

证券代码：002353

证券简称：杰瑞股份

公告编号：2016-030

# 烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司 2015 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

独立董事于建青先生因公参与开庭，以书面方式表决。除于建青董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
于建青	独立董事	因公参与开庭	无，以书面方式表决。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 957,853,992 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.3 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

公司简介

股票简称	杰瑞股份	股票代码	002353
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	程永峰	蒋达光	
办公地址	烟台市莱山区杰瑞路 5 号	烟台市莱山区杰瑞路 5 号	
传真	0535-6723172	0535-6723172	
电话	0535-6723532	0535-6723532	
电子信箱	zqb@jereh.com	zqb@jereh.com	

## 二、报告期主要业务或产品简介

### （一）公司的主营业务情况

公司主要耕耘于油田服务和环保服务行业，具体为油田专用设备制造、油田工程技术服务、油气工程建设、环保技术服

务业务。公司的产品和服务主要应用于石油及天然气的勘探与开发，属于石油天然气设备制造及服务行业范畴，俗称为油田服务。因此，石油天然气行业的景气度直接影响到公司所在行业的状况。报告期，全球经济增长放缓，石油天然气的价格持续走低，国际原油期货价格在60美元下方仍持续下跌，最低跌破2008年金融危机时的低点，创12年来新低。全球油公司勘探开发投资一再缩减，油田服务和设备市场一片凋零。

面对油价的持续冰点，我们直面油气行业严冬的洗礼，主动选择了自我批判、变革创新。我们变革了企业文化、变革了战略规划、变革了组织架构、变革了全球营销体系。我们大力招揽高端人才，积极储备技术，夯实了二次创业和创新发展的基础。

## （二）所处行业的基本情况

报告期，国际原油期货价格的持续下跌，WTI原油期货价格最低跌至26美元附近，全球油气公司业绩不断恶化，持续削减资本性开支，部分油气公司陷入财务困境甚至破产。本行业的上游企业的严重不景气直接影响到油服行业的状况，国际油服巨头斯伦贝谢、哈里伯顿、国民油井（NOV）利润严重下滑乃至大幅亏损，油服行业滑入严重的寒冬期。

长期看，油气需求仍将持续增长，因为随着世界经济的发展，全球收入和人口的增长，需要更多的能源来驱动更高水平的活动。根据BP《能源展望2035》，2014年至2035年期间，全球对能源的需求预计将增加34%。随着总需求的增长，能源结构也将发生显著变化。世界开始向低碳过渡，天然气将成为增长最快的化石燃料，石油将稳步增长。就我国来看，受经济结构变化，环境和气候政策的推动，我国能源结构将会发生显著变化，天然气的使用预计将快速增长，我国天然气的黄金期将到来。

## （三）公司的行业地位

公司是全球最大的增产完井设备提供商，是一家综合性油田服务提供商。公司生产的增产完井设备畅销全球油气生产国家和地区；公司是国内油田工程技术服务的新锐企业。

## 三、主要会计数据和财务指标

### 1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入	2,826,572,017.20	4,460,602,103.85	-36.63%	3,700,232,671.50
归属于上市公司股东的净利润	144,774,755.42	1,200,252,280.07	-87.94%	985,191,332.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	115,672,777.50	1,174,372,849.56	-90.15%	955,578,285.86
经营活动产生的现金流量净额	68,967,597.63	457,802,590.87	-84.94%	509,701,686.99
基本每股收益（元/股）	0.15	1.26	-88.10%	1.10
稀释每股收益（元/股）	0.15	1.26	-88.10%	1.10
加权平均净资产收益率	1.85%	16.70%	-14.85%	27.58%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
资产总额	10,392,856,346.64	11,181,818,901.96	-7.06%	6,890,921,179.04
归属于上市公司股东的净资产	7,792,966,939.20	7,888,140,419.55	-1.21%	3,999,857,959.77

## 2、分季度主要会计数据

单位：人民币万元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	55,774.3	66,824.9	67,880.51	92,177.49
归属于上市公司股东的净利润	5,587.11	4,536.85	2,344.52	2,009.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,768.85	4,216.89	2,562.2	19.34
经营活动产生的现金流量净额	-18,718.42	25,876.75	-20,293.08	20,031.51

