

1、重要提示
本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站上的年度报告全文。

公司简介	武汉光迅科技股份有限公司	股票代码	002281
股票上市交易所	深圳证券交易所	董事会秘书	证券事务代表
联系人和联系方式	毛浩	吴海波	
电话	02787694060	02787694060	
传真	02787694060	02787694060	
电子信箱	investor@acelink.com	investor@acelink.com	

2、主要财务数据和股东变化

①主要财务数据

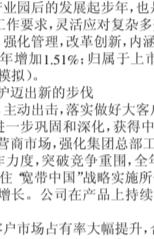
项目	2011年		2010年	
	年初数(元)	增减幅(%)	年初数(元)	增减幅(%)
营业收入(元)	2,103,662,911.11	-10.25%	2,072,301,812.09	-1.51%
归属于上市公司股东的净利润	116,230,389.47	111,679,852.06	162,777,101.94	-1.56%
扣除非经常性损益的净利润	61,564,794.56	95,559,963.55	95,559,963.56	-35.57%
经营活动产生的现金流量净额	179,399,871.76	74,727,310.49	123,601,582.61	45.14%
基本每股收益(元/股)	0.87	0.70	0.89	-2.25%
稀释每股收益(元/股)	0.87	0.70	0.89	-2.25%
净资产收益率(%)	11.17%	10.41%	12.43%	12.26%
总资产(元)	2,515,834,084.45	1,620,563,182.66	2,414,061,900.26	4.22%
归属于上市公司股东的资产	1,483,988,263.55	1,114,567,745.17	1,178,148,025.00	7.68%
股东权益(或股东总权益)(元)	1,041,596,403.92	1,254,079,434.08	1,254,079,434.08	-9.34%

②前10名股东持股情况表

报告期内股东总数	年度报告披露第5个交易日股东总数			年度报告披露第5个交易日股东总股本(元)
	前十名股东持股情况	前十名股东持股情况	前十名股东持股情况	
13,497	13,497	13,497	13,497	13,687
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量(股)	质押或冻结情况(股)
武汉光迅科技股份有限公司	国有法人	48.24%	77,189,170	74,000,000
江苏汇友科技投资管理有限公司	境内非国有法人	13.51%	21,600,000	0
GONGEN GU	境外自然人	1.99%	3,189,997	0
武汉科信发展有限公司	境内非国有法人	1.92%	3,067,200	0
中国对外经济贸易信托有限公司	境内非国有法人	0.71%	1,129,558	0
平安信托有限责任公司	境内非国有法人	0.65%	1,033,082	0
中国银行-渤海先锋证券投资基金	境内非国有法人	0.61%	971,107	0
摩根士丹利	境内自然人	0.55%	880,000	0
中国对外经济贸易信托有限公司-深港通精选计划	境内非国有法人	0.46%	736,161	0
东海证券有限公司	境内非国有法人	0.44%	700,000	0

上述股东关联关系或一致行动的说明：公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知其相互间是否存在关联关系或一致行动的说明。

3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

2012年是光迅科技整体搬迁至产业园后发展的起步年，也是公司上市以来面临挑战最多、压力最大的一年。公司面对复杂的外部工作环境，灵活应对复杂的国内外经济形势，抓住宏观经济企稳回升的有利时机，开拓市场，调整结构，优化配置，改革创新，内涵式及外延式发展取得了新的进步。公司全年营业收入达10.25亿元，较上年增长15.1%，归母于上市公司净利润16.023亿元，较上年减少1.56%，经公司实施资产重组后口径同比增长15%。

①整体市场、区域开拓和客户维系的新步伐

积极应对需求不旺的国内市场，主动出击，落实做好客户项目招标工作。全年在设备商招取得取领先地位，市场份额和设备销售收入均进一步提升和深化，获得中通快递“交付之星”和“年度质量奖”。

②抓住海外市场机遇，深挖运营商市场，强化国际总部力量，中西部市场区域市场开拓，占比逐步提升，突破竞争重围，全年新增合同额同比增长迅速，多个国家项目成功中标，示范带动效应明显。抓住“宽带中国”国家战略实施带来的市场机会，在关键客户点上以及非电信领域业务上也取得了突破性增长。公司在产品上持续向高端演进，PONOLT,10G40G产品销售量呈高速增长。

国际市场实现突破性增长，重点客户市占有率大幅提升，光环网、相干波分、城域网等创新历史新高。完善场所以及系统全面开花，亚光市场在局部地区大有斩获，北美市场大客户需求恢复性增长，持续打响印、欧、美等地的中型集成商，新市场区域可延续发展潜力加大。

③高端产品、项目开发与技术创新的实践

2012年是光迅科技整体搬迁至产业园后发展的起步年，也是公司上市以来面临挑战最多、压力最大的一年。公司面对复杂的外部工作环境，灵活应对复杂的国内外经济形势，抓住宏观经济企稳回升的有利时机，开拓市场，调整结构，优化配置，改革创新，内涵式及外延式发展取得了新的进步。公司全年营业收入达10.25亿元，较上年增长15.1%，归母于上市公司净利润16.023亿元，较上年减少1.56%，经公司实施资产重组后口径同比增长15%。

④整体市场、区域开拓和客户维系的新步伐

积极应对需求不旺的国内市场，主动出击，落实做好客户项目招标工作。全年在设备商招取得取领先地位，市场份额和设备销售收入均进一步提升和深化，获得中通快递“交付之星”和“年度质量奖”。

⑤抓住海外市场机遇，深挖运营商市场，强化国际总部力量，中西部市场区域市场开拓，占比逐步提升，突破竞争重围，全年新增合同额同比增长迅速，多个国家项目成功中标，示范带动效应明显。抓住“宽带中国”国家战略实施带来的市场机会，在关键客户点上以及非电信领域业务上也取得了突破性增长。公司在产品上持续向高端演进，PONOLT,10G40G产品销售量呈高速增长。

国际市场实现突破性增长，重点客户市占有率大幅提升，光环网、相干波分、城域网等创新历史新高。完善场所以及系统全面开花，亚光市场在局部地区大有斩获，北美市场大客户需求恢复性增长，持续打响印、欧、美等地的中型集成商，新市场区域可延续发展潜力加大。

⑥高端产品、项目开发与技术创新的实践

2012年是光迅科技整体搬迁至产业园后发展的起步年，也是公司上市以来面临挑战最多、压力最大的一年。公司面对复杂的外部工作环境，灵活应对复杂的国内外经济形势，抓住宏观经济企稳回升的有利时机，开拓市场，调整结构，优化配置，改革创新，内涵式及外延式发展取得了新的进步。公司全年营业收入达10.25亿元，较上年增长15.1%，归母于上市公司净利润16.023亿元，较上年减少1.56%，经公司实施资产重组后口径同比增长15%。

⑦高端产品、项目开发与技术创新的实践

2012年是光迅科技整体搬迁至产业园后发展的起步年，也是公司上市以来面临挑战最多、压力最大的一年。公司面对复杂的外部工作环境，灵活应对复杂的国内外经济形势，抓住宏观经济企稳回升的有利时机，开拓市场，调整结构，优化配置，改革创新，内涵式及外延式发展取得了新的进步。公司全年营业收入达10.25亿元，较上年增长15.1%，归母于上市公司净利润16.023亿元，较上年减少1.56%，经公司实施资产重组后口径同比增长15%。

⑧与实际控制人之间的关联交易情况

报告期内本公司不存在以下全资子公司：

武汉光迅科技股份有限公司

</