17,921.62	100.00%	-18.43%	24,191.06	100.00%
非流动负债:							
长期借款							
递延所得税负债							
非流动负债合计							
负 债 合 计	14,618.05	100.00%	17,921.62	100.00%	-18.43%	24,191.06	100.00%

报告期末公司负债总额降低18.43%,主要是使用IPO募集资金归还金部短期借款所致;应付账款增加较多是增加存货储备所致。

3、偿债能力分析

主要财务指标	2010年	2009年	同比增长	2008年度
流动比率	15.49	2.35	558%	1.52
速动比率	13.71	1.67	721%	1
资产负债率(母公司)(%)	4.77	50.00	-90%	59.8
应收账款周转率	5.98	7.08	-15%	5.22
存货周转率	2.88	3.41	-16%	3.42
息税折旧摊销前利润(万元)	34,880.38	22,722.60	54%	12,452.39
利息保障倍数	369.89	52.03	611%	19.5

(三)现金流量分析

单位:万元

项 目	2010年度		2009年度		2008年度	
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长
经营活动产生的现金流量净额	-4,475.94	-130.76%	14,549.27	48.97%	9,766.34	9813.06%
投资活动产生的现金流量净额	-6,207.64	92.23%	-3,229.27	1.39%	-3,184.90	56.75%
筹资活动产生的现金流量净额	159,162.97	1870.04%	-8,992.07	-4147.73%	222.15	-94.39%
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-4.37	48.59%	-2.94	-97.51%	-118.26	852.95%
现金及现金等价物净增加额	148,475.03	6286.06%	2,324.99	-65.22%	6,685.34	232.35%
加:期初现金及现金等价物余额	12,849.66	22.09%	10,524.67	174.13%	3,839.33	110.05%
期末现金及现金等价物余额	161,324.68	1155.48%	12,849.66	22.09%	10,524.67	174.13%

报告期内经营活动产生的现金流量净额为负数,主要是公司为快速扩张规模而增加应收款项的占压,为快速提高产能和规模而大量储备到货周期较长的部件和预付采购款项所致,这是IPO后公司利用募集资金快速补充流动资金的举措,属于脉冲因素,随着规模和产能的释放,经营现金流仍旧会恢复以前年度的规律,表现为全年实现经营性现金净流入良好,12月和次年1季度比较充裕而年中比较紧张的规律。

(四)公司技术与研发情况

1、产品和服务系列化情况:2010年系列化推出JR5311TSN固井水泥车、JR5312TSN固井水泥车、JR5321TSN固井水泥车、JR5250THJ混浆车、JR5230TGY混酸供液车、JR5361TYL压裂车、JR5340TYL压裂车、JR5362TYL压裂车、JR5410TYL压裂车、JR5260THS混砂车、JR5140XYQ仪表车、JR5160TBC仪表车、JR5310TYD液氮泵车、JR5220TYD液氮泵车、JR9550TLG连续油管作业半挂车,连续管作业车等产品;2010年固井服务在哈萨克、巴布亚新几内亚顺利开展并站稳脚跟。

2、新产品、新服务:2010年推出JR5240TQL热油(水)清蜡车、不压井设备、抓管器、连续油管注入头等新产品;2010年公司储备了压裂酸化、连续油管服务等服务业务,拟于2011年推出更多的油田工程技术服务业务。

(五)员工变化情况(含德美动力公司)

专 业	2010年末员工数	2009年末员工数	增长人数	比 例
技术人员	236	156	80	51.28%
管理人员	147	103	44	42.72%
财务和审计人员	26	16	10	62.50%
生产人员	298	168	130	77.38%
销售人员	116	100	16	16.00%
行政后勤	40	35	5	14.29%
合 计	863	578	285	49.31%

(六)公司主要子公司的经营情况及业绩分析

1、烟台杰瑞石油装备技术有限公司(以下简称:石油装备公司)情况

单位:万元

项 目	2010年度	2009年度	同比增长(%)	2008年度
营业收入	38,373.20	23,540.54	63.01%	10,125.92
营业利润	11,156.01	9,608.32	16.11%	2,649.37
利润总额	12,027.64	10,347.93	16.23%	2,669.84
净利润	10,225.22	8,794.09	16.27%	2,384.65