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

## 四、股本及股东情况

### 1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

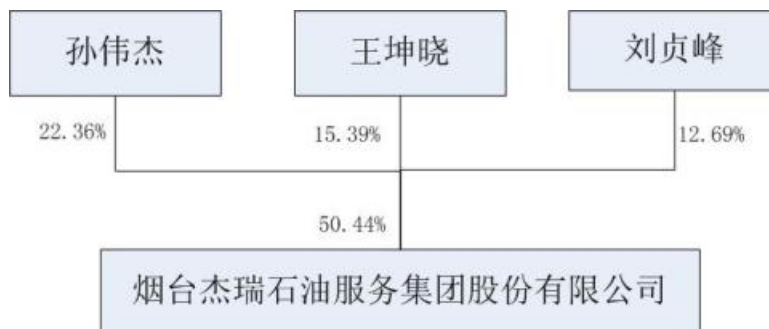
报告期末普通股股东总数	97,312	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	86,962	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
孙伟杰	境内自然人	22.36%	214,202,121	166,447,182			
王坤晓	境内自然人	15.39%	147,444,819	114,549,019			
刘贞峰	境内自然人	12.69%	121,507,340	0	质押	10,000,000	
烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司—第一期员工持股计划	其他	1.89%	18,064,435	0			
刘东	境内自然人	0.94%	9,013,800	6,760,350			
吴秀武	境内自然人	0.86%	8,230,000	0			
徐健民	境内自然人	0.65%	6,192,900	0			
中国银行股份有限公司—华安新丝路主题股票型证券投资基金	其他	0.34%	3,300,000	0			
徐丽君	境内自然人	0.32%	3,061,530	0			
王继丽	境内自然人	0.27%	2,599,456	2,193,792			
上述股东关联关系或一致行动的说明	(1) 为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。(2) 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。(3) 除上述情形外,公司未知其他股东是否存在关联关系或一致行动关系。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	报告期末,公司前10名无限售流通股股东中股东徐健民通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户参与融资融券业务而持有公司股份6,192,900股。除股东徐健民外,在公司获悉的股东名册中,公司未发现其他前10名普通股股东参与融资融券情况的记录。						

## 2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## 3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 五、管理层讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

#### 一、概述

2015年是杰瑞加速变革的一年。在完成企业核心价值观变革的基础上，我们加速了公司内部变革的步伐。我们变革了人才选拔机制，引进了具有丰富经验、国际视野的专业人才；同时强化了内部人才培养和选拔，形成了可持续发展的人才团队。我们变革了国际销售体系，快速充实了国际营销人才队伍，制定了销售人员荣耻观，培育机动灵活、富有进取精神的销售文化，国际化进程进一步加快。我们变革了公司平台型的组织结构，成立了具有完整体系、责权对等、授权充分的六大产业集群。我们变革了绩效考核和薪酬体系，实施了“奋斗者”系列长期激励和项目激励体系变革。我们变革了公司的战略管理体系，公司整体上更加注重战略规划和战略执行。

虽然2015年公司经营业绩大幅下滑，但我们仍然赢得了利润，仍然有充裕的现金、良好的财务状况。我们在行业周期中不断历练，越来越成熟起来。我们感恩油气行业的低谷，行业严冬促使我们不断去思考、不断去探索。我们坚信油气行业长期仍旧是人类能源的重要组成部分，特别是快速增长的天然气。原油低价的最坏时刻已经过去，长期看原油价格复苏将是顺势所趋。

2015年公司主要的经营模式未发生变化，境外资产占比较低。2015年全年公司累计获取订单33.47亿元，年末存量订单24.47亿元（订单数额不含税）。

#### 二、主营业务分析

##### 1、概述

报告期，国际油价持续下跌创12年来新低，国内外主要油公司继续降低上游勘探开发投资，国内油田设备、服务和工程市场全年疲软。行业低谷的所有影响都在表现，收入下降，毛利率下降，费用率提高，净利润下降更快。2015年全年，公司营业收入28.27亿元，同比下降36.63%；归属于母公司所有者的净利润1.45亿元，同比下滑87.94%。

经过2014年、2015年两年的行业调整，原油低价的最坏时刻已经过去，2016年将是充满希望的一年。

##### 2、收入与成本

### （1）主营业务收入构成

报告期，钻完井设备及油田工程设备制造、油田工程技术服务产品线收入下滑较大；设备维修改造与配件销售的收入逆势增长15.63%，主要因公司拓展新市场、新产品，销售规模增大；油气田工程建设服务业务为新布局业务，本报告期为公司贡献收入较少。

报告期，国外业务收入下滑55.50%，占比下降12.42%，主要是2014年度委内瑞拉PDVSA订单交付导致的脉冲因素2015年回落所致。公司将加速国际化，深耕国际市场，国外业务收入占比有望提升。

