证券代码:300164　　证券简称:通源石油　　公告编号:2011-012

西安通源石油科技股份有限公司

2010 年度报告摘要

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于证监会指定网站和公司网站。为全面了解本公司生产经营状况和财务成果及公司的未来发展规划,投资者应到指定网站仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经信永中和会计师事务所有限责任公司审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人张国校、主管会计工作负责人车万辉及会计机构负责人(会计主管人员)刘建玲声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	通源石油
股票代码	300164
上市交易所	深圳证券交易所
注册地址	西安市高新区科技二路70号软件园唐乐园D301室
注册地址的邮政编码	710075
办公地址	西安市高新区科技二路70号软件园唐乐园D301室
办公地址的邮政编码	710075
公司国际互联网网址	www.tongoiltools.com
电子信箱	investor@tongoiltools.com

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张志坚	
联系地址	西安市高新区科技二路70号软件园唐乐园D301室	
电话	029-87607465	
传真	029-87607465	
电子信箱	investor@tongoiltools.com	

§ 3 会计数据和业务数据摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2010年	2009年	本年比上年增减(%)	2008年
营业总收入(元)	301,555,704.46	265,090,237.85	13.76%	208,909,182.12
利润总额(元)	71,838,068.97	57,807,338.46	24.27%	43,043,570.78
归属于上市公司股东的净利润(元)	61,300,939.79	48,914,223.74	25.32%	36,535,170.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	56,941,665.78	46,430,681.47	22.64%	34,716,208.77
经营活动产生的现金流量净额(元)	13,801,689.91	12,233,119.11	12.82%	29,091,362.43
	2010年末	2009年末	本年末比上年末增减(%)	2008年末
总资产(元)	514,572,384.83	370,216,838.89	38.99%	220,561,306.01
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	296,596,973.13	242,421,033.34	22.35%	118,506,809.60
股本(股)	49,000,000.00	49,000,000.00	0.00%	40,000,000.00

3.2 主要财务指标

	2010年	2009年	本年比上年增减(%)	2008年
基本每股收益(元/股)	1.25	1.16	7.76%	0.91
稀释每股收益(元/股)	1.25	1.16	7.76%	0.91
用最新股本计算的每股收益(元/股)	0.93	-	-	-
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	1.16	1.10	5.45%	0.87
加权平均净资产收益率(%)	20.67%	30.53%	-9.86%	35.39%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	19.20%	28.98%	-9.78%	33.63%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.28	0.25	12.00%	0.73
	2010年末	2009年末	本年末比上年末增减(%)	2008年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	6.05	4.95	22.22%	2.96

非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	金额	附注(如适用)
非流动资产处置损益	7,812.65	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	4,844,200.00	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	276,545.01	
所得税影响额	-769,283.65	
合计	4,359,274.01	-

采用公允价值计量的项目

□ 适用 √ 不适用

§ 4 董事会报告

4.1 对经营情况及未来发展情况讨论与分析

一、报告期内公司经营情况的回顾

油价高位运行,全球经济的复苏,中国石油需求刚性增长,高强度的油田开发力度为油田服务领域企业创造了较好的行业发展前景,油田开发对新技术要求日益迫切。公司抓住油田开发的新特点,结合公司经营特点,坚持以复合射孔技术为主的增产技术服务为核心,以完井服务和油田综合治理服务为补充,推动形成综合性的油田服务公司。在增产服务方面,公司推进技术和业务升级并举,加大复合射孔升级技术和特殊井射孔技术市场应用,提高产品毛利率;射孔和爆燃压裂技术服务模式建立,都大大提高了公司业务综合毛利率;钻井业务的开展取得实际业绩;油田综合治理技术中压裂示踪、套管防腐、井场泥浆固化项目取得小批量应用成果;海外服务布局初步完成,哈萨克斯坦射孔服务和印尼射孔、测井和修井服务都在年内完成进入的各种程序。

2010年度,公司实现营业收入30,155.57万元,同比增长13.76%;营业利润6,670.95万元,同比增长21.54%;净利润6,130.09万元,同比增长25.32%。公司《招股说明书》对2010年度业绩进行了预测,预测2010年实现营业收入29,424.77万元,实现净利润6,093.02万元,公司较好的实现了业绩预测,并有一定的增幅。报告期内,公司营业收入、营业利润和净利润均保持了较快的增长趋势。

