1．报告期内公司总体经营情况（1）公司组织建设和人力资源系统优化工作取得成效2011年，公司事业部管理模式的改革尝试取得初步成果，为下一步公司以各事业部为主体，全面理顺管理流程，健全管理制度，加强基层管理，提高公司整体运行效率奠定了组织架构基础。构建了系统化的人力资源管理平台，人力资源专业化管理水平得到提高。根据公司整体发展规划，系统梳理了人力资源管理系统，通过分级专业培训，提升公司管理人员素质水平。进一步优化了公司人才结构，引进了部分公司急需的管理和经营人才，特别是营销人才得到了充分补充。（2）营销管理模式的创新初见成效，空白市场开发取得进展国内市场营销方面，建立了现代化营销体系，整合市场、产品、渠道和管理资源，实施了聚焦战略与渠道下沉策略，加强了渠道管理和经销商管理，使公司销售渠道系统更加畅通。丰富销售模式，在原有流通渠道、专业渠道的基础上，建立品牌专营店，为公司中长期营销规划的实现奠定基础。国际市场营销方面，加强了人力资源配置，建立了适应公司发展的营销系统组织架构，设置销售大区、地区部两个管理层级，根据业务需要完善地区部下属职能，按照单元模块履行业务功能。对空白市场，制定切实可行的产品及市场推广计划，俄语区市场开发取得进展，年度销售收入突破百万美元。针对新开发产品或新推向国际市场的产品销售，制定专门销售政策，加大了对电动工具、合金工具的推广力度，逐步促进公司三大产品体系在国际市场的均衡发展。（3）产品研发和技术创新工作继续加强，新产品产业化取得进展利用制度引导和机制推动，鼓励技术人员走入市场，广泛深入了解行业技术发展趋势，大胆引进新技术、新工艺，金刚石均布技术在锯片产品中的应用取得突破；瓷砖工具项目作为公司重点投资的金刚石工具新产品项目，全年签订23条瓷砖生产线的供货合同，其中有17条生产线已实现供货销售。瓷砖工具项目为公司开辟了全新的业务领域，是公司新产品研发产业化的有益尝试。（4）募集资金投资项目基本完成投资，泰国子公司建设进展顺利，为公司未来产能的释放和规模扩大奠定基础公司从开辟国际空白市场和彻底消除美国反倾销影响的战略高度出发，在泰国投资建设金刚石工具生产基地，目前项目进展顺利，但由于雨季延后、设备订货周期增加等因素，投资进度受到一定影响，预计可于2012年7月试生产。除泰国子公司建设项目外，其他募集资金投资项目基本已经完成投资进度。这些项目的陆续投产，为公司未来发展奠定了产能基础，也为公司国内外市场的扩张提供了保障。在以上工作取得一定进展的同时，公司组织体系、业务流程及基础管理仍需进一步完善，成本和费用控制能力需进一步提高，新产品、特别是电动工具的新产品研发速度需进一步加快。报告期内，公司营业收入完成56,099.18万元，实现归属于上市公司股东的净利润6,751.81万元，分别比上年增长36.81%和0.65%。分别完成2011年度预算的86.19%和744%。由于国际市场经济复苏缓慢、国内基础设施建设速度放缓、房地产市场调控等因素，使公司的产品销售受到一定的影响。原材料价格上涨、人工成本上升使公司的制造成本上升；销售渠道的投入加大、销售队伍的人员增长也在一定程度上加大了销售费用的增长；随着公司规模扩大，运营费用相应增加，新投资和收购项目尚未对公司形成利润贡献。以上内外部不利因素对年初制定的经营目标的实现构成了综合影响。