证券代码:300154　　证券简称:瑞凌股份　　公告编号:2011-023

深圳市瑞凌实业股份有限公司

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详细年度报告全文，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 至应会计师事务所有限公司为本公司2010年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 本公司法定代表人邵光先生、主管会计工作负责人张秉柱先生及会计机构负责人潘文先生声明：保证2010年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	瑞凌股份
股票代码	300154
上市交易所	深圳证券交易所
注册地址	深圳市宝安区福永街道凤凰第四工业区4号厂房
注册地址的邮政编码	518103
办公地址	深圳市宝安区福永街道凤凰第四工业区4号厂房
办公地址的邮政编码	518103
公司国际互联网网址	http://www.riland.com.cn/
电子信箱	riland@riland.com.cn/

2.2 联络人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王永智	王婧
联系地址	深圳市宝安区福永街道凤凰第四工业区4号厂房	深圳市宝安区福永街道凤凰第四工业区4号厂房
电话	0755-27345888	0755-27345888
传真	0755-27345999	0755-27345999
电子信箱	riland@riland.com.cn	riland@riland.com.cn

§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)	616,313,106.95	387,536,449.96	59.03%	246,408,161.51
利润总额(元)	102,000,573.68	51,719,142.63	97.22%	26,018,393.80
归属于上市公司股东的净利润(元)	88,118,873.26	44,840,850.87	96.51%	24,190,071.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	86,274,937.40	43,871,854.36	96.65%	20,972,613.88
经营活动产生的现金流量净额(元)	56,821,334.97	55,132,459.43	3.06%	27,600,712.73
	2010年末	2009年末	本年末比上年末增减(%)	2008年末
总资产(元)	1,457,157,445.91	308,321,217.00	372.61%	130,031,291.64
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	1,261,792,649.16	163,563,419.75	671.44%	76,272,568.88
股本(股)	111,750,000.00	83,750,000.00	33.43%	8,730,000.00

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)	1.05	0.61	72.13%	0.62
稀释每股收益(元/股)	1.05	0.61	72.13%	0.62
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	1.03	0.60	71.67%	0.54
加权平均净资产收益率(%)	42.44%	44.95%	-2.51%	60.33%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	41.55%	43.97%	-2.42%	52.31%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	0.51	0.66	-22.73%	3.16
	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)	11.29	1.95	478.97%	8.74

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	-93,323.03	
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	2,432,039.30	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得投资收益	0.00	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-168,512.38	
所得税影响额	-326,268.03	
合计	1,843,935.86	-

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、总体经营情况概述

报告期内，随着用户对逆变焊机设备的认知逐步加深，加上国家对节能减排的要求越来越高，传统焊割设备或未上升压力明显，逆变焊割设备替代传统焊割设备趋势加快，公司相关的经销商销售网络不断深化及细化，产品线逐年丰富，盈利能力不断提高，使公司经营业绩取得了稳定、快速的增长。

报告期内公司产品品种增加与产品结构优化，公司经销商网络的不断完善，公司产品的应用范围不断增加，用户数量、销售额逐年攀升；受益于销售额的迅速增长，公司规模效应，边际效应显现，报告期内期间费用率较2009年度有所降低，使得营业利润、利润总额及净利润的增长速度高于营业收入。

报告期末公司总资产为145,715.74万元，较期初增长372.61%；所有者权益为126,129.13万元，较期初增长671.36%；报告期末公司股本为11,175万股，较期初增长33.43%；报告期末每股净资产11.29元，较期初增加478.97%。上述指标增长变动的主要原因为公司2010年12月29日上市公开发行股票2,800万股，募集资金107,800.00万元，报告期末净资产大幅增长所致。

2010年12月9日，经中国证券监督管理委员会证监许可[2010]1798号《关于核准深圳市瑞凌实业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的批复》的核准，公司首次向社会公开发行了2,800万股人民币普通股(A股)，发行价格为38.50元/股，募集资金总额为1,078,000,000.00元，扣除发行费用67,889,643.85元，募集资金净额为1,010,110,356.15元。经深圳证券交易所《关于深圳市瑞凌实业股份有限公司人民币普通股股票在创业板上市的通知》(深证上[2010]428号)同意，公司发行的人民币普通股股票在深圳证券交易所创业板上市，股票简称"瑞凌股份"，股票代码"300154"；其中本次公开发行中网上定价发行的2,240万股股票于2010年12月29日起上市交易。