2010年公司抓住机遇,积极推进上市筹备工作。2010年12月20日,中国证券监督管理委员会"证监许可【2010】1872号"文核准,公司首次公开发行人民币普通股(A股)1,700万股。2011年1月13日,公司股票在深圳证券交易所创业板上市交易。成功上市和募集资金的到位进一步提升了公司的品牌知名度和影响力,给公司发展带来了强劲的资金支持和发展后劲。

二、对公司未来发展的展望

(一)公司所处行业的发展情况

1、石油供需矛盾突出

随着全球经济的发展,对石油天然气资源的需求高涨,供需矛盾日益凸显。04年至09年全球原油产量增速为2.3%,原油消费增速为6.78%,4.48%的差值始终无法得到弥补。供需矛盾将在今后相当长的时期内伴随着全球经济的发展持续存在。

中国作为全球经济发展最快的发展中国家,石油的供需矛盾更为突出。随着经济发展,截止目前,全球人均年石油消费为587公斤,美国人均年石油消费为2910公斤,中国的人均年石油消费为283公斤,所以中国的合理人均年石油消费将会有一个巨大的增长空间。中国原油对外依存度2000年为24.8%,2010年为54%,进口原油总量已经超过目有70%。预计2020年中国原油对外依存度将达到70%。

石油输出国组织(OPEC)发布最新石油市场报告,调高了2011年世界石油需求的增长预期。

报告提出:2011年世界石油日需量将提高139万桶至8794万桶,涨幅1.61%。报告认为,目前高企的油价并非完全由日本和中东近期事件造成,相反代表了风险溢价的大幅提高,反映市场对今后石油短缺的担忧。

2、新技术将成为提高石油产能的主要推动力

随着全球油气产量和消费量的快速提升,大量低成本的易开采油气资源占全部油气资源的比例已经很小。从资源开发现状看,全球已开采石油占探明资源量的25%,天然气采出占探明资源量的15%。这说明石油天然气的勘探开发资源潜力巨大。目前,除中东地区以外,全球探明可采储量中难动用油藏已经超过60%。中国可采储量中难动用油藏已经超过76.5%。全球进入难动用油藏开发阶段,因此,全球油田开发依托增产技术的要求日益迫切。

沙特阿拉伯石油部长欧罗密先生提到:全球石油并不会被用光,整个供应链的产能受限才是造成目前全球石油供应紧张的真正原因。

国际能源机构首席经济学家法提赫.比罗尔先生讲到:廉价石油时代已经结束,石油生产的投资不足再加上比预期更快的经济恢复有可能再次推高油价。油价高企将会成为今后经济发展的常态。

随着世界经济的不断发展,全球石油需求量不断增加,对石油勘探开发提出了"多采油、快采油"的要求,提高油气采收率是石油勘探开发领域的首要目标。

(二)公司所处行业市场情况及竞争状态

1、市场化程度和竞争格局

国内油气增产服务行业的市场化程度和竞争格局与石油开发领域所独具的专业性以及国内石油体制的改革密切相关,随着国内石油体制改革的不断深入,市场化程度逐渐提高,在新技术应用的推动下,形成了产业链各环节相互依存、共同提高的格局。

(1)市场化程度

在石油体制改革逐步深入的同时,油田对新技术的迫切需求,推动了市场化程度的进一步提高。油田客户基于提高油气产量和利润水平的考虑,都逐步开放市场,面向全社会招标,选择行业中技术先进、增产效果明显的优势企业进行合作。在射孔作业服务方面,油田客户对复合射孔新技术高度认可,都采取了积极的引进和合作的态势,复合射孔技术对传统射孔技术的替代程度不断提高。油田对新技术的市场开放为以本公司为代表的民营新技术推广企业的快速发展提供了重大发展机遇。

(2)竞争格局

作为石油勘探开发的关键环节,射孔质量决定一口油气井的产能。与传统制造业领域以产品为核心的模式不同,油田客户关注的重点是射孔技术解决方案的优劣,射孔技术解决方案供应商需承担射孔器集成的责任。

