一、管理层讨论与分析（一）报告期内总体经营情况2010年，公司总体经营情况良好，很好地抓住了市场大幅反弹的发展机遇，充分利用募投项目建设所扩充的新产能，积极开拓国内外市场，在市场拓展、生产运营能力及管理水平等方面都取得了明显的进步，取得了远超行业平均增长水平的优异成绩。虽然全球总体产值刚恢复到历史高位，但公司2010年销售收入相比较金融危机发生前的07年和08年，已经增长了近一倍。在公司定位的样板及小批量领域，公司所占市场份额有较大的提升，在全球尤其是国内的总体市场竞争优势更加明显，为公司未来全球市场拓展进一步奠定了基础。2010年上半年在市场供不应求的情况下，公司积极调整和完善内部制造运营能力，克服原材料价格上涨以及募投新增产线上正经受培训的新员工比例较多的困难，确保了公司交货准期率和品质保障方面的良好水平，赢得了客户和市场的认可。进入下半年，行业总体需求呈较显着回落态势，公司继续在保证顾客满意度方面下足功夫，积极调整市场策略，发挥公司一站式服务模式的优势，加强品牌宣传和建设，强化了锁定各行业领军企业及大客户策略，下半年相比较上半年的销售收入仍保持了环比20%以上幅度的增长；同时，公司在内部运营管理和成本管理方面采取多项有效措施，保证了总体毛利水平的稳定和增长。2010年6月18日公司成功上市，成为一家公众公司，同时全年业绩取得很大幅度的增长，并在公司内部规范化管理以及产能建设等方面取得了明显进步，样板及小领域的市场占有率也有较大提升，整体市场竞争优势更加显着，将为今后公司继续快速成长打下良好基础。新年度经营计划及未来展望根据PRISMARK的最新预测，2011年全球总体PCB市场仍将保持一定景气度，同比产值增幅将在7%左右，中国地区的PCB产值预计将有10%左右的增长。展望2011年，我们对公司达成高过行业平均水平的快速成长仍保持信心。公司募投项目-科学城一期项目的产能仍会持续释放，支撑业绩的继续稳定增长；同时，2011年公司宜兴项目也将进入主要建设期，以期在2012年中逐步开始释放产能，尤其是对公司在高端产品方面形成强大支撑。针对2011年，公司制订了业务收入同比去年增长30%以上的销售和生产运营总体任务指标；并将加强内部成本管理，稳定保持正常的毛利率水平；将加强人力资源建设和员工素质培训，提升各系统、各级管理人员管理水平等作为内部管理工作的重点内容。在市场开拓方面，公司仍将坚持巩固国内领先地位同时，大力拓展海外市场的策略，尤其是美国市场的开发将是重点工作内容。整体市场开拓将围绕大客户开发和维护工作展开，通过针对性的市场策略来确保各行业领域的优质客户满意度稳步提升。2011年内，公司仍将充分发挥一站式服务中的技术领先优势，进一步树立公司国内领先的硬件外包设计提供商的形象，取得相关新业务的快速增长。2011年，仍将是公司稳定快速发展的阶段，我们会更加努力，争取以良好的业绩回报广大投资者。我们对年度经营计划的判断是基于对总体市场需求稳定，以及公司运营正常为前提，假设条件也存在一定的不确定性，最终可能会影响到全年实际的业绩。