二、公司未来发展展望

(一)焊接行业现状及发展趋势

1.焊接行业现状

1)全球焊接行业现状

国际社会，世界制产量的一半以上是用焊接工艺把它制成钢制品。2009年全球焊割设备的市场容量约为218亿美元，预计未来三年全球焊割设备将保持稳步增长。

全球焊割设备主要生产厂商集中在美国、欧洲、日本、中国等国家和地区，主要代表企业有林肯、米勒、伊萨、福尼斯等。

在工业发达国家，逆变技术已广泛应用于手工焊、氩弧焊、气体保护焊等弧焊领域中，在电阻焊领域中也开始应用，世界上几家主要焊割设备制造厂商都逐步完成了其逆变产品的系列化，欧美等发达国家逆变焊割设备占整个电弧焊的比重约为60%-70%。

2)我国焊接行业情况

改革开放30多年以来，随着我国社会主义市场经济的进一步成熟，我国焊接行业也有了很大的发展，特别是上世纪90年代后期开始，一批新兴的焊割设备生产企业以其自主创新的理念和日益完善的销售渠道，不断提升其焊割设备生产技术，目前国内焊割设备生产企业约900家左右，其中逆变焊割设备生产企业约400家，部分国外知名公司已在国内设厂生产，例如林肯、米勒、松下等，就整个焊割行业来说，我国焊接行业有以下特点：

a.我国成为钢铁大国，但焊接用钢材对工业发达国家比例仍较低，未来发展空间较大

焊接设备的需求量和钢材的产量密切相关，我国钢产量从2000年的1.29亿吨迅速增加到2009年的5.7亿吨左右，年均增长速度为18%，焊接用钢所占比例为40%~50%左右，而在工业发达国家，焊接用钢量已达到其钢材总量的60%~70%，我国的焊接用钢还具有较大的上升空间。

b.我国焊接市场容量已具规模，但逆变焊割设备产品比重偏低

我国已经成为焊割设备的大国，2009年中国焊割设备市场容量已达到200亿元左右，其中逆变焊割设备约56亿元，我国逆变焊割设备比重较低，约为28%左右，世界发达国家的比重一般在60%~70%，国内逆变焊割设备还有很大的增长空间。

近年来，国家对"环保、节能"的要求越来越高，焊割设备应用企业对焊割设备的节能、环保性能越来越重视，逆变焊割设备面临较好的发展机遇，应用范围越来越广泛，使用比重将会上升。

c.生产企业数量多，大半非名不齐，市场集中度低

我国目前有约900家焊割设备生产企业，行业集中度不高，市场竞争尚不充分，年产值几百万的企业达数百家，企业水平参差不齐，但在世界范围看，最主要的企业占领全球市场的绝大部分。

目前国内焊割设备市场处于非充分竞争状态，受焊割设备行业市场需求巨大，固定资产投入少等因素的驱动，国内焊割设备生产企业较多，但具有自主创新能力、掌握核心技术及形成规模化生产的企业数量较少，行业内大部分厂家规模偏小，缺乏自主创新，整体技术不成熟，主要靠仿制行业内具有品牌知名企业的一两种产品相似度高，产品品种单一且品质不稳定，销售额于部分区域市场，品牌知名度低，缺乏规模效应，因未形成规模生产，产品生产成本高，可控性差，基于此类原因，众多中小厂家的产品较难获得经销商、用户的认同，导致行业内公司面临本高、大部分企业平均存续期在2~3年，每年新进入企业与淘汰企业较多，从售加~北京，城森焊接与切割概览全国的参展企业可以佐证。"北京，城森焊接与切割展览会"是目前亚洲最大、世界第二大的焊接专业展览会，行业内具有一定规模的公司为扩大影响，增加销售一般都会参与，近三年参加城森展会的逆变焊割设备生产企业达175家，但是第二年参展的只有53家，行业内优势企业凭借自主创新能力、优良的品质及较强的品牌影响力，未来将继续保持快速发展，企业实力、规模将显著增强，市场份额将逐渐向行业领先企业集中，众多缺乏核心竞争力的企业将因失去市场机会而逐步退出。