国内复合射孔技术企业的集中度很高,本公司是国内复合射孔技术产品和服务市场的领导者,在国内同类射孔技术领域中,本公司复合射孔技术应用量占到很大的比例。

2、公司的竞争地位

(1)复合射孔业务的市场地位

经过十多年来坚持不懈地技术推广,本公司复合射孔业务的市场占有率也在逐年稳步提高,目前,本公司在国内复合射孔器供应市场的占有率排名第一。

随着本公司复合射孔技术成熟度、品牌知名度和市场拓展力度的不断提升,本公司射孔业务以其解决油田产能瓶颈的关键环节而倍受欢迎,市场占有率也会在可预期的未来保持稳定上升势头。

(2)爆燃压裂业务的市场地位

爆燃压裂技术是本公司近几年针对油田老井增产而自主研发的一项新兴的增产措施技术。由于本公司研发的爆燃压裂技术进入油田的时间较短,目前市场还没有形成竞争。将来有可能形成竞争的企业为目前其他应用复合射孔技术的企业,目前为止,这些企业还没有推出相应的产品进入市场,短期内在爆燃压裂技术方面不会对本公司构成竞争。从长期看,随着本公司爆燃压裂技术持续研发和应用规模扩大,虽然会有竞争者进入,但较难对公司在爆燃压裂的市场主导地位产生影响。

(三)公司未来发展的机遇、挑战

1、公司未来发展的机遇

(1)《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》(以下简称"《十二五规划》")是未来5年我国经济社会发展的宏伟蓝图,《十二五规划》明确提出"加大石油、天然气资源勘探开发力度,稳定国内石油产量,促进天然气产量快速增长,推进煤层气、页岩气等非常规油气资源开发利用。"公司专注于油气田增产业务,与我国国民经济的发展规划紧密相连。《十二五规划》为公司提供了历史性发展机遇。

(2)在我国,为弥补油气产能的不足,我国三大石油集团的开发投资逐年增加。同时,随着在石油体制改革的逐步深入及油田稳产、增产需求的日益强烈,油田对新技术的需求迫切,油服行业的市场化程度进一步提高。本公司的复合射孔技术和爆燃压裂技术均是提高原油采收率的关键技术,作为国内复合射孔技术和爆燃压裂技术的倡导者和行业领先者,一直坚持不懈地推动油田新兴增产技术的研发和推广,油田投入的加大及对新技术的市场开放为以本公司为代表的民营新技术推广企业的快速发展提供了重大发展机遇。

(3)全球老油田每年以9%的速度下降,中国老油田产能也存在着快速递减的趋势,每年新建产能主要弥补了老油田的产能递减,中国石油启动了"油田二次开发"战略,力争在老油田挖潜累计要增加9.1亿吨的产量,相当于现有全国产量的4倍以上,为公司的复合射孔和爆燃压裂技术的推广应用提供了良好的机遇。

(4)中国为了摆脱石油能源的瓶颈,按照国家的能源战略,中石油、中石化、中海油三大石油公司加大了对海外油田的投资,加快了海外的战略布局。中国走出去的海外石油能源战略已经初见成效,海外的油田开发面临着巨大的发展机遇。公司从08年确定了国际化的战略目标,并且分别在哈萨克斯坦、印尼、苏丹等国家进行了进行了战略布局,建立了人才、资质、市场等平台,预计2011年产品及服务将会逐渐给公司带来良好的回报。

(5)2010年,全球经济呈现复苏局面,全球油气勘探开发投资有所增加,据巴克莱资本分析报告,2010年全球石油勘探和生产支出达4390亿美元,同比增11%。上游投资的增加带动了整个油田服务行业的回升,2011年全球石油勘探和生产支出将会继续保持高比例的投入。对于已经开始走向油田服务转型和海外的本公司而言,前期在哈萨克斯坦、印尼等国家油田进行复合射孔技术的推广应用,效果显著,公司也将进一步拓展复合射孔技术优势,扩大海外市场应用规模。

(6)公司在2011年的成功上市,一方面促使公司的综合竞争力快速提升,另一方面也为公司的后续发展搭建了融资平台,为公司的快速发展提供的强力保障。

2、公司面临的挑战

(1)管理水平制约

在本公司未来发展规划和目标的实施过程中,随着公司资产和人员规模的快速增长、国内外市场的迅速扩大以及技术水平的不断升级,公司在财务管理、人员管理、营销管理和技术管理等方面的管理水平将面临很大挑战和压力。