### （2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况

报告期，国内外油公司降低资本性支出，油服市场萎缩，设备、服务等业务板块需求减少，行业内各公司均经受着行业冬天的煎熬，公司各产品线、国内外市场均受到恶劣行业环境的影响，收入规模下降，毛利率下降。

### （3）营业成本构成

报告期，受行业形势影响，公司收入降低，产品成本降低。

## 3、费用

报告期内，公司销售费用占营业收入比例基本不变，金额增长9.19%，主要是公司增加国际营销投入所致；管理费用无重大变化；财务费用增长161.44%，主要是公司再融资资金利息收入下降和公司借款增加所致。

## 4、现金流

报告期，公司经营活动现金流量净额为6,896.76万元，低于本年度实现的净利润，主要是销售规模缩减导致销售商品及提供劳务收到的现金减少等综合影响所致；投资活动现金流量净额为-49,654.52万元，增长66.93%，主要系公司投资理财产品及收益的收支净额减少，以及公司购建长期资产的支出减少所致；筹资活动现金流量净额为-19,218.78万元，主要系公司2014年进行了再融资募集资金，2015年无新增募集资金所致。

## 三、资产及负债状况分析

报告期，由于行业形势严峻，公司收入规模下滑较多，资产部分处于不扩张阶段，结构和总量变化都不大。

## 四、公司未来发展的展望

### （一）行业竞争格局和发展趋势

2015年，中国经济增速继续放缓，全球其他新兴经济体遭遇重创，全球经济形势总体低迷，不同区域国家经济发展显著失衡。美元进入加息通道，美元指数高位整理，大宗商品价格跌势凌厉，原油价格创12年来新低。俄罗斯、委内瑞拉等产油国金融动荡，货币大幅贬值。全球油公司都缩减了2015年度的上游资本性开支，油田服务行业景气度骤降，行业发展遭遇冰点。与此同时，光伏、风电等新能源发展迅猛，电动汽车快速发展，低碳经济被广泛接受，给行业发展带来了挑战；减少排放，减少雾霾，改善我国能源结构，给天然气发展提供了长期的黄金机遇。2016年将是充满期待的一年，油价复苏之路可期待，行业的并购整合预期会比较活跃。

### 1、油田专用设备产业

国内市场，中国石油石化产业利润整体大幅下滑，中石油、中石化等国内石油公司一再缩减投资，市场需求极度萎缩；与此同时，石油公司采取内部保护政策，国内市场面临着前所未有的困难。尽管如此，我们的整机国内市场占有率没有下降，继续保持了较高的市场占有率。设备维修改造与配件销售业务在2015年油田专用设备市场、煤矿市场、有色金属市场形势整体低迷，客户采购需求大幅度降低的情况下，我们通过深耕细作、拓展新市场、新产品，配件销售额再创新高，实现逆势

增长。

中长期看，最近两年国内油气投资缩减将影响未来 5 年后的产能缺失，我国油气自给率将进一步下降，油气安全形势加剧。国内油气产能的增长越来越依靠增加产量、非常规油气和海洋油气的开发，未来油气产能缺失将很难满足国内的油气需求，这将成为未来几年油气勘探开发投资快速增长的动力。我们需要养精蓄锐，细耕老客户市场，深耕存量设备市场；开拓新市场，创新营销模式；加大新产品推广、销售力度；拓展水下设备（含地面设备）、井下工具等产品，继续扩大市场份额，保持市场占有率的增长；继续做大天然气压缩机、石油天然气工程模块、气处理模块、天然气液化工厂业务产品线。

国际市场虽然总体萎缩，但油气产量并没有减少，公司海外重点市场表现较好，如中东市场。随着公司全球销售体系的完善，海外营销人才的丰富，客户关系管理的顺畅，“铁三角”销售团队的发力及后方支持的前方化，以及我们不断拓展海外市场的区域广度，增加产品的丰度和“Jereh G0”互联网营销手段的上线，我们的市场占有率将会进一步提升。

## 2、油田工程技术服务及环保产业

行业寒冬致使油田工程技术服务产业面临从未有过的挑战，市场萎缩，竞争加剧。公司通过不断变革组织架构，创新一体化作业工艺等技术，聚焦压裂、连续油管、完井等竞争优势服务品类，突破页岩气服务市场，国际市场取得重要进展，为油田工程技术服务较快发展奠定了坚实的基础，未来增长可期。

环保产业是我们一直看好并始终发展的业务。2015 年我们分立出独立的杰瑞环保科技有限公司。在环保业务独立运营的基础上，我们不断延伸产品线，不断提升环保技术，获取环保资质和业务区域。未来，我们将继续保持在油泥处理、土壤修复、危险废弃物处理、岩屑回注、压裂返排液水处理等环保产业的领先优势，继续做大做强环保产业。