3)行业市场需求分析

根据《中国焊割设备市场调研报告》预计，2010年我国电弧焊割设备的市场规模约为217亿人民币，其中逆变焊割设备约70亿人民币，逆变焊割设备比重约31%

随着我国国民经济的持续发展和钢材消耗量的不断增加，对钢铁的精细化应用不断深化，伴随钢材消耗量的增长对保有钢铁用品的修理与维护也出现快速增长，焊割设备的市场需求也将不断增加。

焊割设备需求量本与钢材用量成正比，在工业发达国家，焊接用钢量基本达到其钢材总量的60%-70%，在我国据估计这个数值在40%-50%左右。我国钢产量从2000年的1.29亿吨迅速增加至2009年的6.2亿吨左右，年均增长速度为18%，远高于GDP增长。

我国制造业保持快速发展，增速已连续二十年保持第一，随着制造业的发展，对钢铁的精细化应用程度将不断提升，伴随钢材消耗量的增长对保有钢铁用品的修理与维护也将会持续增加，焊割设备将保持平稳上升趋势。随着中国制造的崛起，国际制造业将逐向中国转移，加上内需的逐渐增长，将带动我国焊割设备行业稳步增长，预计2011年我国焊割设备市场规模将达到230亿元。

传统交流焊割设备因能耗大、技术含量较等原因，将逐渐退出市场，逆变焊割设备由于工作频率高，具有响应速度快、焊接性能好、节能环保、体积小、重量轻、有利于实现焊接自动化等优点，已被国内用户接受，具有广阔的市场前景，应用量不断扩大。预计2011年国内逆变焊割设备市场规模将达到87亿元左右。

2.焊接行业未来发展趋势

纵观世界发达国家的焊接发展历史和现状，我国焊接行业将逐步与国际接轨，将朝着逆变化、自动化、专业化、数字化方向发展，进一步适应焊接应用需求。在未来发展过程中，我们将从以下四方面：

1)逆变焊割设备替代传统普通焊割设备

逆变焊割设备因为其工作频率高而比传统焊割设备具有体积小、重量轻、节能、省材、动态响应快、效率高、焊接性能好、多功能、有利于实现焊接机械化和自动化等优点，正逐步成为焊割设备的主流。从我国逆变焊割设备生产和销售情况来看，逆变焊割设备每年以大约20%的速度增长，该发展速度大大高于传统焊割设备的增长速度，逆变焊割设备替代传统焊割设备的趋势明显。

2)自动化焊割设备将得到快速的发展

焊接自动化就是要通过先进的焊接工艺、材料、设备、自动化控制系统和焊接夹具、装卡定位及其运动系统的有机集成，实现对工件的高效率、高品质、低成本的批量化规模焊接作业，以保证高品质产品的一致性、稳定的批量产品，由于焊接自动化的重要性和日益上涨的人工成本，逆变焊接自动化和高效焊接将成为下一步焊接创新的主要方向。

3)专用焊接设备将获得较好发展势头

专用焊接设备就是为用户专门定制的焊接设备。近年来，焊接设备行业在专用或套焊焊设备制造方面有了一定的发展，抽屉修为汽车、冶金、石油化工、轻工等传统产业提供所需焊接设备，还部分承担了国家重点工程焊接设备的供货任务，如西气东输工程中输气管道用的大直缝管焊接生产线的研制任务，此外，机器人焊接、切割已经在汽车、摩托车、工业电器、化工机械以及民用产品制造等众多领域得到应用。