(2)人才制约

为实现公司服务转型和海外发展规划和目标,本公司需要大量引进包括油田技术服务、技术研发、对外贸易、财务经营管理等各方面的高端人才。由于未来一段时间,本公司发展速度较快,人才的培养和引进的力度始终跟不上企业快速发展的需要,今后可能会成为制约企业快速发展的因素之一。

(3)海外市场运营经验制约

作为一家立足于国内油田市场领域的企业,在加大境外经营力度的过程中,需要面对不同的国家政治、法律、人文、市场体制的环境,这些对公司来说都是崭新的课题,对公司海外市场运营提出了较大的挑战。

(四)整体发展规划及目标

本公司的总体发展战略是立足于油田勘探开发领域,以发展复合射孔为主的增产技术服务为核心、以完井作业服务和油田综合治理为补充,持续技术创新、突出技术竞争优势;加大开发国内外市场力度,促进各项业务市场导入;持续推进公司技术服务能力建设,打造国际化的综合型油田服务公司;借助公司上市带来的综合实力的加强,围绕提升本公司复合射孔的产业化水平,推动爆燃压裂技术的产业化发展,提升公司整体研发实力,加强公司营销管理能力和水平。

(五)具体发展计划

1、深入推进增产技术服务业务,奠定公司核心业务增长基础

公司继续拓展复合射孔技术和爆燃压裂技术服务市场,持续扩大销售网络和覆盖面,全面提升复合射孔技术优势,推进高市场需求大的复合射孔升级技术、特殊井(包括水平井、小井眼、超深井等)射孔技术、定方位射孔技术、全通径射孔技术等新技术新产品的应用,提升应用效果,提高技术和产品的盈利能力。同时,加大射孔和爆燃压裂技术服务市场的开发,稳步提升增产技术服务业绩;

发挥公司研发优势,持续创新,建立新技术市场不断接替和升级的机制。公司将积极推进研发中心研发能力建设,进一步增强复合射孔和爆燃压裂增产技术深度研发能力。同时,公司围绕国内外油田具体地质和工程特征,深度研发针对性的射孔技术和爆燃压裂技术,提高新技术有效性的市场覆盖。公司将推动特殊井射孔技术如水平井射孔、超深井射孔、小井眼射孔,以及定方位射孔工艺、全通径射孔工艺和防砂射孔等新技术不断升级,形成研发一代,试验一代,应用一代的研发机制。

2、推进以完井和油田综合治理技术为补充业务的发展,加快培育新业务增长能力

针对油田进入精细化开发阶段对测井技术的新要求,通过开发、引进、消化、吸收特殊的测井技术和仪器装备,打造具有特色技术的测井服务能力;通过对装备、工艺和队伍的建设,打造钻修井的管理和成本优势,培育和扩大钻修井的服务能力;通过对国内开放型油田完井服务的进入,快速推进钻完井业绩提高,并按照国际化标准,不断培育完井服务能力,实现钻完井服务全面的国际市场进入。

针对油田中后期综合治理阶段,在国内外通过合作引进,消化吸收等途径,继续扩大综合治理技术服务项目,在已形成了压裂示踪、套管井防腐检测和井场泥浆固化等综合治理特色技术应用基础上,快速推进堵水、调剖和酸化压裂等新型综合治理技术的市场导入,同时,持续围绕油田综合治理需求推出新型服务技术。打造综合治理技术服务的市场竞争优势。

3、加大开拓国际市场步伐。

在境外市场开发方面,继续坚持跟随"中国海外战略",在中国石油三大集团和中国国内其他公司在海外的油田区块市场,充分发挥国内合作的基础,建立海外市场"根据地"。同时,坚持自主开发的途径,提高公司海外市场独立开发能力,并在巩固、拓展印尼、哈萨克斯坦等现有境外油田市场基础上,拓展美国、加拿大等北美国家和非洲等国家的油田市场。

