一、报告期内公司经营情况回顾（一）公司总体经营情况2010年对于光迅科技而言是充满机遇和挑战的一年，在公司董事会的领导及全体员工的共同努力下，延续了近年来的发展势头：公司全面超额完成了年度经营任务，合同、销售双破十亿大关；科研水平和新品开发能力不断增强；营销水平和市场开拓能力不断增强；产能水平和质量管控能力不断增强；管理水平和内部控制能力不断增强。报告期内，公司实现主营业务收入9.14亿元，比上年同期增长25.17%，实现净利润1.27亿元，比上年同期增长21.72%。1、营销水平和市场开拓能力不断增强面对2010年初以来整体向好的市场形势，及时把握机遇，大力开拓市场。国内方面，继续深挖运营商市场，OLP类产品市场占有率稳居第一；加强了子系统专项产品销售布局。国际方面，欧洲市场和印度市场得到深入开拓；亚太市场实现突破。大客户深入开发取得显着成绩，公司市场地位得以提升。与国内三大客户的战略合作进一步深入；系统设备商大客户群形成。适应市场形势发展，进一步优化市场网络布局。年初，结合市场需要对国内各办事处进行了优化整合，以办事处为单位的销售模式成效显着，深圳、武汉、北京、济南办事处销售额增长均超过45%；国际市场划分了北美、美洲、欧洲、亚太和印度五大片区，成立了光迅美国有限公司，积极筹备欧洲公司，区域战略平台初具雏形。2、科研水平和新品开发能力不断增强立足市场导向，产品开发取得新突破，在有力支撑市场的同时较好地完成了重点客户的定制产品开发任务。2010年度公司立项32个项目、97个子项目，重点项目开花结果。全年完成客户订制产品需求62项，其中国内外重点客户等23个项目均已完成开发和转产；不断规范和加快中试转产，有效地推动了新品释放速度。全年共实现新品销售2.6亿元，新品贡献率超过25%。以IPD平台建设为主线，加强技术平台建设。密切配合市场及公司内部对研发的需求管理，通过IPD端到端管理模块，建立市场、研发沟通机制；开展技术、测试规范及工作流程的建立和完善工作，完成项目进度的跟踪与管理；加强了设计评审和测试验证及样品评审，提升了开发效率和开发质量。科研项目进展顺利。2010年全年共申报国家863、支撑计划项目等共计21项，其中国家、省市项目8项；新增授权专利20项，申请发明专利16项，实用新型专利8项，完成行业标准课题1项，提交3项标准建议并被采纳。3、产能水平和质量管控能力不断增强不断释放产能，“瓶颈”制约得到缓解。2010年，面对急切的市场需求，公司采取多种措施积极应对，通过整合公司内部资源、组织开展产线效率提升专项活动、扩大外包产量等多种手段，主要产品生产能力进一步提升。围绕产品制造功效提高、成本降低、质量改进、产品可靠性等方面，公司2010年大力实施工艺改进，全年共完成39项产品及工艺改进，效率得到大幅提升。增强供应商管理力度，着力解决成本及质量问题。积极拓宽采购渠道，加强采购信息收集，引入多家新供应商和潜在供应商；通过集中大批采购、协议采购和减少独家供应商等有效手段，成功降低了重要原材料的综合采购成本。4、管理水平和内部控制能力不断增强严格按照上市公司标准，完善制度，规范管理，公司主动调控能力得到加强。全年共新增制度17项、更新制度30余项；通过更新管理流程、开展管理优化专项工作等不断提升管理效能。二、对公司未来发展的展望（一）行业发展趋势及公司面临的市场竞争格局展望2011年，随着经济形势的进一步好转和技术创新的推进，全球经济步入复苏，通信行业投资的温和增长导致产品价格压力加大；另一方面，大量资本迅速涌入通信业，各竞争对手纷纷在海内外上市，也给公司未来发展提出了更严峻的竞争压力；公司将在年内整体搬迁至新产业园，导致公司经营成本增加、员工集体加薪导致人力成本快速上升。以上都将是公司未来需要正视的重要问题。我们要在“十二五”规划各项目标的指引下，继往开来、厚积薄发，扩大市场份额，提升光迅品牌，立足自身、不断做强做大，继续保持稳健发展的良好态势。（二）公司经营目标2011年公司计划实现营业收入11.21亿元、预计费用1.63亿元，分别比上年增长22.57%、24.32%。（上述目标并不代表公司对2011年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意）。为了实现这一目标