4)数字化焊接电源快速发展

步入21世纪，无疑为，数字化焊接已发展成一项成熟的技术，各种类型的数字化焊机已相继研制成功，并逐步应用于各种弧焊方法。

(二)逆变焊割设备发展状况

逆变焊割设备在20世纪中期出现并迅速迅速，在20世纪80年代在发达国家获得普遍应用，在欧美等发达国家逆变焊割设备逐步取代传统焊割设备成为焊割设备的主流，目前逆变焊割设备使用比例已达到60%-70%。

我国逆变焊割的研究开发起步于20世纪70年代末期，于20世纪80年代开始发展，1982年，成都电焊机研究所开始了对晶闸管逆变式弧焊整流器的研究，于1983年研制成功国内第一台逆变式焊割设备，并通过了原项目的部级鉴定，随后，清华大学、哈尔滨工业大学、华南理工大学等单位相继推出了采用各种开关元件的逆变式焊机，现在，我国逆变焊机已经实现了代替进口产品，现正向国内所所有数字化逆变焊机进发，其逆变焊机等级从2~3kHz、第二代是大功率晶体管逆变焊机，逆变频率在20kHz，第三代为绝缘栅极半导体开关器件(IGBT模块、单管MOSFET)逆变焊机，逆变频率可提高到15~100kHz，以及为逆变焊机的主流，目200?年以来，单管IGBT逆变焊割设备逐步兴起，根据市场不同的需求，如焊接效果、工作环境，可做性等，IGBT模块、单管MOSFET、单管IGBT逆变焊割设备各其目身的应用领域，IGBT模块用于工业机(350A~1600A产品)，单管MOSFET用于小型机，市场主要应用于250A以下产品(本公司应用于125A~400A产品)，单管IGBT主要应用于250A~400A产品，应用领域有所重合但不能完全相互替代，预计未来将长期共存，并共同占据电大部分市场份额。随着国内生产的新兴数字化逆变焊割设备的逐步成熟，与国际顶级焊机品牌还有一定差距。

20世纪90年代初，多个规格的第一、第二、第三代的弧焊逆变器已在多所高校和研究所研发成功，并逐渐进入小批量生产，但大批量生产和大面积推广应用逆变式焊机的时机还没熟，主要原因在于，产品的可靠性差、高温率高、产品性能波动较大、当时对于体功率器件等原材料等价高造成生产成本偏高，导致其市场销售价格比传统焊高。当时逆变焊机的可靠性差主要原因在于，逆变焊机是大功率电子产品，产品使用的电子元器件较多，相比一般的工业设备，要适应恶劣工业的工作环境，如高温、高湿度、高粉尘、电压不稳、强电磁干扰等，逆变焊机，提高产品可靠性，则产品必须具备抗干扰、抗电压波动、抗粉尘、抗高温等特性，这对当时的电子元器件来说，是一个很大的挑战。

21世纪以来，国内的行业领先企业通过了广大试用反馈及长时间的实践应用，经反复改进和完善，积累了大量产品研究与生产经验，对决定逆变焊机可靠性的关键因素主电路和产品整体设计逐步趋于合理，技术趋于成熟，实现了产品参数优化匹配，基本解决了逆变焊机可靠性问题。逆变焊割设备生产成本及售价均有下降，市场占有率逐年提高，目前出现逆变焊割设备，其应用范围基本覆盖了传统焊割设备的全部领域。我国逆变焊割设备技术目前已基本跟上国际先进水平，产品价格在国际市场上有较大竞争优势，但在产品可靠性、产品功能多样性方面与全球领先企业仍存在一定差距，我国逆变焊割设备产量每年以大约20%的速度增长，其发展速度大大高于传统焊割设备，替代传统焊割设备的趋势明显，欧美等发达国家逆变焊割设备的比重约为60%-70%，当我国逆变焊割设备的使用比重约为20%-25%时，会有巨大的上升空间。

