1. 报告期内公司经营情况的回顾1、报告期内公司总体经营情况2010年是公司发展历程中重要的一年，12月17日成功登陆深圳中小企业板，揭开了公司发展史上新的篇章。报告期内，公司整体经营情况良好。随着市场需求的进一步扩大，以及公司产品结构调整逐步完成后产能和效率的逐渐释放和提升，特别是公司在2010年根据市场需求的不断变化，附加值较高的综采成套设备所占比例继续提高，同时薄煤层综采成套设备由于产能产量、产品技术水平和品牌知名度的快速提升，市场占有率稳步提高，使得报告期内公司盈利能力大幅提高。同时，公司充分利用自身核心优势，在研发能力、产品质量、配套能力、市场拓展、队伍建设以及治理结构等各个方面均取得了较大的进步。从市场方面看，随着市场需求的不断增长以及公司综采成套设备技术的逐步成熟和产能提高，报告期内，公司销售收入获得快速增长。尤其是2010年山西省涉及兼并重组的大批煤炭生产企业复产后，大规模的技术改造和设备升级逐步展开。报告期内，公司在山西地区实现销售收入35,978.80万元，占公司2010年主营业务收入的27.75%，较上年同期增长4.49个百分点，增长趋势明显。随着国家对煤炭产业重组范围和力度的加大，山西乃至全国其他地区的煤炭企业整合重组对公司未来的发展是难得的市场机遇。此外，报告期内，公司加大了内蒙古、东北、云贵川、新疆等地区市场开拓力度，取得了良好的销售业绩，初步实现了业务网络的战略扩张。特别是随着公司薄煤层设备产能、产量、技术水平和品牌的提升，在以薄煤层分布为主的云贵川地区的销售额继续保持快速上升。2010年公司对云贵川地区实现销售收入较上年同期上升23.17％。2、主要财务指标变动情况及原因分析报告期内收入和利润的快速增长主要得益于：（1）随着煤炭行业产业政策的调整，煤炭装备制造业获得了良好的发展契机，国内煤机市场快速增长。公司实施了有效的销售策略，进一步扩大市场份额，同时合理控制成本、费用，使得2010年的收入和利润水平较上年同期有较大幅度的增长。（2）公司在2010年根据市场需求的不断变化，进一步加强了产品结构优化调整的力度，附加值较高的综采成套设备所占比例继续提高，同时薄煤层综采成套设备由于产能产量、产品技术水平和品牌知名度的快速提升，市场占有率稳步提高，对公司2010年收入利润贡献率也进一步提高。（3）公司于2011年1月27日领取到由山东省科学技术厅、山东省财政厅、山东省国家税务局、山东省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR201037000012），公司被认定为高新技术企业。根据国家对高新技术企业的相关税收优惠政策，公司2010年度所得税享受优惠税率15%。报告期内公司总资产、所有者权益的大幅增加主要原因为2010年12月公司向中国境内社会公众公开发行人民币普通股6700万股，实际募集的资金净额人民币125,048.44万元。3、公司主营业务及经营情况分析（1）公司主营业务情况公司主营业务为煤炭机械设备开发、生产、销售及服务。公司所属行业为煤炭装备制造业，目前主要生产井下采煤机械设备中的采掘、支护、输送设备，并为客户配套提供煤矿工作面综采成套设备的设备选型和方案设计服务。主要产品包括刮板输送机、液压支架、带式输送机、单体液压支柱以及采煤机和掘进机等。（2）主要产品、原材料价格变动情况公司主要产品价格在报告期内持续稳定，未发生较大波动。公司主要原材料钢材的价格在报告期内略有上升，钢材采购平均价格较上年上升3.86％。（3）订单签署及执行情况公司销售订单的获取方式主要有参加公开招标（竞标）、议标、直接签订合同等方式。随着煤机市场的需求增长以及公司生产规模的逐步扩大，报告期内公司订单增长较快，2010年订单金额与上年相比增长38.51%。持续增长的订单、良好的订单完成情况保证了公司报告期内营业收入的稳定增长。（4）毛利率变动情况（5）报告期内公司主营业务收入、主营业务成本构成情况（6）报告期内公司主营业务收入、主营业务成本按地区构成情况（7）主要供应商、客户情况报告期内，公司不存在向单个供应商的采购额比例超过总额的50%或严重依赖于少数供应商的情况。公司与前五名供应商不存在关联关系，前五名供应商没有受同一实际控制人控制的情况。公司不存在向单个客户的销售比例超过营业收入的50%或严重依赖于少数客户的情况。公司前五名客户中不存在关联方，也没有受同一实际控制人控制的销售客户。（8）非经常性损益情况（9）主要费用情况（10）现金流量情况（11）会计制度实施情况公司报告期不存在主要会计政策、会计估计及会计核算方法变更情况和重大前期会计差错更正情况。