1. 报告期内发生或将要发生的重大事项对公司经营成果、财务状况影响的分析报告期内，没有发生对公司经营成果和财务状况产生影响的重大事项。（二）公司的基本情况及本年经营状况回顾1、公司的基本情况公司营业执照的经营范围主要是无汞碱锰电池、一次锂电池、锌空气电池、镍氢电池、锂聚合物电池、燃料电池及其他种类电池、电池材料、配件和设备的技术开发和销售等。公司主要资产是分别控股75%的电池公司和蓝微电子两家子公司和控股60%的惠州市聚能电池有限公司（以下简称“惠州聚能”），以及间接控股的武汉市德赛高能电池有限公司（以下简称“武汉高能”）、惠州市德赛杰能电池有限公司（以下简称“惠州杰能”）、惠州市亿能电子有限公司（以下简称“惠州亿能”）和惠州市德赛锂电科技有限公司（以下简称“惠州锂电”）。电池公司主要致力于锂离子电池等二次组合电池研发、制造和销售；蓝微电子主要致力于各类电源管理系统产品的研发、制造和销售；惠州聚能主要致力于聚合物锂离子电池和铝壳液态锂离子电池的生产；武汉高能主要致力于环保无汞碱性锌锰电池生产与销售。惠州杰能主要致力于镍氢电池的研发、生产及销售；惠州亿能主要致力于锂离子组合电池研究、开发、生产和销售，大型移动电源管理系统的研发、制造和销售；惠州锂电主要致力于锂锰、锂铁电池等多种类型的一次锂电池研发、制造和销售。公司拥有丰富的产品线，电池产品涵盖一次电池、二次电池方面的主要高端产品，如碱性电池、锂锰电池、锂铁电池、镍氢电池、锂聚合物电池、手机电池、充电器等，是国内电池产品最丰富的专业电池生产商之一。公司还拥有高效、遍布全国的营销网络。公司各子公司生产电池及配件由专业公司负责销售，共享营销网络，有利于客户资源及需求信息的整合；目前碱性电池、镍氢电池、锂电池、手机电池及充电器等近500种德赛品牌产品畅销全国；部分国内外著名手机、移动视听产品生产商均长期将其原配电池委托德赛电池生产，德赛电池在大客户业务开发和服务方面已具备较强的综合实力，蓝微电子在电源管理系统产品领域已位居行业前列。同时，公司完成初步产业布局，确立了未来的发展方向：创建国际知名、国内领先终端电池品牌，在新能源产业里建设多个具有核心竞争力的产品制造基地和骨干企业。2、公司本年经营状况回顾2008年全球金融危机引发全球经济衰退，国内外市场需求回落，急剧变化的外部经济环境给我们企业带来了严峻挑战和巨大压力，公司的生产经营在第四季度受到了较大冲击。对此，公司管理层积极应对，紧紧围绕“客户服务、协同综效、创新”三大核心组织能力的创建，开展业务聚焦工作，加强内部管理，有效强化风险防范措施，避免了公司全年经营业务出现大幅下滑的局面，从而能够平稳渡过危机。报告期内，公司在传统的二次电池业务方面，根据市场环境的变化，公司切实推进经营变革，通过各种成本控制手段，大幅降低各项费用和企业盈亏平衡点，提升了企业的生存和盈利能力。在移动电源产品方面，公司在国内电源管理市场依然处于领先地位，公司聚焦高端市场客户的开发取得了长足的进展，公司在该行业内的竞争力进一步提升；公司移动电源产品封装业务稳中求进；移动电源锂电芯业务作为公司新投资开发的项目目前仍为亏损，但公司认为该业务具有广阔的发展前景，明年仍将继续加大投入，支持该项目继续发展。充电器业务进行了客户重点聚焦，同时导入与国际一流客户的合作，为09年充电器业务发展打下良好基础。在品牌营销方面，公司全面推动品牌业务变革工作，将品牌业务、碱电业务以及镍氢电池业务进行整合，以有效利用市场管理协同平台，成本下降工作初见成效。报告期内，公司实现营业收入7.75亿元，完成年度计划的77%，各类主要产品年实际销量及计划达成情况如下：一次电池4489万粒，完成年度计划的73%；二次组合电池4964万块，完成年度计划的75%；电源保护产品9597万片，完成年度计划的87%。经广东大华德律会计师事务所审计，2008年度本公司总资产为60,366万元，合并后实现净利润155.59万元，母公司实现净利润1,820.55万元。