

烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司

澄清公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

近日，《证券市场周刊》2013年第32期、财经网等媒体刊登了记者李莱、杜鹏采写的名为《杰瑞股份幻影》的文章，公司对该报道内容非常重视，对报道中涉及事项逐一进行了严格的自查。现就自查的真实情况说明如下，以正视听：

一、媒体报道内容

“在业绩大增和股价暴涨的背后，它的自由现金流一直为负；它的部分大客户资质欠佳，甚至踪迹难觅；它的资产支出明显高于正常市场平均水平，涉嫌虚增资产；它的毛利率、存货结构异于常规，得不到较为合理的解释。”

- 1、杰瑞股份客户调查之一：部分国外客户难见踪影
- 2、杰瑞股份客户调查之二：国内部分客户疑问重重
- 3、杰瑞股份客户调查之三：部分国外客户资质欠佳
- 4、杰瑞股份固定资产调查之一：设备采购价格畸高
- 5、杰瑞股份固定资产调查之二：“高价厂房”
- 6、杰瑞股份固定资产调查之三：美国资产之惑
- 7、货币资金疑惑
- 8、杰瑞股份油气资产调查之一：高溢价存风险
- 9、杰瑞股份油气资产调查之二：风险重重 进展不明
- 10、 库存结构异于同行

二、公司针对上述问题的说明

公司对上述问题进行审慎自查后认为，上述媒体报道内容与事实完全不符。具体说明如下：

1、关于“客户调查：部分海外客户难觅踪影、国内部分客户疑问重重、部分国外客户资质欠佳”的说明

报道所提公司与延安富源石油技术服务有限公司、北京华油冠昌环保能源科技发展有限公司、AMTEQ Bohrzubehr GmbH、FORTIS Consulting GmbH、VELESA TRADING LIMITED、Green Field Energy Technologies公司销售业务，均为公司与其签署正式销售合同项下的销售业务，除GFET合同还在执行之外，其余合同双方的权利义务均履行完毕，公司相应款项均已收到。

(1) 公司与延安富源石油技术服务有限公司于2008年7月签署总价为2600万元的销售合同，涉及2台2000型压裂车、1台2000型仪表车、1台2000型混砂车，收到合同预收款800万元。公司于2009年6月交付设备，并于发货前收到1700万元货款，于2011年2月收齐尾款100万元，至此该合同全部执行完毕。公司与该公司于2009年3月签署另一份总价为2020万元、标的为2台2000型压裂车的销售合同，也已于2010年3月发货，该合同于2011年4月全部执行完毕。这些都有完整的延安富源石油技术服务有限公司的银行进账记录，无一虚假。

公司与北京华油冠昌环保能源科技发展有限公司于2008年4月签署三份销售合同，分别为702万元，600.6万元及760万元，涉及液氮泵橇2台、储氮罐、双机双泵酸化橇及自动混酸橇各1台，合计2062.6万元，自合同签署次月开始逐次收款，公司于2008年10、11月交付其中设备及配件1423.94万元，并在发货前收到全部货款。该合同于2009年12月全部执行完毕。这些都有完整的北京华油冠昌环保能源科技发展有限公司的银行进账记录，无一虚假。

AMTEQ Bohrzubehr GmbH是公司下属子公司原烟台杰瑞钻采设备有限公司的配件销售客户，钻采公司通过该公司出口油田设备类配件，2008年交易金额达1111万元，均执行先收款后发货政策。这些都有完整的AMTEQ Bohrzubehr GmbH的银行进账记录，无一虚假。

公司与FORTIS Consulting GmbH于2007年10月签署总价为126.5万美元的销售合同，涉及2台水泥车，1台管汇撬，并于2007年12月全额收款，公司于2008年2月交付该设备。这些都有完整的FORTIS Consulting GmbH的银行进账记录，无一虚假。

公司与VELESA TRADING LIMITED于2008年7月签署总价为1472万美元的销售合同，涉及8台双机双泵拖车、8台批混设备及散件。公司于2008年11、12月交付部分散件达276万美元，并于发货前收齐款项。该合同于2010年5月全部执行完毕。这些都有完整的VELESA TRADING LIMITED的银行进账记录，无一虚假。

对于上述国外、国内客户公司除延安富源销售合同有质保金条款外，其他均采用“发货前付清全款”的销售策略，且合同双方已经依照合同履行完毕各自义务，其后续经营状况对公司不构成任何影响。

