1. 报告期内公司经营情况的回顾（一）总体经营情况概述2010年经济形势回暖，公司主营产品销售市场形势转好，公司董事会、经营层带领全体员工抓住市场机遇，抓好产能布局，调整生产结构，坚持自主创新，抓紧机制改革，增强管理效益。2010年公司实现营业总收入134,390,100.50元，比上年同期增长16.74%；实现净利润5,413,179.64元，比上年同期增长18.61%。2010年公司主要完成如下工作：1、整合生产资源，调整生产结构，从生产管理“瓶颈”中找主要矛盾，全面兼顾，重点突破，提升产能，满足市场需求：一是利用好设备、场地、人员的优势，通过机构的合理化设置、车间合理化布局，工序间流程化管理，提升工作效率。二是改进制造工艺，提高和改善工艺装备能力，提升技术能力和精加工生产能力。三是继续深化“6S”现场管理，抓好ERP在生产过程控制的有效实施，提高管理效益。2、加强技术创新，加大研发力度，产品遵循专、精、非、强的开发战略，具备自主创新能力和拥有核心技术，大力推进了公司技术进步，增强市场竞争力。一是公司科研团队成功研发了最新一代数显量具的核心部件——容栅绝对测量芯片Guanglu\_ABS。其研制成功，使我国数显量具类产品的整体水平上升到一个更高层次，具备了更新换代的条件，也进入了世界测量领域高端产品行列，提升我国数显量具量仪行业的产业竞争力，有利于推进现代装备制造业的发展。二是公司机床部自主研发的“柔性钣金加工中心”，属国内首创，申请了发明专利（201010297358.7），未来满足市场上量生产，也将给公司带来较好效益。三是2010年公司获得国家专利授权5项，申请专利6项。3、抓好市场营销体系建设，以引领市场需求为发展目标，在研发、制造、服务方面以客户为中心，根据客户需求适当调整产品结构和营销比例，快速、高效的提升产品质量和性能，提高客户满意度。4、以财务核算为中心，加强成本管理，确保收支平衡，提高资金运用效率。一是加大资金预算管控力度，做好内部资金的筹划和调配使用；二是在制品、产成品和库存管理的控制；三是加强成本费用的控制，挖掘降低成本潜力；三是通过采购、生产、销售环节的相互制约，缩短资金占用期，提高资金周转速度；四是内部核算体系的适当划小，以责任制的形式，逐步建立考核体系。二、对公司未来发展的展望（一）公司行业发展趋势及公司所处的竞争环境2010年10月18日，国务院颁布了《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》，明确了战略性新兴产业是以重大技术突破和重大发展需求为基础，对经济社会全局和长远发展具有重大引领带动作用，知识技术密集、物质资源消耗少、成长潜力大、综合效益好的产业。到2015年，战略性新兴产业形成健康发展、协调推进的基本格局，对产业结构升级的作用显着增强；到2020年，节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造产业成为国民经济的支柱产业，新能源、新材料、新能源汽车成为国展经济的先导产业。到2030年前后，战略性新兴产业的整体创新能力和产业发展水平达到世界先进水平，为经济社会可持续发展提供强有力的支撑。受益产业升级和政策支持，国务院已经明确了七大领域的产业为战略性新兴产业,其中包括两个领域的装备制造业,一个是高端装备制造业,一个是新能源汽车。高端装备制造业可以细分为以下几个方向：高端智能装备制造业；航空装备制造业；航天装备制造业；海洋工程装备制造业；高铁和轨道交通装备制造业。精密制造作为高端装备制造业的配套产业，公司是中国机床工具行业数显装置分行业的生产龙头企业，公司根据国家战略指导思想，利用国家产业政策的支持，积极发展公司优势产业。公司将把节约能源、降低成本、持续发展结合；要与调整产品结构、转变发展方式结合，不能只做技术水平低、附加值低的产品；要加大技术改造和自主创新力度，拥有具有国际先进水平和自主知识产权的产品；着力突破关键核心技术，加强核心关键技术的研发和产业化进程。努力与国外先进企业缩小差距，把自己的品牌做大做强。（二）公司存在的主要竞争优势1、行业地位优势：公司电子数显量具产销量和销售收入一直名列国内电子数显量具行业首位，世界排名前三位。连续担任中国机床工具工业协会数显装置分会理事长单位；全国量具量仪标准化委员会数显装置分技术委员会秘书处承担单位。公司的品牌形象和知名度、生产规模以及技术水平均领先于国内同行业，处于世界先进水平，在行业内有一定地位。2、核心技术优势：公司坚持走“产学研”联合开发之路，获得多项自主知识产权的专利、专有技术。公司十分重视对新产品、新工艺、新材料、新工装和设备研究开发的投入，拥有具有市场竞争力、国内领先、国际先进的核心技术。通过引进世界先进设备，提高工作效率，保证产品质量。同时通过公司自主研发、制造的机床设备，改善工艺装备能力，降低技术改造成本；还可以成为产品进入市场，给公司带来效益。3、较强市场拓展能力：继续狠抓国内外市场的拓展，从而确保销售总额增长的目的。公司采取内销、外销、自营、网络销售相结合，巩固出口销售与拓展国内销售渠道相结合的营销方式，坚持“精品定位、优质服务战略”指导思想，通过调查、走访和行业分析，完成了客户结构调整，保留、发展一批与我公司定位相符的优质客户，不流失大客户，做终端客户，减缓订单流失，保证了公司产品的较高市场占有率。同时加强售后服务工作，尽量满足客户需求，提升客户满意度。