1. 报告期内经营情况的回顾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，给公司带来了新的产业和市场机会。公司紧跟国家“十二五”规划的步伐，以“引领信息科技浪潮，推动社会文明进步”为己任，坚持“斗志+方法论”，积极应对国内外形势新变化，把握好云计算等新技术带来的机遇和挑战，凭借云计算平台产品的技术优势，持续提升整体市场运营和云计算数据中心解决方案能力，提高市场占有率，巩固高端商用产品市场地位，成为云计算平台的领导厂商。1、持续推进云计算战略，提高服务器方案销售能力2011年，云计算对服务器市场开始产生实质性的拉动作用，作为刺激内需、提升地方信息化水平和调整产业结构的重要手段，2011年各地政府大力投入云计算中心的建设。公司连续推出高端服务器、云存储服务器、高密度服务器、云数据中心操作系统云海OS等全线云平台产品。2011年4月7日，公司发布了浪潮云海集装箱数据中心smartcloud，这是我国云计算建设领域的重大应用创新突破。2011年5月31日，公司正式发布了中国第一款云数据中心操作系统——“云海”云计算数据中心操作系统V1版，云数据中心操作系统是云计算的大型基础性软件，是云数据中心的神经中枢。至此，公司成为首家完成IaaS云计算领域自主技术布局的厂商。2、持续推进和落实专业化领先战略公司聚焦卫生、电力、环保、林业、文化、卫生计生、公检法安等重点行业，关注政府采购及中央部委对行业市场的影响力，构建了区域、行业、产品三位一体的矩阵式营销模式，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，形成了卫生云、电力云、政务云等十一个行业云数据中心解决方案。3、向产品创新和自主研发要效益、要规模高端服务器一直是IT产业的核心，也是国家信息战略的重要基础性装备，同时随着云计算、虚拟化等快速普及，市场高端化趋势更加明显。公司于2010年下半年突破高端技术壁垒推出中国第一款自主技术产权的高端八路服务器，结束了国内高端市场一直被国外品牌垄断的局面，对于中国服务器产业发展和国家信息安全具有重要战略意义。2010月，公司八路高端服务器TS850通过国家重点新产品认定，公司对八路服务器产品TS850持续优化改进，完善了液晶屏、双分区等功能，顺利通过了windows、redhat、vmware等认证，提高了产品的可操作性和易维护性，产品功能显着增强。公司八路服务器已经应用于天河一号、企业一套表等国家重大科技和应用工程以及税务、财政等高端关键行业，TS850还成功应用于贵州某商业银行核心业务系统，使其业务系统处理速度提升3-5倍，不仅打破了MNC产品对国内金融行业的垄断，还为金融行业选择国产服务器树立了宝贵的成功案例，为将来浪潮高端服务器产品大规模进入金融行业打下良好的基础。公司对于云基础设施通用产品双路、四路服务器坚持自主创新，打造差异化规格，持续对双路2U产品进行技术改进，通过关键部件自主研发实现成本降低，支持多数量大容量硬盘配置，满足越来越多的大容量存储需求。公司自主研发的2U高端双路服务器产品已进入PVT阶段，这是自主研发产品首次和IntelTTM，在开发周期、产品设计、产品测试方面能力都有了显着的提升。2011年，公司参与并承担建设了多个大型超算系统。2011年4月，公司为清华大学建设的超百万亿次中国高校最高性能的超算系统启用；2011年10月，公司参与并承担建设的千万亿次超级计算中心-国家超算济南中心正式揭牌。公司高性能服务器还通过高端技术合作和国际交流树立技术品牌形象。2011年8月，公司与英特尔共建的“Inspur-Intel中国并行计算联合实验室”正式揭牌，该实验室是IntelMIC全球25家SDP中唯一一家OEM厂商成员，目前已完成多个典型行业应用的MIC移植优化，并取得较好的性能。公司围绕云计算打造创新产品，从满足客户需求逐步过渡到引导客户需求。公司陆续推出云海集装箱数据中心SmartCloud和高密度SmartRack，以客户应用为导向，引领云数据中心应用新模式，打造云计算数据中心领先者形象。云海集装箱数据中心SmartCloud已完成水冷机柜第一版功能样机的制作，SmartRack已实现了供电、制冷、管理等通用功能。