公司海外有一类客户为贸易商，AMTEQ Bohrzubehr GmbH即为该类客户。贸易商的商业模式一般都是先收其客户的预付款，发货前付清，利用时间差来达成转手买卖。这是业务操作模式所致，并不是占用企业的全部资金去交易。

延安富源石油技术服务有限公司、AMTEQ Bohrzubehr GmbH目前仍为公司的客户，与公司有正常设备采购交易，不存在媒体所报道的海外客户难觅踪影、国内部分客户疑问重重、部分国外客户资质欠佳的情形。

(2) 公司与Green Field Energy Services (原名Green Field Energy Technologies) 于2011年签署总价为6501万美元的销售合同。2011年3月30日公司披露了《重大合同公告》：2011年3月24日，公司之子公司烟台杰瑞石油装备技术有限公司签署了产品销售合同，合同总金额为6501.84万美元(以1美元兑6.5元人民币汇率计算，约合4.2645亿人民币)。

杰瑞股份2012年度报告“第五节重要事项 七、重大合同及其履行情况 3、其他重要合同”中披露：截至本报告期末，公司累计收到合同预付款3086.28万美元。

因美国页岩气开发放缓的影响，订单有部分增加也有部分减少，整体执行迟缓。公司在确认收入时，这些都有完整的Green Field Energy Services (含其

关联方)的银行进账记录,货物清关记录,无一虚假。

根据Green Field Energy Services公司2011年度报告,该公司更名为Greenfield Energy Services, LLC,并于2011年10月变更为在特拉华州注册的公司,该公司网站:www.gfes.com。该公司目前运营正常,与公司有正常的商务往来,不存在联系不上的情况。

2、关于“固定资产调查之一:设备采购价格畸高”的说明

公司系国内固井系列设备、压裂成套设备的主要生产商,公司油气田井下作业募投项目所采购的固井成套设备、压裂成套设备全部为公司自产设备,没有从其他企业外购;公司有生产能力也没有必要外购。

2010年7月27日公司披露的2010-037号公告《关于使用超募资金实施油气田井下作业服务项目的公告》:公司投入的一套固井设备由混浆泵送设备(固井水泥车)约900万元、供水供灰设备约710万元、输送设备约120万元、井口设备60万元及实验设备约210万元组成,一套固井设备合计2,000万元,6套共计12,000万元;一套酸化压裂设备由酸化及配套作业设备约3,370万元、加砂压裂作业设备约6,260万元及附属设备约40万元组成,一套酸化压裂设备合计9,670万元。

其一,上述价格为可行性研究报告的预计购买价格,不是实际买卖的价格;是综合台套的价格,不是单台设备的价格。该募投项目实际完成情况是从公司下属装备制造公司销售给公司下属能源服务公司,该项目内的固井、压裂设备较市场价格低20%以上。公司内部子公司间关联交易价格使用成本加成计算,加成比例不超过30%,而公司同期的设备销售综合毛利率在40%左右。

其二,一套固井设备是由固井水泥车、固井下灰车等10多种相关设备构成,不是单台固井水泥车的概念;就价格来看,公司单台单机单泵固井水泥车450万元左右、双机双泵固井水泥市场售价是800万-1000万人民币,公司募投项目预算的两台单机单泵固井水泥车预算价为900万元完全是合理的。一套酸化压裂设备通常由4-6台压裂车、2台混砂车、1台仪表车、连续油管车以及其他相关设备构成,具有成套化,协同作业的特点,不是单台的概念;就价格来看,公司单台2000型的压裂车市场售价一般在1000万元左右,单台2500型压裂车在1600万元左右,

仪表车在400万元左右，公司募投项目预算的单台2000型压裂车为900万元完全是合理的。而新闻报道将公司固井成套设备、压裂成套设备的设备平均价格与单台固井水泥车或压裂车的价格进行对比计算，对比口径错误；将固井或压裂设备均价与一套固井或压裂成套设备比较属于又一对比口径错误。所以公司不存在自身就生产固井设备、压裂设备外购的情形，也不存在公司募投项目所购设备价格远高于同类产品市场报价的情况。

