（一）报告期内公司经营情况回顾2010年，中超电缆按照年初股东会、董事会既定的“以市场为导向，以效益为中心，以上市为目标”的整体工作思路；外抓市场、内抓管理；坚持创新思路，以推进企业规范运行，推动公司上市为目标；以团队精神、高效工作、积极进取、开拓创新为抓手，坚持上市不动摇，围绕发展战略，使企业昂首跨进了资本市场，踏上了新的发展平台。在这不平凡的一年中全体中超人为公司发展添上了浓墨重彩的一笔。公司成为了宜兴地区首家登陆国内A股市场的电线电缆制造企业。全年企业资金链运转良好。2010年，公司实现销售收入125,481.39万元，同比增长38.22%，净利润6,5573万元，同比增长30.32%。（二）经营业绩分析1、主营业务范围公司的经营范围为：电线电缆的制造、研制开发、销售、技术服务；五金电器、输变电设备、电气机械及器材、化工产品及原料（不含危险化学品）、灯具、建筑用材料、金属材料、电子产品、通讯设备（不含卫星电视广播地面接收设施及发射装置）的销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。2、主营业务分行业、产品、地区经营情况（1）分行业和分产品经营情况公司2010年产品销售中主要是电力电缆，占全年销售收入的80.58%，表明公司2010年产品销售中继续是以电力电缆产品占销售主导地位，主要得益于公司品牌的提升和国内销售渠道的拓展；电气装备用电线电缆主要应用于重点工程、房地产项目等，也是公司收入的重要来源之一，由于房地产业的特殊性，公司针对该行业客户进行选择性地开发；裸电线虽然增长速度达到64.28%，但其销售收入只占全年销售收入10.38%，其增长主要由于西部部分省区对裸线的需求增加，同时公司加大了西部地区的市场开发力度，使得裸线在西部地区的销售有较大增长。（2）主营业务分地区情况从客户所属区域来看，国内销售是公司2010年的主要销售区域，比重占全年销售收入的99.95%。其中，华东、西北、西南及华北等地区是公司产品的主要销售市场，上述区域的主营业务收入总数占全年主营业务收入的90%以上。2010年公司在保持华东、西北、西南及华北地区销售收入整体稳定增长的同时，也加大了东北、华南、华中等地区的营销力度；海外业务受2008年全球金融危机的影响，国际市场2010年还处在缓慢的复苏阶段，公司2010年在海外市场上取得的订单较少。（3）公司主要供应商和客户情况公司与前五名销售客户和前五名供应商不存在关联关系。3、资产、负债情况分析（1）资产构成情况2010年末资产总额较2009年增长115.19%，与公司业务规模的扩张速度同步增长，表明公司的业务能力和抗风险能力逐年增强。A、2010年货币资金余额较2009年增长239.90%，主要原因是2010年9月公司公开发行新股募集资金到账后资金按计划投入使用，同时年底货款回收力度加大，资金回笼量增加形成。B、2010年应收票据余额较2009年增长52,041.33%，主要原因是年底货款回收力度加大，收到的票据亦相对增加，年底票据背书减少，票据贴现减少。C、2010年应收账款余额较2009年增长853%，主要原因是报告期业务量增加、销售收入增长。D、2010年存货余额较2009年增长60.78%，主要原因是公司业务规模增长，同时主要原材料的涨价所致。2）报告期内期末非流动资产构成情况A、2010年固定资产余额较2009年降低了3.61%，主要原因是目前公司募投项目正在建设中尚未形成固定资产，当年正常折旧所致。B、2010年在建工程余额较2009年增长1,933.39%，主要系募投项目的工程正在建造尚未转固所致。（2）报告期内负债构成分析A、2010年短期借款余额较2009年增长27.19%，主要原因是公司经营规模扩大，资金需求有所增加，同时报告期内归还了6,088万元（其中：年初3,300万及当年新增加2,788万元）长期借款所致。B、2010年应付账款余额较2009年增长107.29%，主要原因是一方面公司业务量增加，生产规模扩大，主要材料的需求量增加，另外原材料价格上涨导致应付账款的增加。C、2010年应交税费余额较2009年下降3.71%，主要原因是公司在2010年度每个季度预交的所得税较上年增加。