3、主要控股公司的经营情况及业绩（1）电池公司电池公司是公司控股企业，注册资本为人民币3000万元，其中公司出资2250万元，占注册资本的75%。电池公司的经营范围为：无汞碱锰电池、锂离子和圆柱型锌空气电池的研究、开发、生产和销售（产品85%内销，15%外销）。电池公司的总资产在报告期末为29,125.67万元，2008年实现营业收入37,071.75万元，净利润671.60万元。（2）蓝微电子、德赛能源公司第五届董事会第六次会议及2007年度股东大会决议通过，决定由蓝微电子吸收合并德赛能源，解散德赛能源，原合资企业的所有债权、债务及实物资产全部由合并后的企业蓝微电子承接。2008年8月26日，惠州市对外贸易经济合作局惠外经贸审字[2008]392号《关于惠州市蓝微电子有限公司吸收合并惠州市德赛能源科技有限公司的批复》同意能源公司与蓝微公司合并；2008年12月，德赛能源分别办理了国税和地税的注销手续，2008年12月31日办理了海关注销手续，2009年2月25日办理了工商注销手续。2008年12月30日,惠州市工商行政管理局粤惠核变通外字[2008]第0800385754号核准变更通知书核准了蓝微电子的工商变更，其中本公司出资6245万元，股权比例为75%，香港创源投资有限公司出资2082万元，股权比例为25%。蓝微电子的经营范围为：新型电子元器件（混合集成电路）、组合电池保护线路板的开发、生产、测试及销售（产品85%内销，15%外销）。合并后的蓝微电子总资产在报告期末为27,944.77万元，2008年实现主营业务收入41,585.82万元，净利润2,285.90万元。（3）惠州聚能惠州聚能是公司控股企业，注册资本为人民币2100万元，其中公司出资1260万元，占注册资本的60%。惠州聚能的总资产在报告期末为7,944.14万元，2008年实现营业收入6,437.95万元，净利润-1,267.74万元。4、主要供应商、客户情况公司前五名供应商的采购金额合计12,627.74万元，占年度采购总额的22.50%；公司前五名销售客户的销售金额合计417153万元，占公司销售总额的54.87%。（四）投资情况1、报告期内，公司没有向社会募集资金，并且不存在前次募集资金延续到本年度使用的情况。2、报告期内公司也没有其他非募集资金的重大投资行为。（五）对公司未来发展的展望1、宏观经济环境的现状和发展趋势分析目前，金融危机仍在继续蔓延，经济环境仍不容乐观，金融危机最直接影响的便是消费，这将对今后几年的行业效益造成影响，国内外客户均不同程度减少了2009年销售计划，公司面临着巨大的压力和挑战。一方面我们期望在国家通过实行积极的财政政策和适度宽松的贷币政策、推出扩大内需政策等一系列刺激经济的措施中得以收益；另一方面我们企业会审时度势，视危机为机遇，抓住新兴行业和新兴产品带来的机会，提前进行产业布局，强化产品开发和新客户的拓展，为企业增加新的利润增长点。2、公司所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局公司主要生产高性能电池、电源管理系统和新型电子元器件的技术开发、测试及销售；移动通讯产品及配件的技术开发及销售。近年来，中国锂电池制造业迅速成长，在国际上的影响力也有所提高，经过快速发展阶段和激烈的市场竞争的锤炼，基本格局初步形成，世界著名跨国锂电池巨头多数都已在国内建立公司，以其在产品生产技术等方面的优势，给中国本土锂电池企业带来严峻考验。中国锂电池企业研发投入远远低于跨国公司，研发能力不足和自主品牌产品的竞争力不强，严重制约了本土企业的盈利水平。虽然国内外手机、手持娱乐产品等移动产品的市场需求有所下降，但公司进入该行业时间早、客户相较稳定，保证了公司在该细分行业有一个稳定性的收入来源；电动工具电池，由于发达国家开始禁止Ni-Cd电池的生产，原80%以上电动工具市场将直接用锂电池替代以前的Ni-Cd电池，给我们的业务将会带来比较大的机会；电动汽车市场，国家支持力度大，也将是一个前景无限的朝阳市场。