以一套固井设备的组成及价格为例

| 序号 | 所属系统 | 描述 | 数量 | 价格（万元） |
|----|--------|-------------|----|--------|
| 1 | 混浆泵送设备 | 固井水泥车 | 2 | 900 |
| 2 | 供水供灰设备 | 固井下灰车 | 3 | 710 |
| 3 | | 固井背罐车 | 1 | |
| 4 | | 空压机车 | 1 | |
| 5 | | 水泥立罐 | 15 | |
| 6 | | 切割罐 | 2 | |
| 7 | | 混合水罐 | 2 | |
| 8 | | 随车吊 | 1 | |
| 9 | 输送设备 | 高压管汇 | 1 | 120 |
| 10 | | 流量计 | 1 | |
| 11 | | 低压管汇 | 1 | |
| 12 | 井口设备 | 水泥头组合、循环头组合 | 1 | 60 |
| 13 | 实验设备 | 双釜增压养护釜 | 1 | 210 |
| 14 | | 双釜增压稠化仪 | 1 | |
| 15 | | 匀加荷压力试验机 | 1 | |
| 16 | | 实验室及附属设施 | 1 | |
| 合计 | | | 35 | 2000 |
| 均价 | | | | 57 |

3、关于“固定资产调查之二：高价厂房”的说明

经公司核查，公司于烟台市杰瑞山海路工业园内投资建设5栋厂房平均造价在2200元/平方米，公司厂房造价高于普通厂房、仓储物流厂房的原因在于：（1）因地块的地质原因，公司厂房均采用桩基基础；（2）每个车间均有部分办公区域且进行了内部装修，平均办公区域面积达总面积的15%；（3）为提高员工的工作环境，车间内设置了采暖设施及通风气楼装置；（4）车间墙面采用双层板加保温砂浆及采用大量的铝合金隔热断桥玻璃窗；（5）为满足公司体积较大、质

量重核心部件或大部件的加工、总成需求，公司在车间内装有20吨位的行车，从而加大并强化了车间的钢结构，也加大了土建基础。（6）厂房的高度。公司的厂房高度为12米。以上因素致使公司厂房较普通厂房、仓储物流厂房造价高。

4、关于“固定资产调查之三：美国资产之感（杰瑞股份于美国斥巨资购买的办公场所也存在诸多可疑之处）”的说明

公司向美国子公司注资900万美元，除购置土地和办公场所使用359.9万美元外，其余大部分资金是以货币资金、存货、应收账款等流动资金形式存在。其中购置土地及厂房支出359.9万美元，已计入美国子公司的固定资产项目中，并计入公司合并报表固定资产项目中，根据美国会计准则，土地是永久所有权，因此未单独进行列示。同时，美国子公司会计报表已经美国会计师审计。

5、关于“货币资金疑惑”的说明

公司的资金管理方针是最大限度的降低资金管理风险，最大限度的降低融资成本，最大限度的增加资金收益。

（1）公司2013年半年度报告披露，2013年6月30日公司有货币资金12.45亿元，其中，其他货币资金9.32亿元，主要包括定期存款4.11亿元、保证金5.2亿元。保证金5.2亿元主要是借款、银行承兑及信用证等保证金。定期存款4.11亿元主要是在保证资金流动性的前提下，公司操作了多笔短期保本理财产品（包括油服公司短期理财存款1.5亿，募投项目定期存款1亿；装备公司短期理财资金5000万；香港杰瑞一个月定期存款折合人民币1.11亿），平均存款收益在4.5%左右。由于期限短，所以在未考虑存款期限的情况下，直接通过利息收入除以公司定期存款总额计算，收益率是被稀释的。6月末我公司货币资金扣除保证金后的流动资金为7.25亿元，主要是公司4月初收到的PDVSA合同55%预付款9805.95万美元（折合人民币约6亿元）。

上半年的新增贷款主要是在满足生产经营对美元资金需求的情况下，以“内保外贷”的方式（在国外贷款美元，在国内以人民币做担保的方式），即通过人民币和美元存贷利率倒挂获取套利收益的质押贷款。经测算，上半年公司新增贷款的平均贷款利率为年化2.45%左右，借款保证金的平均存款利率为年化2.85%

左右，存贷收益显而易见。其中，贷款利息较大比例是来自于2012年操作的无法提前还款的信托贷款2.4亿，年化利率5.7%，拉增了上半年的贷款利息。

(2) 关于非公开发行募集资金70,000万元用于补充流动资金的必要性。

公司所从事的油田专用设备和油田工程技术服务业务具有资金密集型的特点：一方面，从前期投入层面来看，公司所生产的产品属大型专用装备，产品售价较高，在未与客户结算货款前，前期生产投入垫付规模较大，而油田工程技术服务前期所需作业车辆及配套设备购置、人员培训以及作业期间的能源消耗等支出规模较大，相应需要预先投入较多的经营资金；另一方面，从业务结算模式层面来看，国内油田专用设备客户一般约定在验收合格后 1-6 个月付款，并保留 5%-10%的合同款作为质保金，待质保期满后（一般为 12 个月）支付，油田工程技术服务客户一般约定在作业完成后进行结算，结算后 6-12 个月付款。整体来看，付款结算周期相对较长。同时，由于国内油田专用设备和油田工程技术服务业务的客户主要是中国三大石油公司的下属企业，其付款审批程序较为严格，实际付款信用期可能更长。受上述两方面因素影响，公司需持有充足的营运资金以满足购置原材料、设备以及作业生产的需要。