在业务市场导入方面,以公司核心的增产技术为国际市场切入点,树立公司品牌,为钻完井国际服务和油田综合治理技术服务打下坚实的市场基础。

4、全面打造公司战略合作管理能力,快速推进综合服务能力建设,提升业绩

针对公司核心的复合射孔增产服务以及完井作业服务和油田综合治理技术服务等的补充业务,分别围绕其上下游,通过技术合作、市场合作等,全面探索业务快速拓展实现方式。争取在合作中寻找共识,在合作中实现双赢。

5、加强管理和团队建设

(1)加强企业文化建设,培养事业型团队。通过公司战略目标规划及职业生涯发展规划的结合,形成目标一致、价值观一致的事业型团队。

(2)建立学习型组织。针对公司战略目标,确立以提高业务水平和管理水平为核心的学习目标。通过公司内部学习、学位进修和业务培训等多种学习和培训方法,建立有效的压力和动力机制,促进学习型组织的建立和提升。

(3)建立业绩激励和具有竞争性的福利待遇制度,提高公司凝聚力。在业绩激励方面,建立目标管理体系建设和业绩综合指标考核体系,并实施的推出期权激励方案,对岗位进行持续的评价和激励。合理提高薪酬福利水平,提高员工的凝聚力。

(4)公司将加强公司的内部管理,建立与业务发展相匹配的管理与监督体系,支撑公司的规模发展的需要,目前公司也和业内管理咨询公司合作,期望通过内部梳理,建立动态的网上资金审批、核销、存货管理等软件,完善公司的管理体系,推动公司的规范运行。

6、加强投资者关系管理工作

2011年,公司成功上市。作为上市公司,公司将进一步完善法人治理结构,加强投资者沟通平台和渠道的建设,加强与投资者、潜在投资者间的沟通,加强投资者对公司的了解及对公司价值的认同,建立和巩固公司与投资者之间长期、良好、稳定的关系。

4.2 主营业务产品或服务情况表

单位:万元

分产品或服务	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
复合射孔器销售项目	20,099.70	11,271.16	43.92%	3.20%	2.73%	0.26%
复合射孔作业服务项目	4,461.95	1,145.65	74.32%	76.74%	29.76%	9.30%
复合射孔专项技术服务项目	625.20	0.00	100.00%	28.21%		0.00%
爆燃压裂增产服务项目	1,878.98	388.69	79.31%	10.93%	24.14%	-2.20%
油田其他服务项目	3,031.34	1,464.15	51.70%	69.53%	63.65%	1.74%
合计	30,097.16	14,269.65	52.59%	15.89%	9.24%	2.89%

4.3 主营业务分地区情况

单位:万元

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
大庆油田	15,129.17	25.03%
长庆油田	8,787.15	60.34%
中原油田	306.99	-89.36%
新疆油田	493.60	-20.77%
青海油田	740.63	130.70%
其他地区	2,549.27	8.43%
境内油田客户小计	28,006.82	17.85%
印尼油田	838.46	-53.53%
哈萨克斯坦油田	1,224.72	
苏丹油田	27.16	-90.99%
境外油田客户小计	2,090.34	-3.04%
合计	30,097.16	15.89%

4.4 募集资金使用情况对照表

□ 适用 √ 不适用

4.5 变更募集资金投资项目情况表

□ 适用 √ 不适用

4.6 非募集资金项目情况

□ 适用 √ 不适用

4.7 持有其他上市公司股权情况

□ 适用 √ 不适用

4.8 持有拟上市公司及非上市金融企业股权情况

□ 适用 √ 不适用

4.9 买卖其他上市公司股份的情况

□ 适用 √ 不适用

4.10 董事会对会计师事务所"非标准审计报告"的说明

□ 适用 √ 不适用

4.11 董事会本次利润分配或资本公积金转增股本预案

公司2010年度利润分配及资本公积金转增股本预案为:公司拟以首次公开发行后总股本6,600万股为基数,向全体股东每10股派发现金红利5.00元(含税),合计派发现金红利3,300万元(含税);拟以首次公开发行后总股本6,600万股为基数,以资本公积金向全体股东每10股转增2股,合计转增股本1,320万股。