2.逆变焊割技术未来发展趋势

当前，15~100kHz的逆变焊割技术已经成熟，产品的质量较高、已形成系列化产品，未来逆变焊割设备的总体发展趋势是向着自动化、高效率、智能化、模块化、轻量化发展，并以提高性能、节能、降低成本、提高可靠性为主线，逆变焊割技术的未来发展趋势有：

a. 产品设计往标准化、模块化、平台化方向发展，降低技术开发成本，缩短产品开发与生产周期。

b. 研制专用、或更逆变焊割设备，为汽车总装、集装箱焊机、船舶制造等特定行业用户提供专业、高效的焊割解决方案。

c. 通过提高频率，采用高性能磁体、降低主要器件的开关时间、优化结构等，使逆变焊割设备进一步小型化、集约化。

d. 研制和生产数字控制的逆变焊割设备，提高设备的焊接精度，可靠性和一致性。

(三)公司未来发展的风险因素

1.人才短缺及流失风险

从事逆变焊割设备行业需同时掌握非导体、电力电子、自动化控制、工艺设计、焊接技术、模具工艺、焊接材料等专业知识，并依靠良好的经营团队，目前我国的焊接人才和技术人才，销售人才缺乏，高端人才奇缺，大部分该类人才集中在发达沿海地区，随着经济的发展，这种现象将会不断的生产经营中已经造并凸显出来，基于此类原因，公司在不断加强自主培养的基础上，通过为大高端产品的研发力度，提高产品的附加值，积极开拓国内、国外市场，不断扩大经营规模，提高产品的市场占有率，增强主营业务的盈利能力，全面提升公司的品牌影响力，创新能力等核心竞争力，以保障公司持续发展。公司为各自国际逆变焊割设备行业一流企业之列，引领逆变焊割设备行业的技术变革和产品应用趋势，增强公司在国际逆变焊割设备行业的影响力，为振兴民族逆变焊割设备产业进行不懈的努力。

3.2011年度经营计划及主要工作措施

经过对变革应场形势和公司现状的认真研究，分析，根据公司的发展战略和经营理念，2011年公司将以喜投项目为重点，着手从以下几个方面增强公司或长性和自主创新能力，提升核心竞争优势，确保2011年度营业收入和净利润较2010年度增长30%以上。：

1)确保重点募集资金投资项目顺利实施

为了解决公司目前逆变焊割设备产能不足的问题，公司投资25,284万元在昆山高新技术产业园区内建设逆变焊割设备扩产及技术改造项目，项目预计建设工期为1.5年。

该项目实施后，公司产能将进一步扩大，同时，通过投入新型生产设备和检测设备及实施其他技术改造手段，公司产品的品质和可靠性将得到进一步提高。本项目通过利用昆山地域优势，产品的市场覆盖区域将由此而主要集中在东北、华北、华南地区进一步扩展到市场需求强盛的华东区域，在规模产能不足与市场需求旺盛矛盾的同时，增强对华东市场的渗透，从而进一步提高公司的国内市场份额，增强盈利能力。

为保障上述重点投资项目的实施顺利进行，公司在2011年内需要做好以下几个方面的准备工作：

(1)建立一支以技术专业人才为骨干为核心，以服务于生产和销售为主导的研发团队，高度注重从现场开展技术开发、员工培训等工作，并建立了数据资料库，以便技术交流，公司正在开发的ERP系统中要专门设置异地子公司的技术互动模块，为实现异地公司之间的技术互动交流平台奠定了基础；

(2)根据就近原则选择喜投项目所需设备与供应商进行购方案进行论证，确定了产品质量要求，基本完成了各项设备采购方案和前期部署；

(3)建立高素质、采购、物料管理、产品开发设计、产品品质控制、内部审计等方面的管理制度；

(4)从公司选拔储备干部和部分中层管理人员派往昆山编岗，并制定详细的员工招聘计划及培训方案，通过在人力资源丰富的长三角区域招聘补充空缺岗位；

(5)制定以总经理牵头的项目经理负责制，以便有效控制项目进度、项目实施进度和项目资金的合理使用，从严监控项目成本，并做好喜投项目实施过程中的人才引进、员工培训、市场推广等前期工作，确保项目顺利实施。