石油装备公司作为油田专用设备制造板块的主力公司之一,制造规模得到快速发展,营业收入同比增长63.01%,净利润同比增长16.27%。石油装备公司本年大量扩充各专业的员工,生产力的释放需要时间,管理费用和研发费用提高比较快;次之本年生产的订单大部分是2009年行业景气度较低时期的订单,毛利率较2009年度的低;另外控制软件独立到瑞智软件公司,毛利分拆到软件一部分;这些因素导致净利润的增长率低于收入增长率,随着行业景气度提高,该公司产品毛利率会提高。报告期内,固井设备销量稳步提高,压裂设备销量快速提高,液氮泵设备、连续油管设备快速系列化,热油车、不压井设备、抓管器等新产品不断推出,核心部件不断系列化、自主化,这些因素促进了石油装备公司营业收入的快速增长,也将为未来的增长奠定坚实的基础。

2、杰瑞能源服务有限公司(原石油开发公司,以下简称:能源服务公司)情况

单位:万元

项 目	2010年度	2009年度	同比增长(%)	2008年度
营业收入	17,244.80	7,751.88	122.46%	5,314.03
营业利润	9,900.90	4,202.47	135.60%	2,288.28
利润总额	9,908.75	4,202.35	135.79%	2,289.00
净利润	8,296.66	3,562.59	132.88%	1,766.78

能源服务公司承载着公司油田工程技术服务业务,2010年度营业收入同比增长122.46%,净利润增长132.88%。报告期公司固井服务开展顺利,在哈萨克斯坦已站稳脚跟,将快速扩大服务区域;公司将储备更多服务项目并不断推向市场,将通过收购行业内企业去运营新的服务项目,油田工程技术服务板块进入了规模化布局和快速延伸服务线的时期,为杰瑞股份的长远发展奠定基础的时期。

(七)对公司未来发展的展望

1、行业的发展趋势及市场竞争格局

世界性金融危机的影响和油价下跌导致油公司勘探开发性投资萎缩,经过2009年的资退后,在2010年得到一个恢复性的修复,全世界范围看,绝大部分油田服务企业2010年度业绩同期比有所恢复,哈里伯顿收入同期比增长22%,斯伦贝谢增长7%,贝克休斯增长20%,威德福增长16%,2010年全年四个季度是由低到高修复的,这一修复态势正在持续和加快,预期整个全球油气市场2011年将是一个快速恢复或加快发展的一年。国内随着页岩气、煤层气开发的升温以及常规天然气的大力开发,天然气的钻完井和集输将迎来长时期的大发展;中海油已经开始向深水进军并加大资本性开支50%以上,深水勘探开发市场将迎来大发展;三大石油公司在国外的区块越来越多,国外产量会很快超过国内,份额油约占二分之一,这些区块的投资将带动大量国内设备和服务走向海外;中国的油资源产量虽然已经达到峰值,老油田的增产和提高采收率的新技术需要快速创新,需要更多的新技术来保障产量的稳定,这将产生更多的市场需求;中国的勘探开发技术还有待于引进北美的技术来提高,如页岩气开采,这些高端技术的需求创造了更多的市场需求;中国的油田服务企业需要充分把握这些趋势变化,顺应形势,高瞻远瞩,做大做强。

公司的产品和服务多集中于勘探开发领域的钻完井环节、油田生产和油田工程建设环节,公司管理层认识到公司发展必须凭借产业链条不断延伸,积极拓展和延伸产品线和服务线,通过并购和合资来不断整合产业链,正视油田服务行业的全球化竞争态势,以差异化和专业化方式来寻找增量市场机会去不断发展壮大,国际能源市场的变化和地缘政治动荡,廉价油的时代一去不复返了,公司将充分把握这一有利于油田服务行业发展的时机而健康快速发展。

经过近几年的高速发展,公司在全球或在国内已经确立了固压设备、液氮泵设备、连续油管作业设备、岩屑回注服务等领域领先的竞争地位,公司在国内、外客户中的品牌认同度得到大幅提升,为进一步提升市场占有率奠定了基础。公司管理层认为,随着客户不断增加,客户对"杰瑞"品牌认同度会持续提高,将在今后几年迎来海外业务大发展,公司将通过不断提升技术、品牌优势,不断提供新产品和新服务,不断延伸和整合产业链,向成为国际一流石油装备制造和服务企业的目标迈进。

2、公司未来发展机遇与挑战分析

公司主业经营规模尚处于中型规模,战略发展产业正面临快速扩张规模的阶段,持续稳健的膨胀发展是公司未来面临最大的挑战,用对、用好募集资金是这个时期的关键,管理层认为:

(1)快速系列化、规模化、国际化主打产品和服务,做大做强公司的核心产业。

资本市场给与了油田服务行业足够的机会:在国外,经历了几十年的并购,油田服务这一骄阳行业造就了斯伦贝谢、哈里伯顿、贝克休斯、威德福等跨国公司;在中国,这个过程才刚刚开始,快速实现已有产品系列化、规模化,建立国际化公司的主打产品和服务,是夯实公司的行业地位,公司向更高更远更强发展的基石;公司已经积聚了较多的具有全球竞争优势的产品和服务,为确保持续竞争力,公司仍需要不断系列化、规模化、国际化这些产品和服务,积聚力量,做大做强我们的核心产业。油价再次高企,将是金融危机后油田服务行业获得了一个难得的发展机遇。2009年、2010年,公司凭借快速系列化已有产品、推出新产品和新服务,克服了行业整体性下滑因素,取得了高速增长。目前,国际市场再次火热,我们的明天会更美好!

(2)新建或引进产品线和服务线,收购兼并上下游企业,整合公司的油田服务产业链。

就发展历程来看,杰瑞股份是一个勇于尝试和善于创新的企业,我们一直在做以前没有做过的新产品和服务,油田服务正是一个这样的行业,是一个不断新建产品线和服务线来发展的产业,是一个不断收购兼并上下游企业、收购符合企业发展战略的企业而发展的行业,杰瑞股份将在整合产业链的过程中持续提升自身产业链的价值而不断发展壮大。

(3)不拘一格、凝神聚力,培养和引进各专业的人才和团队。

公司在行业中的地位最终取决于拥有的人才和团队,杰瑞股份最大的竞争力是有着认同优秀文化的团队,这是杰瑞股份最大的财富。培养和引进人才始终是杰瑞股份面临的最大挑战,我们将致力于不断充实和更新这个团队,保持持久的生命力,把杰瑞股份的优秀文化播撒全球。

3、2011年公司经营计划

公司发展历程中困难的一年过去了,我们仍取得了不错的成绩;2011年我们充满了更多的希望,油价高企,市场开始红火,公司储备的新产品、新服务将开花结果,公司储备的高端团队将释放生产力,杰瑞股份将迎来一个全新的发展机会。综合以上诸多因素,公司确定2011年总体经营目标是:营业收入13.7亿元,较上年增长45.1%;归属于母公司净利润4.09亿元,较上年增长45.2%。为实现经营计划,公司将从以下几方面采取措施:

(1)加强海外市场开拓,拓展新区域市场。

公司将充分把握与北美客户的密切关系,通过口碑相传的品牌效应,巩固和加强北美市场的开拓;继续加大俄罗斯及周边地区、中东地区、非洲地区、南美洲等区域市场的开发力度,寻求具有行业影响力的代理商、油田服务企业、油公司作为合作伙伴,建立海外营销网络、服务基地,建设复合型国际销售团队,通过广告宣传、网络推广、国际展会、设立国际区域代理、建立合资合营公司等多种渠道拓展国际市场,加大对新产品的宣传力度,扩大企业和产品在国际市场的品牌影响;融合各区域市场的产品和服务,开展差异化的营销。

(2)巩固国内市场地位,不断注入新产品和差异化的新服务。

公司将不断巩固有优势产品和服务的国内市场地位,继续大力研发新产品和新服务,特别是开发和引进北美已成熟的可以填补国内空白的技术和服务,与国内三大石油的服务队伍开展差异化的互补竞争。公司将为国内客户提供最便捷的维修与售后服务,深度开发油田服务市场,巩固细分市场的领先优势去拓展国内市场。

(3)丰富和发展"杰瑞·用心感动客户"这一理念,以质量、技术、品牌、服务求得更大发展。

(4)培养和引进优秀人才,以优秀的团队和完善的激励来保障公司长远发展。

(5)加大新产品开发力度,增加研发投入,以持续创新保持长久的竞争优势。

(6)加强企业文化建设和融合,以健康的文化来支撑公司长远发展。

4、资金需求及使用计划

公司已于2010年2月5日IPO上市募集资金16.9亿元,公司未来发展资金主要依靠本次发行股票的募集资金,募集资金将主要投向油田专用设备制造和油田工程技术服务两个板块,用于新建产品和服务线,并购和合资符合公司发展战略的油田