公司本报告期内盈利但未提出现金利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

§ 5 重要事项

5.1 重大诉讼仲裁事项

□ 适用 √ 不适用

5.2 收购资产

□ 适用 √ 不适用

5.3 出售资产

√ 适用 □ 不适用

单位:万元

交易对方	被出售或置出资产	出售日	交易价格	本年初期至出售日该出售资产为公司贡献的净利润	出售产生的损益	是否为关联交易(如是,说明定价原则)	定价原则说明	所涉及的资产产权是否已全部过户	所涉及的债权债务是否已全部转移
于素平、伊茂军	全资子公司蓬莱市茂源石油工具有限公司全部股权,该公司注册资本555万元。	2010年11月12日	547.00	48.02	-49.44	否	协议定价	是	是

5.2、5.3所涉及事项对公司业务连续性、管理层稳定性的影响和说明

蓬莱市茂源石油工具有限公司(以下简称:茂源石油)为公司之全资子公司,成立于2008年3月31日,注册资本555万元。2008年初,设立茂源石油的目的是利用当地制造射孔枪枪身(公司复合射孔器所需的部件之一)的传统和资源条件,建设射孔枪及相关石油工具制造基地,进入射孔枪枪身的制造领域。2008年下半年以来,公司根据国际、国内复合射孔领域的发展情况,加大复合射孔作业服务能力的建设,并取得显著成效,依托于先进的复合射孔技术和产品向作业服务领域延伸更加适合公司的特点和优势。基于上述认识,公司及时调整了向射孔枪枪身制造领域延伸的发展思路,决定暂不进入射孔枪枪身制造领域,在战略上进一步优化现有业务模式,进一步提高复合射孔作业服务能力,因此茂源石油的射孔枪枪身制造项目未实际建设,处于停滞状态,形成一定的资源闲置。

基于以上情况,为盘活存量资产,进一步优化公司的资源配置,节约跨地区经营的管理成本,公司决定将茂源石油整体转让,并以协议价格将公司所持茂源石油全部股权转让与受让方。

上述事项不会对公司业务连续性、管理层稳定性产生影响。

5.4 重大担保

□ 适用 √ 不适用

5.5 重大关联交易

5.5.1 与日常经营相关的关联交易

□ 适用 √ 不适用

5.5.2 关联债权债务往来

□ 适用 √ 不适用

5.6 委托理财

□ 适用 √ 不适用

5.7 承诺事项履行情况

√ 适用 □ 不适用

一 避免同业竞争的承诺

为了避免损害公司及其他股东利益,实际控制人张国校向公司及全体股东出具了《避免同业竞争承诺函》。承诺内容如下:

1、本人、以及本人控制的企业及其下属企业目前没有以任何形式从事与发行人及其下属企业的主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动。

2、若发行人之股票在境内证券交易所上市,则本人作为发行人之实际控制人和/或控股股东,将采取有效措施,并促使受本人控制的任何企业采取有效措施,不会在中国境内/外:

(1)以任何形式直接或间接从事任何与发行人或其下属企业主营业务构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动,或于该等业务中持有权益或利益;

(2)以任何形式支持发行人及其下属企业以外的他人从事与发行人及其下属企业目前或今后进行的主营业务构成竞争或者可能构成竞争的业务或活动。

3、凡本人、以及本人控制的企业及其下属企业有任何商业机会可从事、参与或入股任何可能会与发行人及其下属企业的主营业务构成竞争关系的业务或活动,本人、以及本人控制的企业及其下属企业会将该等商业机会让予发行人或其下属企业。

本人同意承担并赔偿因违反上述承诺而给发行人及其下属企业造成的一切损失、损害和开支。

二、发行前股东所持股份的流通限制及自愿锁定的承诺

1、公司控股股东、实际控制人、董事长、总经理张国校、董事张晓龙、高级管理人员张志坚、刘萌忠、田毅和车万辉承诺:自发行人股票上市之日起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外,在其任职期内每年转让的股份不超过其所持有发行人股份总数的百分之二十五;在离职后半年内,不转让其所持有的发行人股份。

2、公司副董事长吴耀衍、董事黄建庆和监事周志华、陈琰承诺:自发行人股票上市之日起十二个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外,在其任职期内每年转让的股份不超过其所持有发行人股份总数的百分之二十五;在离职后半年内,不转让其所持有的发行人股份。

3、公司法人股东上海联新投资中心(有限合伙)承诺:自其对发行人增资200万股事项工商变更完成之日(2009年9月30日)起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外,上海联新投资中心(有限合伙)还承诺:其持有的发行人公开发行股票前已发行的555.2402万股股份,自发行人股票上市之日起十二个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

