

一、重要提示
1.1 本公司报告摘要摘自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介	股票简称	玉龙股份	股票代码	601028
	股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表		
姓名	徐伟东	殷超		
电话	0510-83896210	0510-83896205		
传真	0510-83896205	0510-83896205		
电子信箱	zpb@china-yulon.com	zpb@china-yulong.com		

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

(单位:元 币种:人民币)

	2012年(末)	2011年(末)	本年(末)比上年末增减(%)	2010年(末)
总资产	2,849,588,479.32	2,914,172,284.46	-2.22	1,899,850,426.43
归属于上市公司股东的净资产	1,937,473,365.08	1,883,273,062.13	2.88	889,706,294.41
经营性活动产生的现金流量净额	446,506,018.72	-26,337,434.49	1,795.56	-101,309,762.76
营业收入	2,464,911,356.05	2,740,777,004.40	-10.07	2,276,222,017.48
归属于上市公司股东的净利润	117,699,941.43	141,396,277.27	-16.76	178,621,731.81
扣除非经常性损益的净利润???	108,030,541.51	131,572,749.74	-17.89	178,894,530.75
加权平均净资产收益率(%)	6.18	13.45	减少7.27个百分点	22.32
基本每股收益(元/股)	0.37	0.58	-36.21	0.75
稀释每股收益(元/股)	0.37	0.58	-36.21	0.75

2.2 前10名股东持股情况表

(单位:股)

报告期股东总数	22,337	年度报告披露日前第5个交易日	21,937	
前10名股东持股情况				
股东名称	持股比例	持股总数	持有有限售条件股份数量	
股东性质				
唐志毅	境内自然人	27.09	86,000,000	86,000,000
唐维君	境内自然人	13.54	43,000,000	43,000,000
唐柯君	境内自然人	13.54	43,000,000	43,000,000
唐永清	境内自然人	13.54	43,000,000	43,000,000
项雷	境内自然人	0.94	3,000,000	0
吕燕青	境内自然人	0.63	2,000,000	2,000,000
王昌青	境内自然人	0.63	2,000,000	0
董志远	境内自然人	0.61	1,950,000	0
华伯春	境内自然人	0.31	1,000,000	1,000,000
唐红	境内自然人	0.31	1,000,000	1,000,000
上述股东中唐永清与唐志毅,唐柯君、唐维君三人认为父子(女)关系,吕燕青与唐维君为配偶关系,唐永清与唐维君为兄弟姐妹关系,华伯春与唐永清妹妹的配偶,其他人员均不存在配偶关系。三者之间存在直系和旁系亲属关系。				
一致行动的说明:本公司股东唐永清与唐志毅、唐柯君、唐维君、吕燕青、华伯春、唐红均承诺:自本公司股票上市之日起6个月内不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的发行人的股份,也不由发行人代持其部分股份。				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、管理层讨论与分析

1. 公司报告期对行业周期性特征的讨论与分析

2012年国内钢材价格波动较大,呈现先升后降的态势,其中,“五一”假期中的一些国家大型项目也为各种因素导致停工所延后,影响了行业的复苏速度。在国际市场方面,需求状况也未出现明显好转,欧元区经济深陷欧债危机泥潭,需求持续疲软。

报告期前,公司实现营业收入2,464,911,356.05元,同比减少10.07%;营业利润152,603,228.84元,同比下降20.75%,归于母公司所有的净利润117,699,413.43元,同比减少16.76%。公司主营业务收入出现一定程度下滑,虽然公司产品的销售数量2012年达49,123.42吨,较2011年增加0.44万吨,导致营业收入下降,但利润总额、净利润前三个季度财务指标与去年相比均为负增长,主要是因为玉龙2012年度经营策略调整,产品结构优化,产品销售结构有所改善,增加销售品种,增加销售收入,从而导致营业收入下降。

报告期前,公司实现营业成本2,464,911,356.05元,同比减少10.07%;营业成本152,603,228.84元,同比下降20.75%,归于母公司所有的净利润117,699,413.43元,同比减少16.76%。公司主营业务收入出现一定程度下滑,虽然公司产品的销售数量2012年达49,123.42吨,较2011年增加0.44万吨,导致营业收入下降,但利润总额、净利润前三个季度财务指标与去年相比均为负增长,主要是因为玉龙2012年度经营策略调整,产品结构优化,产品销售结构有所改善,增加销售品种,增加销售收入,从而导致营业收入下降。

报告期前,公司实现营业成本2,464,911,356.05元,同比减少10.07%;营业成本152,603,228.84元,同比下降20.75%,归于母公司所有的净利润117,699,413.43元,同比减少16.76%。公司主营业务收入出现一定程度下滑,虽然公司产品的销售数量2012年达49,123.42吨,较2011年增加0.44万吨,导致营业收入下降,但利润总额、净利润前三个季度财务指标与去年相比均为负增长,主要是因为玉龙2012年度经营策略调整,产品结构优化,产品销售结构有所改善,增加销售品种,增加销售收入,从而导致营业收入下降。

2. 报告期内,公司销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

3. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

4. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

5. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

6. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

7. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

8. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

9. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

10. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

11. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

12. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

13. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

14. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

15. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

16. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

17. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

18. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

19. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

20. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

21. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

22. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

23. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

24. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

25. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

26. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

27. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

28. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

29. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

30. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

31. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

32. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

33. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

34. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。

35. 加强销售工作的出发点。面对恶化的市场环境,公司按照董事会年初制定的经营目标和策略,以销售为重点,产销并举,实行产供销一条龙。国内市场方面,深入挖掘各地区的市场潜力,增加销售品种,提高产品附加值,增加销售收入,从而提高营业收入。