一、报告期内经营情况的回顾2010年，国家宏观经济逐渐向好，整体市场继续转暖。2010年10月，国务院发布了《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》，将新一代信息技术列入我国今后大力发展的七大战略性新型产业之一，其中新一代信息技术被定为未来的三大支柱产业之一。面对新的宏观政策环境及产业竞争环境，公司坚持“专业化领先战略”，紧密围绕年度工作计划积极开展各项工作，依靠全体员工努力拼搏，开拓进取，2010年取得了一定成绩。（一）坚持“专业化领先战略”，行业市场取得新突破2010年，行业信息化呈现出“增长强劲但变化快，市场广阔但不均衡”的特点与趋势，公司凭借对于行业市场的理解和多年来积累的经验，制订出了“做强行业市场”、“专业化领先”的行业信息化拓展战略，积极推动高端增值战略向行业市场深度迈进，针对不同行业的特征，差异化开拓新兴行业市场。2010年，公司锁定卫生、电力、文化、互联网等七个潜力行业，构建了区域、行业、产品三位一体的矩阵式营销模式。公司通过行业定制和行业复制等策略，在卫生、电力等政府相关行业取得关键性突破：成功打造了江苏、江西等多个区域卫生信息平台标杆项目，推出国内首个区域卫生云解决方案；公司取得全国多个省市国家电网框架采购项目，产品成功应用于全国多个省市的智能电网调度系统。此外，公司在互联网的全程定制模式更为清晰和成熟，不仅与视频TOP级客户、门户TOP级客户建立了稳定的合作关系，同时在电子商务、社交等领域的开拓卓有成效。（二）持续推进高端战略，努力实现自主创新公司持续贯彻“向技术要效益”的精神，推进高端产品自主研发。2010年4月，公司发布我国首款自主研发设计的八路高端服务器－浪潮天梭TS850，浪潮天梭TS850突破了BIOS开发、高速互联背板设计等多项业界技术难关，实现多项技术专利，公司成为继IBM、HP后全球第三家具备大型服务器系统自主设计、研制和生产能力的厂商，并为云计算提供了硬件基础。（三）重视渠道体系建设，提升渠道销售能力2010年，公司建立了“专人、专业、专岗”的服务器专职渠道经理体系，渠道经理通过上岗前的培训与认证，具备独立承担渠道体系销售任务能力，建立渠道经理月度业务REVIEW制度，有效管理和推动渠道业务进展，渠道宣传深度和广度都达到历史最高水平。（四）推进精细化管理，完善内部管理体系内部管理方面，公司按照价值链对各产品线制订经营计划，建立分产品的销售预测编制流程，创建销售预测模型，建立策略追加和项目追加审核机制，建立库存产品处理机制，有效降低库存风险及运营成本，加强淘汰产品和自主新产品的销售预测管理，有效保障供货。二、公司主营业务及其经营情况1、公司经营范围：计算机及软件、电子产品及其他通信设备（不含无线电发射设备）、商业机具、电子工业用控制设备、空调数控装置、电子计时器、电控玩具、教学用具的开发、生产、销售；技术信息服务、计算机租赁业务；电器设备的安装与维修及技术服务；批准范围内的自营进出口业务，房屋租赁。三、对公司未来发展的展望（一）2011年行业发展趋势及市场竞争格局2011年，中国服务器整体市场预计将保持平稳增长，政府、电信、金融、互联网等行业预计将成为服务器市场的主要增长点。服务器产品的价格竞争将日趋弱化，竞争重点会放在产品创新和差异化上，随着X86服务器市场占有率逐步提升，可以不断加大刀片服务器、八路服务器的销售比例，提高产品盈利能力。（二）公司未来发展面临的机遇和挑战2011年，是国家“十二五”规划的开局之年，在国家“转方式调结构”的背景下，随着云计算、物联网、三网融合等新一代信息技术产业的发展，也给公司带来了新的产业和市场机会。公司顺应IT行业发展潮流，充分发挥自身优势，将通过灵活的产品定制化策略，进一步提高在政府、军队、安全等行业的份额；大力开拓行业云计算、三网融合、商业智能（ERP）等新兴市场，扩大重点行业占有率；利用国家对于高端技术的政策支持，依靠公司自身高端开发能力的积累，实现在政府、HPC、互联网、电力等细分市场的快速突破。（三）2011年度公司经营策略1.坚持“专业化领先战略”，坚持“细分、聚焦、协同”的工作思路，深化分行业推进策略，密切关注国家在关系国计民生、社会稳定、网络治理、文化建设等方面的财政投入，包括对医改、两化融合、三网合一、云计算和物联网等新兴应用的支持，通过中央级市场和细分领域的突破提升行业影响力，并借助行业复制和行业联动，实现行业市场占有率快速提升，力争在政府、文化、互联网、质检、能源等行业取得突出业绩。2.向技术要效益，不断发挥技术的原动力作用。坚持主流产品创新和差异化，提高高端增值产品的销售比例，公司将加大主流二路服务器产品的创新，加大四路服务器的自主研发，提高刀片服务器、八路服务器的销售比例。公司将抓住云计算等带来的战略发展机遇，以云计算操作系统、大服务器、集装箱数据中心等作为突破重点，抢占云计算领域的制高点，进一步扩大公司产业规模、巩固公司服务器国产品牌龙头地位。3.加强市场体系建设，充分发挥市场的龙头作用。公司将进一步优化市场组织架构，继续强化北京销售总部的作用，加强行业市场开拓，加强区域市场建设，加大市场投入，扩充市场队伍。