4、公司法人股东无锡TCL创动投资有限公司承诺:自其对公司增资250万股事项工商变更完成之日(2009年9月30日)起三十六个月内,不转让或者委托他人管理此部分股份,也不由公司回购此部分股份。

5、公司自然人股东陈立北承诺:自其对发行人增资150万股事项工商变更完成之日(2009年9月30日)起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。除前述锁定期外,自然人股东陈立北还承诺:其持有的公司公开发行股票前已发行的60万股股份,自发行人股票上市之日起十二个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

公司其他法人股东上海浩耳实业发展有限公司、天津多采石油天然气技术开发有限公司和其他自然人股东陈进华、任延忠、刘忠伟、姚江、王涛承诺:自发行人股票上市之日起十二个月内,不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份,也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

三、承担社保和住房公积金补缴责任的承诺

公司控股股东、实际控制人张国校先生出具承诺:

若公司因有关政府部门或司法机关认定需补缴社会保险费(包括养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、生育保险)和住房公积金,或因社会保险费和住房公积金事宜受到处罚,或被任何相关方以任何方式提出有关社会保险费和住房公积金的合法权利要求,本人将无条件全额承担经有关政府部门或司法机关认定的需由公司补缴的全部社会保险费和住房公积金、罚款或赔偿款项,全额承担被任何相关方以任何方式要求的、并经有关政府部门或司法机关认定的社会保险费、住房公积金和/或赔偿款项,以及因上述事项而产生的由公司支付的或应由公司支付的所有相关费用。

四、承诺履行情况

报告期内公司及股东恪守承诺,未发生违反承诺的情形。

5.8 大股东及其附属企业非经营性资金占用及清偿情况表

□ 适用 √ 不适用

5.9 证券投资情况

□ 适用 √ 不适用

5.10 违规对外担保情况

□ 适用 √ 不适用

5.11 按深交所相关指引规定应披露的报告期日常经营重大合同的情况

√ 适用 □ 不适用

1、购买合同

①2009年7月20日,公司与大庆万达机械制造有限公司签订了《工矿产品订货合同》,该合同是大庆万达机械制造有限公司按照协议价向公司提供复合射孔枪枪身的基本协议,具体产品名称、规格型号、材质、数量、交货时间等以公司的订单为准,合同有效期自2009年1月1日至2010年12月31日。

②2010年4月1日,公司与西安雁山激光机电有限公司签订了《工矿产品订货合同》,该合同是西安雁山激光机电有限公司按照协议价向公司提供弹架的基本协议,具体产品名称、规格型号、材质、数量以及交货时间等以公司的订单为准,合同有效期自2010年4月1日至2011年3月30日。

2、销售合同

①2010年6月15日,公司与大庆油田物资集团签订《民用爆破器材买卖合同》,价款合计8,187.91万元。

②2010年6月15日,公司与大庆油田物资集团签订《民用爆破器材买卖合同》,价款合计4,390.736万元。

③2010年6月15日,公司与大庆油田物资集团签订《民用爆破器材买卖合同》,价款合计1,887.543万元。

④2010年7月9日,公司与中国石油集团测井有限公司签订《民用爆破器材购销合同》,价款合计2,718.00万元。

⑤2009年11月26日,公司与中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应处签订《民用爆破器材买卖合同》,价款合计462.50万元。

⑥2010年4月27日,公司与中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处签订《民用爆破器材买卖合同》,价款合计379.08万元。

3、工程承包合同

①2010年2月23日,大德广源与中海艾普测试(天津)有限公司签订《关于为中海油有限公司天津分公司提供"复合射孔与DST测试联作服务"分包合同》。根据该合同,大德广源以分包方式提供复合射孔与DST测试联作服务,合同结算价格以实际工作量确定的金额为准。

②2010年3月10日,公司与中国石油集团测井有限公司青海事业部签订《射孔技术服务合作协议》。根据该协议,公司在青海油田向其提供复合射孔作业服务,期限自2010年1月1日至2010年12月31日,合同结算金额以实际工作量确定的金额为准。

