1. 管理层讨论与分析1、经营分析与讨论2010年经过公司全体员工的努力，在公司控股股东正弘置业的大力支持下，公司彻底摆脱了危机，扭转了前两年极为不利的局面，使公司走上了正常的经营轨道。2010年公司实现销售收入7.8亿元，比2009年略有增长，实现利润1185多万元，与去年亏损1亿元相比，公司发生了实质性的变化。2010年初，公司董事会及管理层认真分析公司所面临的内外部环境因素，积极调整工作思路，确立了优化公司资产结构，突出主营业务的经营方针。本报告期内转让了与公司主营业务关联性不强的资产，对盈利不强的资产进行剥离处置；转让了持有的思达链锁商业19%的股权，转让了持有的金基不动产（郑州）有限公司15%的股权，转让了公司位于经三路的写字楼；公司在致力于主营业务经营的同时，从优化公司主营业务结构、提升主营业务盈利能力的长远战略考虑，转让了公司持有的深圳市银思奇电子有限公司90%的股份。通过以上交易，公司变现资产收回现金共计3.39亿元。所收到的资金一部分用于公司生产经营，保证了公司能够正常经营运转，使得公司在发生危机的情况下，生产和销售收入都没有出现下滑的局面。公司收到资金的大部分偿还了公司的银行贷款，还款金额约为三亿元，公司本部的银行负债由5亿元下降到现在的不足2亿元。公司与原来诉讼的三家银行达成了和解，解除了诉讼风险。目前公司在所有银行的信用良好，周转正常。报告期内，公司着力进行了绩效考核管理改革，完善内部控制体系，加强经营管理，在全力开拓市场的同时，不断强化内部管理，向管理要效益,强化以“现金流为核心”的全面预算管理，全面提高财务管控水平，加快实现传统会计向财务管理方向的转变；深化采购管理降低产品成本，规范采购行为，加强市场反应能力，增强采购决策执行能力，实现了公司降低成本，增强盈利的目标。公司依托自身的技术优势，充分发挥销售人员、技术人员的专长，调动广大员工的积极性和创造性，开拓新客户、争取新订单。成功中标“国家电网公司集中规模招标采购2010年电能表第四批项目电能表招标”。2、对公司未来的展望2010年公司的重点工作是向管理要效益，扩大产品销售，控制管理费用，降低采购和生产成本，增强公司的盈利能力，提高盈利水平。公司争取在2010年取得成绩的基础上，能有更进一步的发展，现实主营业务的盈利，争取脱掉“ST”帽子，走上良性发展的轨道。具体作好以下几方面的工作：（1）、加强市场营销力度，扩大公司销售规模。2010年公司的安检设备已经过上海世博会、广州亚运会的使用和检验，知名度、认可度在国内市场迅速得到提升，公司要利用这一有利的形势，加速地开拓国内市场。在国际上，公司安检产品已入围伦敦奥运会，争取能拿到一部分订单，为进军国际市场做好准备。随着我国智能电网全面建设阶段的来临，国家规划的巨大电网投资建设也将给公司带来难得的发展机会。公司智能电表已两次在国家电网集中招标中中标，为扭转公司电表国内销售转弱的局面开了个好头。开拓国内市场是今年的重点工作，特别是集中招标的国网和南网，采购量都比较大，公司将组建以总经理为组长的攻关小组，争取能有所突破。公司的电测产品在国内市场占有明显的优势，今年希望盈利能再上一个台阶。去年公司各经营团队人员变动比较大，新人比较多，2011年要有计划地对新团队进行培训，尽快提高新人的管理能力。（2）、加强管理费用和成本控制，提高公司产品的毛利率。为有效控制公司管理费用，年初公司进行了预算报审工作，今年将严格按照审批过的预算进行费用管理。2011年公司将重整采购系统，成立监察部门，对日常的采购工作进行有效监察，让生产和研发部门充分参与到采购工作中，让采购系统更有效率、价格更透明，以有效降低材料成本。（3）、加强内部审计力度。内审的重点放在公司的制度是否得到切实执行上来。2011年初公司为加强内控，更新、制订了一系列的制度，这些制度是否得到执行，关系到公司的风险能否得到有效控制，经营目标能否实现，通过内审，落实公司制度的执行。

标注：9