（三）公司2011年度的经营计划和经营目标1、公司的经营目标：公司2011年销售收入、净利润同比增长20-30%。2、公司的经营计划：针对经济形势回暖，市场需求旺盛，公司要从生产中抓住主要矛盾，重点突破，抓好产品品种、产能、质量、成本的平衡。把交货期管理、成本核算管理、投入产出管理、质量和效益管理作为重点内容。尽快使新产品投入市场形成批量生产，加大高附加值产品的生产，提升产品质量与性能，提高客户满意度，增强产品市场竞争力。3、公司的工作重点：（1）大力推广和发展具有自主知识产权的拳头产品，完善产品系列，提升质量水平。在重点产品上，以引领市场需求为发展目标，提高产品性能可靠性和精度稳定性。加大技术支持力度，提升核心制造能力，主导产品的关键工艺、关键设备、关键材料的升级，提高产能和效率，增加附加值高的产品生产比例。（2）加强生产管理，抓好产能布局，全面推行专业化生产、均衡生产，保持各环节的协调一致。一要加强毛坯管理、消耗管理、产成品管理、库存管理，实现投入产出的动态监控过程。二要充分利用好引进设备，加快设备的运用效率，达到增量不增人目的，提高生产效率。（3）扩大市场占有率，拉动品牌升级，构建科学、合理、有效的营销策略，提升客户满意度。在适当情况下，提出产品涨价措施。（4）围绕财务为核心，发挥财务主线作用。严格规范公司财务核算，加大对财务管理的执行力度；加强对成本费用的执行、分析和考核；加大三项资金及应收账款管控；严格执行各控制环节的流程管理，降低风险。（5）抓好企业管理建设，严抓管理，加大执行力；完善和改进公司内部各管理制度，制订流程，规范操作，严格执行；强化质量管理体系、精益化生产管理体系、风险监控管理体系，逐渐形成管理科学、运转高效的企业。（三）公司未来发展的资金需求随着公司产能规模的扩张、项目建设的展开、新产品宣传及批量化生产，需要投入充足资金。公司将根据项目建设进度及生产经营资金需求，结合自身财务状况，合理利用各种融资方式，确保未来发展的资金需求。1、2011年公司总的银行借款授权额度为2.85亿元。公司将根据生产经营及投资项目需求筹措所需资金。2、2011年公司将通过向特定对象非公开发行股票，将引进不超过10名投资者和新增2,800万股限售股，本次发行募集资金总额不超过37,688万元。用于《高端数显量具量仪产业化项目》和《特种数控机床及自动化设备产业化项目》。公司于2011年3月7日第三届董事会第十九次会议审议通过《桂林广陆数字测控股份有限公司非公开发行股票预案》。本次非公开发行方案尚需公司股东大会审议通过且需取得中国证监会的核准。（四）公司未来发展所面临的风险分析1、外协、外购件及材料采购风险公司主导产品部份零部件及工序需要外协加工，若外协厂家不能按期按质量交付订货，也将影响到公司正常生产经营周期。采购的重要原材料在质量、数量、到货时间上与生产经营的要求不一致，影响生产正常运行；采购过多，库存上升，造成资金占用增加；若材料价格上升或国际市场零部件价格上扬，将直接影响公司产品成本和经营业绩。公司将过技术改造创新和内部管理创新，利用新材料、新工艺，提高材料利用率，控制生产成本，缩短生产周期。同时加快调整产品结构，提升高附加值、高品质产品所占的比重，提升产品毛利率。严格进行投入产出及消耗考核，通过加强生产管理、物资采购管理，开源节流，节约能耗，减少成本，提高效率。2、人民币汇率波动的风险2010年三季度以来，人民币对美元汇率持续走高。因公司出口业务主要以美元结算，未来人民币持续升值将直接影响公司产品的竞争力和整体盈利水平，将会给公司利润带来一定影响。公司已加大国内销售份额，在巩固国内、外客户的基础上，通过内销、外销、自营、网络销售的形式，加强市场开发工作，逐步形成国外、国内两个市场优势互补的营销网络。同时加快国外应收账款回笼，以减少人民币升值带来的风险。3、新、旧工艺交替及技术风险公司调整、淘汰了一批工艺技术落后、装备陈旧的设备，从国内、外引进了一批高端数控机床及设备，逐渐采用新设备、新工艺、新材料，提高生产效率，保证产品质量。但技术、工艺的调整，操作人员与设备之间需要一定时间的磨合，从而可能导致公司的产品生产能力和产品质量达不到预期的目标。公司将通过专业培训，操作现场指导方式，让操作者能尽快安全、熟练地掌握设备操作规程，熟悉新工艺、新方法，改变旧习惯。同时在不影响正常生产情况下，采用新、老工艺交替过渡，保证交货期。同时出台激励机制，鼓励员工在工作中创新，进行小改小革，提高工作效率。4、人力资源风险随着经营规模的扩张，公司对生产管理、市场营销、技术研发等相关专业人才产生更大需求，而公司相应的人才储备有限。公司能否吸引和培养充足的人力资源将是今后企业发展的重要因素。公司已通过从内部培养优秀员工充实管理队伍，并积极从外部引进急需人才；制定具有竞争力的薪酬体系；每年定期组织职称评定及晋升，实现员工自我发展；实行青年人才培养工程、竞争选拔工程和人才激励工程。努力建设能适应转型升级需要、结构合理、综合素质较高的经营管理者队伍、科技人才队伍、高技能人才队伍。5、管理风险公司通过内部控制管理，建立了包括质量控制、资金控制、ERP过程控制、销售管理、财务管理等内部控制制度，以保障公司生产经营的制度化、规范化、流程化。但如果管理制度得不到严格的执行，会给公司的正常生产经营带来不利影响。公司以总经理为一把手工程，以“严”字当头，从严管理，严抓纪律，用制度管人。成立企业管理部和风险控制小组，制定流程和管理制度，加大执行力度，落实到位。

标注：19