公司推出的云操作系统云海OS全面采用虚拟化、分布式计算、分布式存储等技术，将计算、存储、网络三大基础硬件资源整合成资源池，进行统一、灵活、智能地管理、分配和调度。4、重视渠道建设，建设专业化的渠道体系公司强化渠道布局建设，注重建设专业化的渠道体系。公司签约分销、行代、金牌等各类渠道伙伴近3000家，1-5级地市覆盖率达75%。公司加强对渠道在云计算技术及市场的支持，共同推进公司云计算战略的实施。5、继续推进精细化管理的市场运营机制公司按照价值链对各产品线制订经营计划，通过分产品的销售计划模型、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研发新产品的销售计划管理，克服供应困境，有效保障供货。6、提高售后服务管理成熟度，提升客户“软感受”随着公司产品不断丰富、走向高端，服务体系急需由过去的产品导向型向客户导向型转变。通过建立一整套科学的IT服务管理体系，实现业务的稳定运营和不断拓展创新。2011年6月，公司启动了ISO20000&ISO27001体系认证工作，9月底体系已建设完成，目前已进入试运行阶段，通过管理体系认证工作，将使公司具备为高端客户、核心应用提供整体、全面、不间断的服务保障能力，进一步提升公司IT服务管理成熟度。2011年，公司实施了客户“软感受工程”，通过对客户服务品质感受的调研分析，梳理并建立了服务过程中关键接触点服务规范，提高了客户的服务感受水平，达成并超越客户期待；同时开展投诉“面对面”案例分析工作，实现投诉精细化管理，提高服务质量。二、公司主营业务及其经营情况报告期内，公司向前五名供应商合计的采购金额占年度采购总额的比例为59.29%，前五名客户销售额占公司销售总额的比例为26.72%。三、对公司未来发展的展望（一）2012年行业发展趋势及市场竞争格局国际权威调查机构IDC数据显示，中国服务器市场未来5年将稳定增长，政府、教育、公共安全和军队将有大量需求。公有云的建设将使互联网、通信成为服务器大规模高增长的主力市场，智慧城市和区域云的落地将成为政府、交通行业服务器需求快速增长的热点，国家新医改和能源等建设投入将加大促进卫生、能源行业对服务器的需求。更多的RAS特性将促进X86服务器应用到更多关键业务中，将带来更多高端服务器、高密度服务器的应用需求。（二）公司未来发展面临的机遇和挑战公司将紧紧抓住国家“十二五”规划带来的市场机会，充分发挥自身优势，推进行业云方案在卫生、电力、政务等行业的广泛应用，公司将通过灵活的产品定制化策略，进一步提高在互联网、电力、文化等行业的份额。目前国产服务器逐步被传统大型行业客户接受，国产服务器市场占有率逐步提升，公司可充分凭借在传统行业积累的良好口碑及优势资源迅速扩大销售规模。产品形态的多样化及本地超大客户的定制化需求给国产厂商提供了迅速提高规模的可能性，公司在定制化道路上起步较早，积累了丰富的自主创新与大客户定制化成功经验，并拥有良好的上下游合作链，始终走在定制化的前沿。此外，X86平台性能及可靠性的持续提升，为传统UNIX市场RSICTOIA提供了机会，切换步伐加快。公司高端服务器将充分发挥自身在成本、服务、方案和产业资源的优势，改变MNC在高端市场的垄断格局。2012年服务器市场的增长速度将有所放缓，同时更多的IT厂商纷纷介入服务器行业，通过投入巨大积极面壁云计算，使得服务器市场竞争更加复杂与激烈，服务器产品的差异化、多样化也将带来产品组合竞争复杂性的提升、研发资源需求的增加以及营销模式的创新。（三）2012年公司经营策略1、抓住云计算契机，积极推进云计算战略，全面向云计算转型。优化产品、行业布局，聚集市场及技术骨干力量，对于重点行业大客户从市场、产品、研发、运营等方面加大投入，提升销售规模。大力拓展4路以上高端产品的市场份额，建设和发展专业化营销推广队伍，树立典型应用案例，提高盈利能力。树立云操作系统示范项目，推动云计算落地，发展整体解决方案规划和销售能力。加强自主创新产品的比重，提升产品竞争力。2、向技术要效益，发挥技术创新的原动力作用。继续发展高端服务器、云操作系统等云计算核心产品，提升产品的自主研发和设计能力，不断丰富主流及定制化产品，快速满足市场需求。3、强化市场体系建设，发挥市场的龙头作用。建立行业与区域协同机制，推动云计算销售网络的建设。4、积极稳妥推进国际化，进一步细化海外业务管理，有效控制业务风险，积极改善外部运营环境，推动海外业务又快又好发展。