## 3、油气工程总包产业

油气工程建设 EPC 总包产业正在中国兴起，充分把握国际产业链向国内转移的机会和“一带一路”的市场机会，利用公司已建立全球性销售网络、现有品牌、实力和文化的的影响力，强化油气行业的工程建设服务能力，迅速发展 EPC 总承包的核心管理团队，发展油气常规工程和 GTL（天然气制油）市场，逐步拓展上下游领域，发展成为中国民营油气工程总承包的领先者！

### （二）公司发展战略

报告期，国际原油期货价格继续大幅下跌，行业景气度跌入冰点，市场需求显著下滑，公司多个涉及油气相关产业链的产品、服务遭遇重创。尽管如此，长期看，石油是不可再生能源，油气消费总量将不断增长，油气行业周期性特点表现明显。同时，油气资产的国家战略属性，国内油气市场非市场化格局，产业链的市场开发程度不高，走出去国际化战略成为必然的选择。面对行业形势，我们主动选择了变革。报告期，公司业务由油田专用设备制造、油田工程技术服务、油气工程建设进化为石油装备制造集团、工业服务集团、能源服务集团、环保服务集团、天然气集团、油气工程集团六大产业集团，进一步理顺产品线；健全全球营销体系，深耕细作；积极引进具有国际视野、专业能力强的管理人才，精细化管理，提升管理效益；制订发展规划，更加注重战略规划和战略执行。

#### 1、继续保持增产完井设备领先地位

公司将聚焦科技，持续创新，提升现有产品的技术水平；延展制造链条，丰富产品线；加强同客户的交流，围绕客户需求，研发中国没有能力研制的新产品，加强智能化研发，形成智能控制优势，打造油气智能装备制造领军企业，保持领先地位。

#### 2、依托原有优势，做大做强配件贸易业务

配件业务既是公司立家的业务也是报告期给公司带来利润点的板块。公司以油气装备、矿山机械等使用方为目标市场，

加大自产配件、代理品牌的覆盖面，快速完成配件销售业务全球化布局；把握风电等能源装备配件销售趋势，全力进入配件销售新领域，做大做强工业服务集团，成为公司利润的重要来源。

### 3、突出技术优势，提升油气田工程技术服务盈利能力

公司将继续以轻资产发展思路，聚焦专有技术，突出核心技术优势，实施差异化竞争模式。充分发挥自身优势，加强与国际、国内公司合作，建立伙伴关系，拓展国际市场，进入非三桶油新兴市场。在保证低风险的前提下，适时投资低成本油田；通过集中人才、资金和管理资源，紧盯订单落地，在战略区域做大做强，快速提升盈利能力。将能源服务集团打造成技术优势突出的国内油服新锐，成为公司的支柱业务之一。

### 4、聚焦核心技术，快速发展油田环保产业

公司将聚焦油坑污泥、危险废弃物处理、土壤修复环保技术，以产业发展和资本运作相结合的手段，快速发展环保产业，提升盈利能力，打造国内领先的油田环保企业，成为公司最有增长潜力的业务。

### 5、把握天然气中长期机会，继续做大天然气设备和液化工厂总包业务

公司将继续发挥天然气压缩机制造、气处理模块、天然气液化工厂总包的国内领先优势，充分把握天然气黄金发展期，继续做大国内天然气设备市场；充分利用“一带一路”能源合作战略机遇，不断拓展国际市场，快速提升盈利能力，成为公司的支柱业务之一。

### 6、顺势而为，快速发展 EPC 工程总包业务。

公司将顺应 EPC 工程总包向中国转移的大趋势，充分利用“一带一路”能源合作机会，充分利用天然气的长期发展机会，力争将杰瑞石油天然气工程总包业务发展成为中国具有技术优势和品牌优势的工程公司。

### 7、加速国际化进程，提升国际市场份额

公司将继续扩大杰瑞在国际油气领域的品牌影响力，与国际油公司、国家石油、国际工程公司结为合作伙伴关系，跟随中国油公司走出去服务，依靠国家间和公司的融资能力，促进与国内国际油服公司开展资本和产业合作，集国际化营销人才、海外资金和管理资源，突破重要海外市场，实现油田装备、工程技术服务、油田工程总包等国际业务的大幅提升。

