一、公司经营情况回顾（一）整体经营情况2010年是公司发展历程中具有里程碑意义的一年，公司完成了与资本市场的顺利接轨，开始迎来“技术+资本”战略跨越发展的崭新阶段。一年来，公司以更加积极的态度，在公司战略指引下，围绕IT服务主营业务，努力开展行业市场，有效实施成本控制手段，各项经营指标再创新高，为公司在新战略阶段取得更好更快发展奠定了较好基础。报告期内，公司实现营业收入196,238万元，较上年同期增长16.8%；实现营业利润9,619万元，较上年同期增长33.9%；实现净利润8,714万元，较上年同期增长41.7%。[根据财政部颁发《关于执行企业会计准则的上市公司和非上市企业做好2010年年报工作的通知》（财会【2010】25号），公司将原冲减发行费的上市路演等费用调出，计入当期损益，影响了本报告期利润480多万元]。（二）主营业务发展情况公司主营业务可分为行业解决方案与服务、IT咨询服务、IT产品增值服务等，业务结构同比上年度基本保持稳定。在各业务板块中，行业解决方案与服务是核心，收入占比为63.13%，此外IT咨询服务收入占比5.35%，IT产品增值服务收入占比31.53%。公司平均毛利率为15.83%，与上年度基本持平，其中咨询业务继续保持高毛利水平，2010年度毛利率达56.78%。从主营业务收入的行业分布来看，政府及公共事业行业仍然是主营业务收入的最主要构成行业，收入累计占全行业比重达52.57%，该比例同比上年度基本保持稳定。行业收入比重同比上年度变化较大的是能源和金融行业，2010年度能源行业收入占比为103%，金融行业收入占比为11.71%，较上年度分别有4-5个百分点的提高，收入增长的主要客户来源为国家电网及其下属单位、中国华能集团、中国大唐集团、中国石油、国家开发银行、中国人民保险集团、大连商交所等机构、各地商业银行等。从主营业务收入的地区分布来看，地区集中度略有下降。在所有地区中，以北京为中心的华北地区仍然是主要市场区域，其收入占比为66.8%。而华南、华中、西南和西北地区的收入比例均有不同程度提高。地区收入结构的变化，显示公司区域市场策略开始取得成效。对公司未来发展的展望（一）主要优势与经营中的风险与挑战公司存在的主要优势体现在：1在政府、能源、金融、冶金、公共事业等行业积累了大批稳定的行业客户。2拥有完整的IT服务业务体系，综合技术优势突出，能为行业客户提供完善的信息化服务。3拥有良好的品牌形象及长期建立起来的客户信任度。4拥有数千项工程实践的经验积累。5拥有完备的行业资质。6军工科研实力雄厚的大股东的支持。着眼于“中国最优秀IT服务提供商”的战略目标，审视现状，公司还存在一些风险和挑战，主要包括以下几个方面：1公司战略性行业和战略性业务单元需要进一步拓宽，高端服务能力需要进一步增强。2面对业务快速增长和创新转型要求，核心人才团队建设需加强，人才激励机制需进一步突破。3对于上市仅一年时间的公司而言，运用好资本手段是新课题，在内涵式发展和外延式发展相结合的新发展模式方面，需要更大力度并系统化推进相关工作。4公司运营管理体系在流程优化、精细高效等方面有待完善。（二）发展战略与2011年经营计划面向未来，围绕“做中国最优秀的IT服务提供商”的战略目标，太极股份将重点打造“服务（service）、解决方案（solution）、软件（software）”“3S”产业布局，加强技术和业务创新力度，构建产业竞争力。服务（service）业务将重点发展咨询服务、运维外包服务、投资运营服务以及软件服务化业务。伴随着各行各业信息化进程的不断深入，IT投资从重建设转向建设和运维并重，而云计算趋势推动了IT服务模式将发生重大变革，公司将随需而动，大力发展运维外包服务业务，积极寻求与重要行业和省市区域开展投资运营服务业务模式。服务业务是业务模式创新和云战略转型的先导性业务，公司力求把握先机，确立与重要行业和区域的战略合作关系。解决方案（solution）业务将重点发展面向国民经济重要行业和区域的信息化整体解决方案提供服务，解决方案业务仍然是所有业务的重心，也是服务和软件业务发展的基础。公司将进一步稳固政府行业的领先地位，大力拓展能源、金融、冶金、电信等重要行业，并积极拓展“数字城市”、“平安城市”等区域市场。公司将围绕战略性行业和战略性业务，推进组织架构重构，完善业务体系；将着力提升解决方案研发、整合、复用与产品化、系统交付与服务能力；将结合云计算等新技术发展，创新解决方案交付和服务的新模式。软件（software）业务将重点发展基础软件、系统管理软件、信息安全管理软件、嵌入式应用等软件。拥有自主知识产权的软件产品并推进其产业化进程，是国家促进产业发展的重要战略举措，也是企业谋求长远发展的战略所需，公司将积极把握好国家“核高基”等重大专项实施带来的产业机会，将自主创新与并购整合相结合，软件产品与行业应用相结合，占据国产软件产业制高点。2011年是国家“十二五”规划开局之年，是公司“三步走”发展战略期的“收官”之年，更是战略发展承上启下的关键之年，公司全年工作将突出以下两个主题：1、管理效益。近年来，公司一直注重“健康指标”（包括人均利润、净利率、净利率增长率、利润额增长等）并将其纳入各经营单元的考核，2011年公司将更为关注这些指标，并与内控体系建设相结合，规范经营行为，严格控制成本，持续提升公司赢利水平。2、战略规划。自确定做“中国最优秀IT服务提供商”的战略目标以来，公司实施“三步走”发展战略，确定了公司在软件服务业中第一阵营的地位。当前公司成功登陆资本市场，面向未来，做百亿企业，做具有行业领导力的企业，做令社会尊敬的企业，已经成为太极的战略远景。2011年，公司将开展中长期战略规划工作，系统研究并制订实现战略远景的战略路径及发展策略等。2011年公司总体经营目标是保持经营规模稳步增长，净利润快速增长，进一步提升净利润率，全年计划实现主营业务收入同比上年度增长超过20％。为实现这一目标，2011年公司将重点推进以下几个方面工作：（1）研究制定公司战略发展规划，对面向未来中长期发展的战略目标体系、业务战略、职能战略及战略实施进行系统研究和制定。（2）围绕战略性行业、战略性业务、服务模式三个维度，加速推进主营业务创新发展和组织架构优化和整合。（3）重点围绕战略性行业和战略性业务单元，积极开展战略并购业务，提高并购工作的系统性和主动性，力求实现较大突破。（4）改善薪酬体系，逐步提高公司薪酬水平；加强员工培训；继续推进期权激励方案研究。拓宽人才招聘引进渠道，满足公司对人才的需要。（5）设立创新中心，梳理创新解决方案，建设完善行业知识库；加大对云计算、物联网等新技术研究开发力度，推进实施公司云计算战略和相应业务策略。（6）进一步加强华东、华南、西南的区域平台建设，以中心城市辐射周边地区市场，加强对区域市场拓展的支持和投入。