③2010年6月4日,公司与中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司签订《二〇一〇压裂工程承包合同》。根据该合同,公司以全包方式承包长庆油田超低渗透油藏第二项目部压裂工程,工程期限为自2010年3月5日至2010年12月31日,合同结算金额以有关部门核定的实际工作量确定的金额为准。

④2010年6月11日,公司与中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司签订《油田钻井工程承包合同》。根据该合同,公司承包姬塬油田钻井工程,工程期限自2010年4月2日至2010年12月31日,合同结算金额以实际工作量确定的金额为准。

⑤2010年7月30日,公司与中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司签订《2010年测井工程承包合同》。根据该合同,公司承包长庆油田超低渗透油藏第二项目部射孔工程,工程期限自2010年3月24日至2010年12月31日,合同结算金额以实际工作量确定的金额为准。

4、融资合同

①2010年1月21日,公司与西安高新技术产业风险投资有限责任公司和上海浦东发展银行股份有限公司西安分行签订了《委托贷款合同》。根据该合同,西安高新技术产业风险投资有限责任公司委托上海浦东发展银行股份有限公司西安分行向公司贷款1,000万元,贷款期限自2010年1月29日至2011年1月26日。

②2009年4月17日,公司与东亚银行(中国)有限公司西安分行签署《贷款合同》,东亚银行(中国)有限公司西安分行向公司提供1300万元的贷款授信额度,授信额度期限为三年。

③2010年7月,公司与西安爱德华测量设备有限公司、西安隆基硅材料股份有限公司、陕西合容电气电容器有限公司、西安曲江文化旅游(集团)有限公司共5家公司组成联合发行人与国家开发银行股份有限公司签订《2010年-2012年西安市文化和科技中小企业集合票据承销协议》。根据该协议,发行人于2010

(下转B168版)

证券代码:300164　　证券简称:通源石油　　公告编号:2011-013

西安通源石油科技股份有限公司

2011 第一季度报告

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

1.2 公司第一季度财务报告未经会计师事务所审计。

1.3 公司负责人张国校、主管会计工作负责人车万辉及会计机构负责人(会计主管人员)刘建玲声明:保证季度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 主要会计数据及财务指标

单位:元

	本报告期末	上年度期末	本报告期末比上年度期末增减(%)
总资产(元)	1,230,146,097.64	514,572,384.83	139.06%
归属于上市公司股东的所有者权益(或股东权益)(元)	1,084,427,744.96	296,596,973.13	265.62%
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	16.43	6.05	171.57%
	年初至报告期期末		比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额(元)	-70,603,813.36		-18.76%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-1.07		11.57%
	报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业总收入(元)	18,332,178.92	2,432,484.78	653.64%
归属于上市公司股东的净利润(元)	-11,846,728.17	-16,269,462.01	27.18%
基本每股收益(元/股)	-0.18	-0.33	45.45%
稀释每股收益(元/股)	-0.18	-0.33	45.45%
加权平均净资产收益率(%)	-1.16%	-7.12%	5.96%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	-1.16%	-7.23%	6.07%

非经常性损益项目

□ 适用 √ 不适用

2.2 报告期末股东总人数及前十名无限售条件股东持股情况表

单位:股

报告期末股东总数(户)		7,635
前十名无限售条件流通股股东持股情况		
股东名称(全称)	期末持有无限售条件流通股的数量	种类
中国民生银行-华商策略精选灵活配置混合型证券投资基金	1,179,021	人民币普通股
中国建设银行-华商盛世成长股票型证券投资基金	581,098	人民币普通股
中国工商银行-融通动力先锋股票型证券投资基金	400,000	人民币普通股
中国建设银行-诺安主题精选股票型证券投资基金	338,731	人民币普通股
中国建设银行-华商产业升级股票型证券投资基金	301,100	人民币普通股
中国建设银行-华商动态阿尔法灵活配置混合型证券投资基金	300,000	人民币普通股
长江证券股份有限公司	254,300	人民币普通股
荷宝基金管理公司-客户资金	200,000	人民币普通股
金勇	125,000	人民币普通股
张振荣	120,000	人民币普通股

2.3 限售股股份变动情况表

单位:股

股东名称	期初限售股数	本期解除限售股数	本期增加限售股数	期末限售股数	限售原因	解除限售日期
张国校	15,380,387	0	0	15,380,387	首发承诺	2014