2)护建研发中心，确保技术领先优势

在核心关键技术上拥有自主知识产权，保持技术的先进性对公司的发展至关重要。2011年，公司要进一步提高研发投入，增强技术研发的实力，通过研发中心的扩建项目，公司将建成八个高规格实验室，对焊接设备品质性能提升、降低成本、已有设备的模块化设计、焊接工艺、数字化焊机、新技术平台和产学研等七个方面进行新切题和科研，为推动公司的竞争优势，保持公司的竞争优势，并对相关技术进行研发，以期基本实现其目的。同时，公司将以投资建设研发中心为契机，改善研究开发条件，广泛吸收国内外科技人才，构建国内一流的焊接自动化研究平台，加快新产品、新技术的开发工作。2011年需建设的八个高规格实验室如下：

(1)弧焊机性能测试试验室

测试焊机的可靠性、负载持续率、抗电网波动能力、器件运应各种焊接环境能力、焊接电弧特性等方面的测试，通过这些测试，经过改良，可以提高产品的寿命、易用性、使用范围等。

(2)EMC(电磁兼容性)测试室

本测试室可以对焊机对电网的污染程度进行测试，以利于改良产品的电磁兼容性，使得公司产品在电磁兼容性方面达到国际先进水平。

(3)半导体、器件测试室

测试焊机的关键部件(IGBT、MOS管等)的参数，通过测试可以选取更好的器件用于公司的产品。比如IGBT的开关参数的测试，选取开关响应速度较高的IGBT可以使产品体积减小、成本降低等。

(4)高速摄影室

对焊接过程中的熔滴过渡进行观察，根据熔滴过渡的状态进行焊机的设计，使得焊机的电弧特性更好。

(5)环保测试室

对原材料进行环保方面的检测，主要检测原材料里面的铅、汞等含量。

(6)焊接工艺实验室

对焊接材料、焊接工件、气体、电弧特性、焊接工具进行研究，使焊接设备更适合用户使用，提高客户满意度。

(7)数字化焊机实验室

对数字化焊机前沿技术研究，实现焊接中的电弧特性、能量控制、熔滴过渡控制、焊接工件成型、焊接精度的数字化控制，提高焊接效率与焊接质量。

(8)焊接专机实验室

为用户定制专用焊接设备、焊接工具，对客户定制的焊机、焊接工具进行试验、测试，保证产品的各项性能达到客户要求。

3)新建四大营销服务中心，强化品牌建设

公司要在全国范围内建立完善的市场、销售和服务支持体系，实现国内市场基本覆盖，同时强化公司品牌效应，进一步提升公司产品的市场占有率，提高企业经济效益，保证公司的可持续发展，提高营销能力和抗风险能力。

2011年公司要在深圳、上海、天津、成都四个主要城市建立营销服务中心，其中：上海营销服务中心覆盖上海、江苏、安徽、浙江、河南；深圳营销服务中心覆盖福建、广东、广西、海南、湖南、湖北、江西；成都营销服务中心覆盖四川、云南、贵州、重庆、新疆、甘肃；天津营销服务中心覆盖河北、天津、辽宁、山西、北京、山东、内蒙古、吉林、黑龙江等。通过各个营销服务中心覆盖下辖市场区域，在国内构建一个更为完整、高效的营销网络平台，提高服务客户和快速响应市场的能力。

同时，在四个营销服务中心的支持下，公司要在长三角、珠三角及环渤海等工业发达城市加强品牌宣传，鼓励公司经销商建立专卖店，增强现有渠道对公司品牌的渗透度和营销推广力度，进一步提倡现有市场潜力，从而达到提高公司的市场占有率、增强盈利能力的目的。预计2011年在北京、天津、河北、山东、浙江等省份新设立50家专卖店。

2011年公司要初步建成一个集产品推广、品牌建设、市场拓展、售前售后服务为一体的营销平台，对公司国内市场布局及发展战略起巨大的推动作用。

4)积极开拓海外市场

2011年公司要在立足国内市场的前提下，积极稳妥地进行国际市场开拓，不断扩大服务对象，在海外市场积极寻求新的合作客户，扩大合作范围，促进业务量的稳步增长。在欧美发达国家市场拓展方面，基于全球制造业逐步向中国转移的趋势，公司将依间国外客户传递"未来逆变焊割设备制造在中国"的信息，通过采用外贸企业进行ODM等方式，充分利用国内产制造的成本领先优势，在为客户提供高性价比产品的同时，提升公司的技术水平和制造能力。在发展中国家市场拓展方面，公司要全力推广自主品牌，城林市场空白点，做好市场布局。