同时，公司近年来业务规模的快速扩张也带来了对流动资金需求的增长。最近三年，公司营业收入增长率分别达到38.72%、54.67%和63.28%。营业收入的快速增长直接导致了应收账款、存货等经营性资产的大幅增加，截至2012年12月31日，公司应收账款和存货余额分别为92,497.00万元和94,921.76万元，对流动资金形成较大的占用。虽然应付账款作为一种商业信用，对缓解公司资金周转压力、稳定财务状况发挥了一定的作用，但由于公司经营规模的绝对扩张以及与供应商之间的结算模式，决定了其不能完全抵消应收账款及存货增长对资金占用的影响。因此，公司必须及时补充经营活动所需的流动资金，以满足不断扩张的业务需要。

6、关于“油气资产调查之一：高溢价存风险”的说明

根据2012年5月25日浙江省发改委浙发改外资（2012）528号《关于浙江桐昆控股集团有限公司投资参股加拿大鹿苑能源公司勘探开采石油项目核准的批复》的公开资料显示：1、加拿大鹿苑能源公司（Deer Garden Resources Ltd.）注

册在加拿大阿尔伯塔省卡尔加里市，经加拿大高林律师事务所和毕马威会计事务所的尽职调查，该公司在加拿大拥有16个矿区开采常规油和16个矿区开采油砂的权利，占地面积1200多平方公里，估算石油地质储量50亿桶以上。2、浙江桐昆控股集团有限公司以自有人民币资金购汇出资5658万加元（约折合5700万美元），通过拟在加拿大设立的全资子公司投资参股加拿大鹿苑能源公司。投资参股完成后，浙江桐昆控股集团有限公司将间接持有鹿苑能源公司51%的股权。鹿苑能源公司获得的新增资金用于位于加拿大阿尔伯塔省西北部的Marten油田、Doucette油田和Kaybob油田的石油勘探和开采。根据上述资料测算，加拿大鹿苑能源公司的估值为11094万加元（5658万加元除以51%）

经公司查询，Deer Garden Resources Ltd. 公司网站显示，Deer Garden Resources Ltd. 公司在加拿大阿尔伯塔省北部的潜在地区拥有共计2,000平方公里的石油和天然气的权利。Deer Garden Resources Ltd. 并非为媒体所认为的“几乎不在正常运营状态的公司”。

因此，其1200平方公里的油气权利均价为9.25万加元/每平方公里，而公司以880万加元购买其面积163.84平方公里的油气权利，成交均价为5.37万加元/每平方公里，每平方公里成交价较原9.25万加元低3.88万加元，属于折价购买。

