（一）报告期内公司经营情况的回顾1、公司总体经营情况2010年，全球消费电子行业回暖，因金融危机而延迟的手机、笔记本电脑、液晶电视换机需求逐步释放，带动了电声器件及电子配件的复苏。同时，随着大客户战略的积极推动，新技术、新产品开发能力不断增强和募投项目达产，公司进一步赢得了国际产能转移所带来的订单机会。三季度、四季度公司营业收入分别创同期历史新高，报告期内，电声器件和电子配件产品都获得了较好的增长，其中，电声器件产品收入20.26亿元，同比增长84.55%，电子配件产品收入5.55亿元，同比增长89100%。报告期内，公司实现营业收入264,466.75万元，同比增长134.70%；受规模效应的影响，公司营业利润、利润总额和归属于上市公司股东的净利润分别增长204.72%、189.64%和176.79%。2010年度，在电声器件产品领域竞争实力不断增强的同时，公司包括3D电子眼镜在内的电子配件产品获得显着增长。报告期内，因经营规模迅速扩大，公司经营活动产生的现金流量净额同比增长373.13%。报告期内，公司实施了2009年度利润分配方案，股本从24,000万股增加到36,000万股；2010年9月，公司非公开发行股票1,579.1275万股，募集资金净额50,622万元，公司股本由36,000万股增长到37,579.1275万股。报告期内，公司加权平均净资产收益率较2009年度提高12.76%，主要是由于公司原有资产和新增资产效益得到充分发挥，净资产获利能力显着增强。对公司未来发展的展望1、外部环境对公司经营的影响2010年以来，随着全球经济复苏，消费类电子行业复苏明显。国际权威研究机构Gartner研究表明：2011年全年度手机预计出货量达17.5亿部，同比增长10%；全球智能手机出货量3.86亿部，同比增长30%，渗透率提高到22%。2011年全年度笔记本电脑预计出货量达2.77亿台，同比增长27%。近几年的CES展表明，2010年为3D元年，2011年为SMART电视元年，围绕着3D电视、SMART电视、平板电脑的电声器件和电子配件的技术创新和产品创新层出不穷，公司主要客户均为行业内国际领导厂商，公司在2011年面临着广阔的成长空间。2、行业状况及发展趋势（1）产能转移机遇随着全球经济一体化进程的加快，电声和LED封装及应用行业越来越多的跨国企业加速了电子元器件产品、消费类电子产品和LED封装及应用产品相关产业向中国内地转移的步伐。预计未来几年是电声和LED封装及应用行业向中国大陆转移的高峰期，将为国内企业带来宝贵的发展机遇。（2）政策支持电子元器件行业和LED产业的发展得到了国家产业政策的大力支持。新型元器件被列入国家发改委、科技部、商务部、知识产权局制定的《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007年度）》文件中，国家发改委等六部委专门制定《半导体照明节能产业发展意见》，支持LED封装及应用产业发展。此外，麦克风、扬声器/受话器、蓝牙耳机、LED封装及应用产品出口退税率均为17%。（3）行业技术发展趋势电声行业产品升级换代的速度不断加快，电声元器件产品追求微型化、数字化、集成化和模组化，消费类电声产品则向着个性化、便携化、高保真的方向发展，个人短距离无线通讯技术的应用更加广泛。同时，电声行业对产品安全、环保、低功耗等方面也提出了更高的要求。LED封装及应用产业目前处于技术工艺逐步完善、产品成熟化逐渐提升的过程。随着LED产品高效化、超高亮度化、全色化性能要求的提升，LED封装产品的设计理念与制造生产模式在不断衍变，改善管芯及封装内部结构，提高发光效率，提升热传导速度，改进光学性能，加速表面贴装化（SMD）进程成为工艺研发的主流方向。3、公司面临的机遇与挑战1）技术和管理人才相对短缺。电声行业和LED封装及应用行业新技术和新产品不断出现，对企业的技术开发能力提出了较高要求，而技术人才和管理人才相对短缺是我国的电声和LED封装及应用企业普遍存在的现象，成为制约行业发展的因素。（2）国内电声和LED封装及应用企业生产规模及自动化水平有待于进一步提高，与国际一流企业相比，国内企业的自动化生产程度还普遍不高，缺少具有综合竞争优势的龙头企业；就单一企业来说，缺乏大规模的自动化生产能力。