5)推进精细化管理

提升企业整体执行能力，继续推进企业精细化管理，实现由过去的粗放型管理向集约化管理的转变，公司全体员工，特别是各单位管理团队及管理中心各职能服务部门的人员从思想观念和做事态度上转变，通过规则的系统化和细化，运用程序化、标准化、数据化和信息化的手段，使组织管理各单元精确、高效、协同和持续运行。

6)人才战略

2011年公司要继续坚持以人为本的原则，建立并完善人才的引进、培训和激励机制，以良好的工作环境与发展机遇吸引并留住人才，建立起能够适应企业现代化管理和公司未来发展需要的高素质员工队伍。上市后，企业经营规模进一步扩大，对公司员工提出了更高的要求，要尽快通过高素人员到国外先进厂家学习，聘请技术专家、管理专家现场授课等方式对公司员工进行培训，提高其业务能力。同时，积极探索改进内部激励机制，促进员工内部良性竞争，以适应公司的发展需求。

7)完善法人治理结构和内部控制制度

为贯彻落实中国证券监督管理委员会、深圳证监局下发的关于加强上市公司治理专项活动的各项要求，公司将在深圳证监局监管员与深圳证券交易所专管员的指导下，进一步完善法人治理结构，建立有效的决策机制、内部管理机制和监督机制，实现决策科学化、运作规范化、最大限度地降低经营风险。

2011年，以加强董事会建设为重点，充分发挥独立董事和各专门委员会的作用，通过《董事会议事规则》《独立董事工作制度》及各专项委员会的议事规则等各项制度，更好地发挥董事会在审议投资决策、高级管理人员选聘等方面的作用，审计委员会将加强对公司内部控制制度的检查和评估，进一步完善预算管理、成本控制、质量控制等重点环节的管理制度，确保内控制度的完整性和有效性。

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(%)
焊机类	54,914.68	39,673.71	27.75%	60.79%	60.94%	-0.07%

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(%)
国内销售	45,442.33	48.56%
国外销售	16,153.83	97.86%

4.4 募集资金使用情况对照表

√ 适用 □ 不适用

单位:万元

募集资金总额	107,800.00	本年度投入募集资金总额	0.00
报告期内变更用途的募集资金总额	0.00		
累计变更用途的募集资金总额	0.00	已累计投入募集资金总额	0.00
累计变更用途的募集资金总额比例	0.00%		

承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本年度投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%)(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目										
逆变焊割设备扩产及技术改造项目	否	25,284.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	2012年09月01日	0.00	否	否
研发中心扩建项目	否	4,184.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	2012年03月01日	0.00	否	否
营销服务中心及品牌建设项目	否	4,073.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	2013年03月01日	0.00	否	否
承诺投资项目小计	-	33,541.00	0.00	0.00	0.00	-	-	0.00	-	-
超募资金投向										
归还银行贷款(如有)	-						-	-	-	-
补充流动资金(如有)	-						-	-	-	-
超募资金投向小计	-	0.00	0.00	0.00	0.00	-	-	0.00	-	-
合计	-	33,541.00	0.00	0.00	0.00	-	-	0.00	-	-
未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体项目)	无									
项目可行性发生重大变化的情况说明	无									
超募资金的金额、用途及使用进展情况	无									
募集资金投资项目实施地点变更情况	无									
募集资金投资项目实施方式调整情况	无									
募集资金投资项目先期投入及置换情况	无									
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	无									
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	无									
尚未使用的募集资金用途及去向	尚未使用的募集资金(包括超募资金)均存放在公司募集资金专户。									
募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况	无									

