（一）、总体经营情况报告期内，国内冰箱、空调市场的增速明显放缓,一方面，国内市场受房地产政策收紧抑制了新需求，随着下半年节能惠民补贴政策的退出，国内市场需求增长乏力；另一方面，美国经济复苏艰难、欧洲债务危机阴霾不散的动荡国际金融形势以及不断加大的汇率压力，导致出口市场整体表现低迷。同时，原材料价格、人力资源成本上涨导致生产成本增加，这些因素导致了整个家电行业的经营压力明显增加。在不利的宏观经济环境下，公司紧紧围绕年度的经营计划和目标，立足内部，通过高效管理和节能措施降低各项成本，以市场为导向，以研发为龙头，以质量为基础，不断提升技术和质量，以厚实的技术和创新能力给予公司强大的支持,持续加快推进募投项目和技改工作，公司经营指标较上年均实现了一定幅度的增长。公司2011年实现营业收入1736927万元，比去年同期增长73%；实现利润总额12932.57万元，比去年同期增长11.91%；归属于上市公司股东的净利润9592.79万元，比去年同期增长12.74%。在技术研发上，公司成立了产品研究所和工艺研究所，壮大了技术研发队伍，很好的满足了客户的要求，为公司发展提供强有力的技术支持。（二）公司主营业务及其经营情况公司经营范围为制冷器件、卷焊钢管、铝板、铝带、铝箔、铜管、门窗、普通机械零部件的制造、加工；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。对公司未来发展的展望（一）公司所处行业的发展趋势及面临的市场竞争格局分析公司主要从事冰箱、空调用蒸发器、冷凝器的研发、生产和销售以及铜管、铝箔、铝带、铝板的生产和销售，主要为冰箱、空调等家电企业提供优质全方位的配套服务。1、行业环境分析2011年下半年家电下乡等优惠政策陆续退出，外部市场环境趋紧、房地产政策短期抑制新需求、原材料和人工成本上升、人民币汇率市场波动加大，行业产能大于需求，国内空调、冰箱行业进入新一轮调整期，公司所处的细分行业也已经进入调整期。2、竞争格局分析从国际制冷行业的发展格局看，众多跨国公司相继把制冷产业的生产基地转移到中国，这给国内制冷零部件企业的发展提供了发展空间，中国正在成为全球的制冷基地。公司具有良好的品牌形象、销售渠道、研发和制造基础，多年来在同行业中保持领先。2012年，公司将继续巩固产品的原有市场份额，并大力拓展新产品的市场销售。公司紧紧抓住行业发展趋势和变化，在节能减排的政策导向下，抓住转型升级的发展契机，强化技术领先战略的实施，不断优化产品结构，切实加强内部管理和品牌建设，提高产品盈利能力和公司经济效益。（二）公司发展战略和经营规划1、公司长远目标本着造就高素质员工，制造高品质产品，创建高水准企业，争创高知名品牌的经营方针将公司打造成专业化、国际化的一流企业。2、2012年经营计划2012年宏观经济将更加复杂和不确定，公司将紧贴市场，快速反应，稳中求进，突出创新，在继续巩固产品的原有市场份额基础上，大力拓展新产品的市场销售、持续推进技术改造和内部管理提高，持续推进募投项目“铝箔二期项目”的建设进度，推动产业延伸发展和升级。（1）、规范公司运作，提升治理水平严格按照中国证监会、深圳证券交易所和江苏证监局等监管部门的相关规范，进一步建设和完善公司内部控制体系，充分发挥各项职能管理在企业运营中的作用，从治理结构着手提高公司规范运作水平；充分发挥董事会各专门委员会的工作职能，借助独立董事、保荐机构的外部监督继续完善公司法人治理结构。（2）、继续实施全球市场网络和营销队伍的建设公司将加强开拓国内、国外市场，建立完善的全球营销体系，加强全球营销队伍的建设，扩大主导产品的产能并延伸产业链，巩固行业的领先地位。（3）、加强技术改造根据劳动力成本持续上升的趋势，进一步加强技术改造，推行自动化生产。通过生产过程的标准化，以更好控制产品的质量，提高客户的满意度，增强公司竞争力。（4）、加大产品研发力度，调整产品结构进一步发挥工艺研究所、产品研究所的研发作用，加大新品开发力度、加快产品结构调整，加强新工艺、新产品的开发研究和应用，更好的满足客户的需求。（三）公司为实现未来发展战略所需的资金需求、使用计划以及资金来源情况根据公司发展战略规划及2012年度的经营计划，公司将持续加大对项目的投入，并落实相应的资金保障。公司将本着审慎的原则，管好、用好募集资金，并将结合融资成本、资金结构等因素，灵活考虑银行贷款或其他融资方式。（四）公司面临的风险及对策1、原材料价格波动的风险公司生产所需的主要原材料为铜、铝及钢材等，在产品成本构成所占比重较大，因此原材料市场价格的波动会给公司带来较大的成本压力。公司将通过适当联动定价机制以及一定程度的期货套期保值操作，降低原材料价格波动给公司带来的不利影响。2、生产经营季节性变化风险公司为空调、冰箱行业的上游零部件供应商，与其均具有明显的淡旺季特征，公司一方面在淡季安排新产品研发和设备维检，一方面积极开拓新产品、新市场，根据不同区域的不同季节和多元化产品组合来降低季节性给公司带来的影响。3、劳动力成本持续上升的风险公司劳动力成本成逐年上升的趋势，一定程度上压缩了公司的利润空间。公司未来将通过技术改造提高自动化程度来提升劳动生产效率。4、汇率波动风险汇率的波动将对公司盈利造成一定的影响，公司积极采用出口押汇等方式防范汇率波动风险。