4、未来展望公司将立足于电声领域业务，在做大做强微型电声元器件和消费类电声产品的基础上，进一步拓展至数字多媒体领域，为客户提供卓越的声（Audio）、视（Video）产品与服务。坚持自主创新，加强公司在电声、微机电系统（MEMS）、短距离无线通信、音频数字信号处理（DSP）以及LED封装与应用等领域的技术领先地位；同时，公司将积极开展与国内外一流的科研院所和创新型高科技公司的合作，快速整合行业内外的相关技术。公司将以市场和客户需求为导向，在继续强化公司的品质管理、成本管理，以及价值链垂直整合等方面能力的基础上，构建基于应变能力领先的核心竞争力；用一流人才，造一流产品，服务一流客户，成为世界一流的电子产品制造商与服务商。为了实现上述经营目标，公司主要措施为：（1）技术创新。技术创新能力是公司实现快速增长的关键和核心优势。公司将继续加强在电声领域内的应用技术研究，并以数字多媒体产品开发平台为中心逐步加大LED封装及应用领域的相关技术开发与创新，持续提高公司的技术和产品开发能力。（2）新产品开发。根据市场发展的新潮流，积极探索电声元器件产品的集成化、阵列化、模组化技术，加大开发微型超薄扬声器等具有高附加值产品。在消费类电声产品方面，公司将专注于提升蓝牙系列产品和数字音频产品的创新能力。未来两年内，公司还将扩大音频算法和电声元器件阵列技术在该类产品中的应用范围，同时，公司将强化在人体工程学和工业设计方面的基础研发能力，提升蓝牙系列产品的技术创新能力。在LED产品方面，公司将主要立足于LED封装及应用技术领域，重点研发低热阻、优异光学特性、高可靠性的封装技术及相关应用产品。（3）自动化能力提升。公司在微型电声元器件自动化生产线方面积累的设计和制造经验，将有助于提升公司的生产设备自动化程度，通过自主研发制造自动化生产线，成功实现了产品制造技术的升级换代，大幅提高了产品的成品率、一致性和人均产值效率。未来两年内，公司将进一步提升微型电声元器件尤其是微型扬声器的自动化生产水平；与此同时，公司也将提升数字音频产品、LED封装及应用产品在模具、涂胶、冲压等生产环节的自动化程度。（4）市场开拓。公司将通过创新性的研发能力、高效率的运营能力和优秀的品质控制能力，深耕行业高端客户，不断增加供应国际大客户的产品种类，为行业高端客户提供一站式解决方案。同时，在加速提升微型电声元器件类产品在手机行业市场占有率的基础上，推动电声元器件的数字化产品、模组类产品以及数字音频产品等在电脑周边产品、家庭娱乐平台、商用会议系统等产品领域的应用，抢占高端新市场机会。公司已开始设立日本、台湾海外市场分支机构，并且加强美国、芬兰、韩国等现有海外分支机构的建设；加强与客户的接口能力、提供就近服务、提高及时反应能力。（5）人才引进与培养。公司计划在未来的3年内引进多名核心专业人才，迅速提升公司的技术水平和管理水平。公司通过与外部专业咨询、培训机构、科研院所的密切合作，不断拓展全方位、多层次的学习渠道，培养理论和实践相结合的技能员工队伍。近年来，歌尔和南京大学、山东大学开办工程硕士班，为高级技术、管理人员提供国内知名高等院校MBA、EPD课程进修机会。（6）管理提升。公司将进一步升级企业信息管理系统，不断优化ERP、PDM、OA的功能与结构，协同办公，共享资源；将广泛开展IE等效率提升活动，持续降低公司运营成本；深入推进6σ管理项目，以达到世界一流的质量管理水平；进一步完善员工激励体系，建立健全有效的利润创造与分享机制。同时，为了支撑未来的发展战略，优化公司经营战略思路和管理经验，公司联合国内优秀的企业管理学专家推出了“成长战略与管理创新”精品MBA课程。（7）收购兼并。公司将根据整体发展战略以及未来发展方向，采用收购兼并等方式整合行业内具有一定技术特长的企业，整合创新技术，提升公司竞争地位。5、资金需求及使用计划随着消费类电子行业国际产能向中国大陆进一步转移，公司赢得了较好的历史发展机遇，为了及时满足国际大客户的订单需求，公司在改善生产效率的同时，还需进一步扩大产能。公司与银行等金融机构保持良好的资金关系，将继续加大现金管理力度，保证募集资金项目的顺利进行，同时结合战略目标和行业发展，科学决策、稳步扩张，充分利用各种融资渠道，保证公司的持续稳定发展。6、可能面临的风险（1）市场风险消费类电子产品竞争激烈，行业内新技术、新产品的不断涌现，用户消费偏好变化迅速，尽管公司在研发、设计、生产、管理上都具备了较强的竞争优势，但是如果产品销售价格出现超出预期的不利变动情况，或者公司推出的产品无法适应市场需求，将可能影响到公司未来的盈利状况。