4.5 变卖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

根据公司会计师事务所有限公司出具的《深圳市瑞凌实业股份有限公司审计报告及财务报表(2010年度)》信会师报字[2011]第11259号，2010年度公司母公司实现净利润人民币8,835,834.83元，根据《公司法》和《公司章程》的有关规定，按2010年度母公司实现净利润的10%提取法定盈余公积金8,835,834.83元，加上年初未分配利润39,943,645.24元，公司年末可供股东分配的利润119,466,159.19元。

公司2010年度利润分配预案为：拟以2010年末总股本111,175万股为基数，向全体股东以每10股派发人民币5元现金(含税)的股利分红，合计派发现金红利人民币55,875,000.00元(含税)。

同时，拟以2010年末总股本111,175万股为基数，以资本公积金每10股转增10股。本议案需提交2010年度股东大会审议。

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

5.2.5.3涉及非项目公司业务连续性、管理层稳定性的影响和说明

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

单位:万元

关联方	向关联方销售产品和提供劳务		向关联方采购产品和接受劳务	
	交易金额	占同类交易金额的比例	交易金额	占同类交易金额的比例
齐雪霞	0.00	0.00%	2.20	10.28%
高回亚洲(江苏)科技有限公司	0.00	0.00%	19.20	89.72%
合计	0.00	0.00%	21.40	100.00%

其中：报告期内公司向控股股东及其子公司销售产品或提供劳务的关联交易金额0.00万元。

与年初预计临时披露差异的说明	无差异

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、锁定股份的承诺

本公司股东邱光，两创科技承诺:自瑞凌实业股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的瑞凌实业股份，也不要求瑞凌实业回购本人/本公司所持有的瑞凌实业股份。

二、关于避免同业竞争的承诺

为了避免未来可能发生的同业竞争，本公司控股股东、实际控制人邱光及主要股东鸿创科技已分别向本公司出具了《避免同业竞争的承诺函》。

邱光先生承诺："在本承诺函签署之日，本人及本人控制的公司均未生产、开发任何与瑞凌实业及其下属子公司生产的产品及构成竞争或可能构成竞争的产品，未直接或间接经营任何与瑞凌实业及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也参与投资任何与瑞凌实业及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。目本承诺函签署之日起，本人及本人控制的公司将不生产、开发任何与瑞凌实业及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与瑞凌实业及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。目本承诺函签署之日起，本人及本人控制的公司将不生产、开发任何与瑞凌实业及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与瑞凌实业及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。目本承诺函签署之日起，如本人及本人控制的公司将来有可能生产出与瑞凌实业及其下属子公司所生产的产品或经营的业务构成竞争的产品，本人将向瑞凌实业及其下属子公司提供该产品的生产或经营的业务机会，并采取一切合法措施，使瑞凌实业及其下属子公司有机会生产该产品或经营该业务，则本人及本人控制的公司将停止生产或经营相关竞争的业务或产品的方式，或将相关竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争。在本人及本人控制的公司与瑞凌实业存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。如上述承诺被证明是不真实或未被遵守，本人将向瑞凌实业赔偿一切直接和间接损失，并采取相应的法律责任。

股东鸿创科技承诺："在本承诺函签署之日，本公司及本公司控制的公司均未生产、开发任何与瑞凌实业及其下属子公司生产的产品及构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与瑞凌实业及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与瑞凌实业及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。目本承诺函签署之日起，本公司及本公司控制的公司将不生产、开发任何与瑞凌实业及其下属子公司生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的产品，不直接或间接经营任何与瑞凌实业及其下属子公司经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。目本承诺函签署之日起，如本公司及本公司控制的公司将来有可能生产出与瑞凌实业及其下属子公司所生产的产品或经营的业务构成竞争的产品，本公司将向瑞凌实业及其下属子公司提供该产品的生产或经营的业务机会，并采取一切合法措施，使瑞凌实业及其下属子公司有机会生产该产品或经营该业务，则本公司及本公司控制的公司将停止生产或经营相关竞争的业务或产品的方式，或将相关竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争。在本公司及本公司控制的公司与瑞凌实业存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。如上述承诺被证明是不真实或未被遵守，