(2) HITIC 公司以市场价购置米湖湾区块，并获得了加拿大能源部门颁发的许可证，高于对方以历史成本计价的资产价值是正常体现，并不存在高溢价购买情况。

7、关于“油气资产调查之二：风险重重 进展不明”的说明

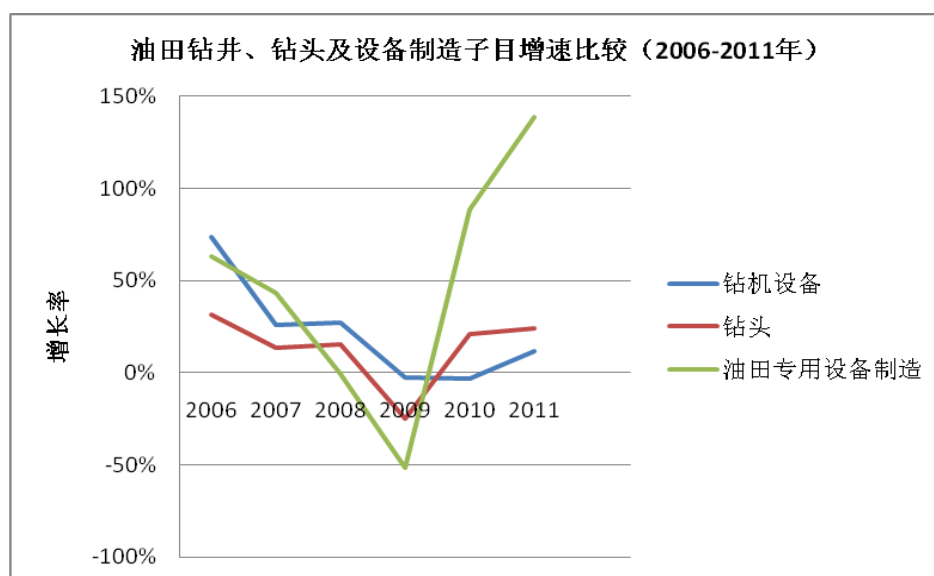
公司2012年年报中披露加拿大项目的进度实际投入金额为1.73亿元，是指公司对加拿大公司的总投入，并不仅体现为油气资产的增加额，部分投入用于公司日常运营，部分还未使用体现为货币资金状态。2013年上半年公司并未对加拿大公司增加投资款。公司加拿大油气区块目前已有探明油田区块，并获取探井的油气收入。

8、关于“库存结构异于同行”的说明

公司以油田专用设备的研发、生产、销售和维修改造与配件销售，以及提供油田工程技术服务和油田工程建设服务为主营业务的高新技术企业。主营产品为

固井系列设备、压裂成套设备等油田完井增产设备。公司通过自己生产制造或通过渠道控制的方式掌控固压设备的核心部件，从而取得高端价值链条。例如全球最大在用4000马力高压柱塞泵、连续油管注入头、防喷器防喷盒。目前公司在增产完井设备制造方面已经位居世界前列。截至2013年6月末，公司有161项专利。

公司主要业务集中在增产完井领域，四川宏华为钻机生产、江钻股份为钻头生产，两家公司属钻井设备领域，三家公司生产完全不同的产品，各自所在领域处于不同的市场需求阶段。



数据来源：Spears公司《全球油田市场报告》

从产业看，得益于非常规油气开发水平钻井、多段压裂技术的运用，公司所生产的增产完井设备是近几年来油气勘探开发增速最快的子目之一，公司产品呈现出供不应求的现象，因此库存结构与四川宏华和江钻股份并不具有可比性。

哈里伯顿为全球性油田综合服务公司，业务涉及物探、钻完井、测录试、油田生产等全产业链，具备综合一体化能力的全球性公司，2012年度收入285亿美元。而公司为专业化的油田服务公司，2012年收入不到4亿美元，业务规模小，业务尚处于一体化发展当中，主要业务收入来自国内，公司的业务状况与全球油服巨头哈里伯顿没有可比较性。

杰瑞股份与哈里伯顿主营业务收入分类对比表 (2012年度)

单位：亿美元

| 杰瑞股份 | | | 哈里伯顿 | | |
|---------------|------|--------|---------|--------|--------|
| 主营业务 | 金 额 | 占 比 | 主营业务 | 金 额 | 占 比 |
| 1、油田专用设备制造 | 2.50 | 64.41% | 1、完井与生产 | 173.80 | 60.98% |
| 2、设备维修改造与配件销售 | 1.02 | 26.38% | 2、钻井与评估 | 111.23 | 39.02% |
| 3、油田工程技术服务 | 0.34 | 8.83% | - | - | - |
| 4、其他收入 | 0.02 | 0.39% | - | - | - |
| 合 计 | 3.88 | 100% | 合 计 | 285.03 | 100% |

数据来源：杰瑞股份及哈里伯顿2012年度报告。

2013年前三个季度，公司预计比上年同期增长80-110%。2013年1月，公司与PDVSA签署了11亿元的大额合同，公司需要在收到第一笔预付款之日（2013年4月3日）起的3-4个月内交付设备。因而公司2013年6月30日形成的在产品存货金额远大于库存商品，不存在少结转成本情况。

三、必要提示

公司提醒投资者注意，公司指定的信息披露媒体为《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网（<http://cninfo.com.cn>），公司公告信息均以上述指定报刊、网站披露信息为准。

公司非常欢迎媒体与公司进行直接沟通，依法监督。对于不良媒体及其有损于公司、公司股东的利益，尤其是流通股股东利益的不实言论，公司将保留通过法律途径维护公司及公司股东权益的一切权利。

特此公告。

烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司董事会

2013年9月13日