（2）经营风险？汇率波动的风险公司大部分产品出口销售，且需进口一部分原材料，公司部分研发、生产及检测设备也需要从国外采购。公司出口销售和进口原材料以美元结算为主，美元贬值、人民币升值将会使进口原材料采购成本下降，但对公司产品在海外市场的竞争力带来不利的影响。综合原材料进口和产品出口情况，人民币对美元升值将使公司的盈利水平受到一定的影响。公司现已采用包括日元、欧元在内的多种货币进行结算，降低汇率波动风险。？客户相对集中的风险公司所处行业的国际市场竞争格局以及公司的业务模式决定了客户具有相对集中的特点。公司产品主要销售给三星、诺基亚、索尼、缤特力、松下等国际知名企业，尽管公司与上述客户长期稳定的合作关系保证了公司销售的稳定性，但如果公司在产品质量控制、认证、交期等方面无法及时满足客户要求，将会使客户订单发生一定波动，公司在一定程度上面临着客户集中度相对偏高的风险。？技术更新的风险公司自设立以来，一直把技术研发作为公司发展的基石和重点，注重加大技术研发的投入。截至目前，公司已在国内外申请了多项专利技术，并掌握了多项核心技术，这些技术涵盖了微型电声元器件、消费类电声产品、LED封装及应用产品领域内的基础技术和应用技术。同时，公司在生产实践中积累了多项生产工艺方面的专有技术，形成了公司的综合技术优势。但是，消费类电子行业新技术、新产品不断涌现，技术及产品的快速更新换代可能使公司应用现有技术的产品受到冲击，若公司不能紧跟最新科技的发展，及时利用新技术，开发出引导市场潮流的新产品，现有的产品和技术将有竞争力下降的风险。？核心技术人员流失的风险核心技术人员是公司生存和发展的关键力量，也是公司获得持续竞争优势的基础。电声和LED封装及应用行业发展的趋势要求企业的产品附加价值和技术含量不断提高，方能在竞争中立于不败之地。随着市场竞争的加剧，电子企业对高级技术人才需求加剧，如果公司不能持续完善各类激励约束机制，可能导致核心技术人员的流失，这将会在一定程度上影响公司今后的发展。（3）应收账款收回的风险随着金融危机的逐渐消退，公司产品销售呈现快速反弹，大部分应收账款客户信用较高，发生呆坏账的可能性较小。尽管如此，如果全球经济环境发生重大不利变化，或主要债务人的财务、经营状况发生恶化，则可能存在应收账款发生坏账或坏账准备计提不足的风险。（4）政策风险？所得税优惠政策变化的风险自2008年1月1日起，新修订的《中华人民共和国企业所得税法》开始施行，其中规定―居民企业所得税的税率为25%‖，但对国家需要重点扶持的高新技术企业，减按15%的税率征收企业所得税。公司及控股子公司潍坊歌尔是注册于潍坊高新技术开发区（国家级）的企业，根据山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局出具的鲁科高字[2009]12号文件，歌尔声学及潍坊歌尔均被认定为高新技术企业，并享受企业所得税的税收优惠政策。若公司及潍坊歌尔未来不能继续享受高新技术企业税收优惠政策，或者国家有关税收政策发生变化，则公司经营业绩可能会受到影响。？出口退税政策变化的风险公司所属行业为国家鼓励出口类行业，出口货物享受增值税―免、抵、退‖税收优惠政策。报告期内，公司产品出口比例较高，受增值税出口退税率变化影响较大。根据2009年6月3日财政部、国家税务总局财税[2009]88号文件，微型麦克风、微型扬声器的出口退税率自2009年6月1日起由14%调整为17%；根据2006年9月14日财政部、发展改革委、商务部、海关总署、国家税务总局财税[2006]139号文件，微型受话器、蓝牙系列产品的出口退税率于2006年9月15日由13%调整为17%，执行到现在。（5）管理风险近年来，公司通过首次公开发行募集资金投资项目、非公开发行募集资金投资项目以及其他自有资金投资项目的建设，不仅原有优势产品产能迅速扩张，而且增加了LED封装及应用等新产业链，在丰富公司产品结构的同时，也对公司在资源整合、技术开发、资本运作、生产经营管理、市场开拓等方面提出了更高的要求。如果公司管理层素质及管理水平不能适应公司规模迅速扩张以及业务发展的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，将影响公司的应变能力和发展活力，公司将面临一定的管理风险。