公司将继续发力“互联网+”理念和“O2O”商业模式，提升“Jereh GO”平台营销能力，向全球更深更广的客户推广，实现“标准化产品询盘的一站式采购、成套解决方案技术支持、定制产品快速交付及非常规产品全球代理采购”四位一体的总体解决方案，给予全球油气装备客户更好地消费体验，提升国际市场占有率。

### 8、运用资本手段，加速完成产业链布局

公司以快速完成油服产业链布局为导向，利用上市公司、产业投资基金等资本平台，以拥有国际油服先进装备制造、工程作业服务技术、工程总包技术、环保产业先进技术和资质的企业为资本运作对象，加速推进技术领先，推动产业链的持续延伸。

## （三）2016年公司经营计划

二次创业开局之年，为实现经营计划和战略目标的阶段性达成，公司将重点采取如下措施：

### 1、以盈利为中心，全面提升盈利能力

盈利是企业生存发展的核心。公司所有的产品线、管理、绩效必须围绕着盈利这个中心，必须放弃不以盈利为核心的铺摊子、产业链延伸、资产配置和投资。公司将避免以规模为中心发展产业，避免盲目扩张。2016 年我们将继续以轻资产、技术型的经营理念，各产线、各服务线紧紧围绕盈利，精简非核心业务，聚焦竞争优势业务，全面提升公司盈利能力。

**2、深化全球化战略，提升市场份额。**

2016 年，我们将围绕已经完成的多个海外子公司布局的基础上，加大团队作战，实施销售前后方一体化的项目制营销体系，提升品牌度，精细化客户需求，深耕细作，扩大市场份额。

**3、更加重视资本运营**

资本市场是创造神奇的地方，没有哪家世界 500 强企业是远离资本市场、脱离资本运营而发展起来的。杰瑞的发展必须内涵发展和外延扩张相互补充。我们亟需更加重视资本运营方式，来增强核心业务竞争力，快速提升现有技术实力，实现外延扩张，以达到我们的战略目标。

**(四) 资金需求及使用计划**

公司定向增发募集资金主要投向了油田专用设备制造、油田工程技术服务、油气工程建设三个产业，主要投资方向是新建产品线、合资合作、整合公司的产业链。受行业不景气影响，投资进度放缓。

公司目前资本可以满足公司已知的资本性支出，如重大的收购兼并、合资合作、进入新兴产业等。

**2、报告期内主营业务是否存在重大变化**

是  否

**3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况**

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
钻完井设备及油气田工程设备制造	1,428,541,316.35	592,396,873.60	41.47%	-55.63%	-64.64%	-10.57%
设备维修改造与配件销售	810,763,722.09	254,357,802.38	31.37%	15.63%	2.09%	-4.16%
油田工程技术服务	372,177,582.04	-34,911,967.84	-9.38%	-21.97%	-146.93%	-24.98%

**4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征**

是  否

**5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明**

适用  不适用

报告期，国际油价持续下跌创12年来新低，国内外主要油公司继续降低上游勘探开发投资，国内油田设备、服务和工程市场全年疲软。行业低谷的所有影响都在表现，收入下降，毛利率下降，费用率提高，净利润下降更快。2015年全年，公司营业收入28.27亿元，同比下降36.63%，归属于母公司所有者的净利润1.45亿元，同比下滑87.94%。

**6、面临暂停上市和终止上市情况**

适用  不适用



## 六、涉及财务报告的相关事项

### 1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### 2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### 3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

本期纳入合并财务报表范围的一级子公司较上期相比，增加1户，减少1户，其中：本年分立设立子公司杰瑞环保科技有限公司；因股权转让减少了上海浩铂海洋工程有限公司。

2015年9月6日，公司第三届董事会第十九次会议审议通过《关于设立杰瑞环保科技有限公司的议案》，同意公司通过分拆全资子公司杰瑞能源服务有限公司现有环保业务的资产和人员，以派生分立的形式设立杰瑞环保科技有限公司。杰瑞环保科技有限公司成为公司的一级子公司，公司持有其100%的股权，纳入合并报表范围内。

考虑到油气行业形势严峻，公司海工业务短期内难以给公司带来业绩贡献，为降低公司运营成本，2015年11月16日，公司将持有的上海浩铂海洋工程有限公司（简称“上海浩铂”）51%股权转让给上海凤洋海洋工程有限公司，转让价格为981.84万元人民币。交易完成后，公司不再持有上海浩铂的股权，上海浩铂不再纳入合并报表范围。

### 4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用  不适用

### 5、对 2016 年 1-3 月经营业绩的预计

适用  不适用

董事长：孙伟杰

烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司

2016年4月7日