1. 公司经营情况（一）报告期内公司经营情况的回顾1、公司总体经营情况公司主要从事半导体封装材料用引线框架、键合丝（键合金丝、键合铜丝）产品的研发、制造、销售。2010年，在半导体行业强劲复苏的市场环境下，在全体员工的共同努力下，公司取得了良好的经营业绩，实现营业收入103,972.93万元，同比增长64.12%，实现利润总额8,021.77万元，同比增长68.76%，实现净利润（归属于母公司股东的净利润）6,8934万元，同比增长45.98%。回望过去的一年，公司董事会、管理层和全体员工励精图治，成功应对了原材料价格飙升和人力成本上升以及厂区整体搬迁、江阴康强批量投产等诸多挑战，通过积极开拓国内外市场，深化内部控制、提升管理效率等手段，提高了公司的供货能力和生产效率，降低了生产成本，提升了产品在市场上的竞争力，公司的销售和利润均创历史新高，公司在行业中的地位进一步提升。公司厂区整体搬迁不仅改善了内部的生产经营环境，通过优化布置还提高了产品制造的现代化水平，为公司未来的快速发展打下了坚实的基础。报告期内，公司作为宁波市2008年度认定的第一批高新技术企业，继续享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策，按15%的税率征收企业所得税。2、公司主营业务及其经营状况（1）主营业务范围制造和销售各种引线框架及半导体元器件，半导体元器件键合金丝和蒸发用金丝，键合铜丝；合金铜丝，智能卡载带，提供售后服务。对公司未来发展的展望1、所处行业状况的发展趋势和面临的市场竞争格局根据WSTS（国际半导体贸易统计组织）的最新预测，从全球市场来看，WSTS预计2010年全球半导体出货金额为3004亿美元，2011年半导体市场增长将放缓至2.5%，2012年预估为5.6%，2012年半导体市场规模将达到3138亿美元，2009-2012年均增长率为13.6%。而根据CCID预计，细分行业中，封装测试业产品种类和产量较过去均有较大提高，近几年呈稳定增长趋势，并在我国集成电路产业规模快速增长的环境和新建项目建成投产的带动下呈现增幅上扬的势头。到2015年我国封装测试业的销售额达到954亿元，2010年-2015年年均增长率达到11.45%。经过近二十年来的持续发展，公司综合竞争力大幅度提升。与国内同行相比，公司在规模、效益、品质、产品门类、销售网络、成本等诸多方面，具有较强的竞争优势，已成为国内细分行业的龙头企业；但与国际上的领先企业相比，仍在管理、产品档次、研发等方面还存在着一定的差距，存在持续提升的空间，需要持续创新，持续扩大生产规模，丰富产品线，持续拓展国内、国际市场，致力于与行业领先企业的长期合作。2、公司发展战略公司以“团结、求实、高效、创新”为宗旨，在服务客户的过程中，不断提高公司的技术水平，提升公司的整体价值。公司的发展以半导体引线框架、键合丝制造为基础，以科技为支撑，在合理化规模的基础上不断提升产品档次，优化产品结构；不断进取，精益求精，加强服务，打造顾客为导向的企业文化，拓展客户市场；不断构建企业规模优势、技术优势、人才优势，持续提升企业形象，成为全球重要的半导体封装材料供应商。3、公司新年度经营计划和主要工作本年度公司将继续通过有效整合公司内外部资源，专注于主业发展，提高企业整体运营效率和盈利水平，力争全年完成14亿元营业收入。上述经营目标并不代表公司对2011年度的盈利预测，能否实现取决于国家政策与市场状况变化等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。为确保2011年经营目标的顺利完成，公司将着力做好以下几方面工作：（1）加大科研投入，打造企业核心竞争力。加大力度进行新产品、新工艺研发，重点开发极大规模集成电路引线框架和键合铜丝、超细低弧高密度键合金丝、LED引线框架，推进QFN、QFP产品产业化，提升公司产品持续的市场竞争力。（2）积极拓展销售渠道，努力扩大产品销售。在保持与原有重要客户的业务合作外，积极开拓与国外客户的业务合作。（3）完善公司内控机制，加强管理，全面降低经营成本。强化基础管理，优化内部业务流程，提高公司各系统执行力；严格订单管理，有效压缩库存，实行原材料采购与产品销售联动机制，减少原材料价格波动对生产经营的影响；加大货款回收力度，严格控制经营风险。（4）积极引进人才，完善人才培养和考核体系，全面提升企业管理水平。着力引进公司急缺的高素质人才；加强员工培训，提升员工技能；完善员工绩效考核制度，优化薪酬体系，不断提高公司管理水平。4、资金需求及使用计划公司将根据业务发展需要，合理筹集、安排和使用资金。一方面，多渠道拓展融资渠道，保证公司项目资金的投入；另一方面，通过合理的财务管理和资金管理，在公司现有的产品和生产规模上，通过自有资金和银行贷款解决流动资金周转，保证企业发展的需要。5、可能面临的风险因素及应对措施（1）原材料价格波动的风险报告期，公司产品的主要原材料铜、金、银、镍的价格在2010年均创下历史新高，提高了公司生产成本，对公司经营业绩带来一定的压力。公司将通过强化基础管理，优化内部业务流程，提高公司整体运行效率；严格订单管理，有效压缩库存，降低消耗，改进生产工艺等措施进一步降低成本，减少原材料价格波动对生产经营的影响。（2）市场波动的风险国际、国内经济大环境的不确定性，可能会制约消费者信心的提升，从而影响需求的增长，电子终端产品市场的波动势必会影响到公司产品销售的增长。针对该方面的风险，公司一方面将大力拓展跨国公司客户的市场，提高客户的多元化程度，降低公司对大客户的依赖；另一方面将加大技术、产品的研发力度，丰富产品线，为产品更新换代和技术升级做好准备，并提高高附加值产品所占的销售比重。（3）依赖主要供应商的风险公司供应商相对集中。若公司主要供应商的生产经营发生变化或竞争能力下降，可能对公司的原材料采购以及经营带来较大影响。针对依赖主要供应商的风险，公司将通过考察、综合评估等手段发展新的合格供应商。（4）人力成本持续上升的风险可以预见，制造型企业的劳动力成本上升在中长期内仍然是一种必然的趋势，公司的经营模式也必须由生产驱动型向研发驱动型转型，这种转型对企业的组织、体系、员工素质和企业管理等方面都提出更高要求。随着终端产品在外观和功能上的要求越来越高、越来越全面，对企业新产品研发的能力、技术更新的速度和工艺改善的能力更是提出了近乎苛刻的要求。为此，公司将持续加强企业各方面的管理工作，充分挖掘内部潜力，提高效率，持续改善供应链管理、持续优化生产工艺、控制成本费用，从而提高盈利能力，使公司实现健康持续发展。

标签数量：19