电动工具及电动汽车行业需求的启动，将会给公司带来新的机遇和挑战。3、公司存在的主要竞争优势2008年，公司能够在恶劣的经济环境下得以平稳度过，这得益于公司在生产、经营、研发等方面的不断积累，主要体现在：（1）公司多年积累的丰富行业经验。这使得公司对于行业的发展趋势和市场的变化有深刻的理解和认知，并快速作出反应，及时根据国内外市场的变化调整客户结构和产品方向，保证了公司利润来源的稳定性；（2）公司拥有在行业中竞争力领先的研发团队。每年在高端移动电源产品研发上进行了大量投入；同时公司与众多知名电芯、电子元器件等生产企业保持有非常良好的长期合作关系，供应链管理优势明显；（3）优秀的制造品牌和良好的口碑。多年来，公司经营的“德赛”品牌在国内外享有良好的声誉，公司凭借优良的品质为国际一流客户提供专业服务，同时与大公司的合作，也提高了公司的管理水平。（六）公司发展战略、面临的风险因素和2009年经营管理计划1、公司发展战略公司将紧紧围绕“聚焦”战略，充分发挥公司现有产业链的优势，不断整合内外部资源，形成以移动电源产业为核心，兼顾发展品牌和一次锂电业务的战略布局，打造“高效高薪”的各细分行业领先企业。2、面临的风险因素（1）宏观经济环境变化的风险2009年，国际经济形势更加复杂，如果金融危机进一步蔓延，可能会出现市场需求下滑、竞争加剧的局面，公司的生产和销售将面临更大的不确定性。公司将积极面对市场风险，以市场需求为导向，在巩固与现有重点客户的合作基础上，积极开拓国内外市场，扩大市场份额并在新兴领域不断培育新的业务增长点。（2）资产损失的风险如果金融危机继续侵蚀实体经济，可能会对公司的应收款及存货管理造成不利的影响。公司将进一步强化风险意识，加强应收款和存货的管理，严格信用管理、谨慎安排生产需求，同时公司在清理部分非核心亏损业务时也将产生部分损失，力争将可能的损失降到最低。（3）金融危机下引致的经营管理风险公司经过多年的持续性发展，已建立了较稳定的经营管理体系，但是在严峻的经济形式和复杂多变的市场环境对公司的内部管理提出了更高的严求。公司将视危机为机遇，苦修内功，为企业盈得利润空间。3、2009年的经营计划2009年，公司计划实现营业收入8亿元，比2008年增长3%，各类主要产品年产销量计划如下：一次电池5550万粒，二次组合电池3500万块，电源保护产品12800万片。为完成上述目标，增强公司综合竞争力并实现长期持续稳定发展，公司2009年将从以下方面重点开展工作：（1）继续集中优势资源，聚焦并重点发展移动电源业务，围绕市场环境进一步实施产品线聚焦、重点客户聚焦、资源投入聚焦等战略，谋求在细分市场的领先优势。公司将以移动电源产业为核心，重点加强移动电源管理和电芯业务发展，同时兼顾品牌和一次锂电业务的发展。（2）集中现有资源，推进公司内部业务调整，整合充电器和移动电源管理业务。控制镍氢电池、碱性电池业务的投入，适时谋求业务整合或引入战略合作伙伴的机会。（3）加强各级管理团队绩效管理和综合激励，并围绕“客户服务、协同综效、创新”三大核心组织能力，持续建设，打造精英团队，建立利益共享、风险共担的经营机制，激发公司各级管理团队为公司创造效益的热情和责任感。（4）面对可能的市场需求下降，加强内部管理，深入开展组织简化、成本控制工作，以进一步降低盈亏平衡点，提升企业盈利能力。同时，面对经营环境可能发生的各种变化，及时发现并积极化解各种经营风险，力求平稳渡过本次全球性市场需求衰退性经济危机，同时，练好内功，提升企业核心竞争力，迎接未来新一轮经济增长的好时期。（七）报告期内的技术创新情况1、技术创新情况本公司一向重视自主创新，2008年技术创新工作如下：（1）开展新产品研究，拓宽产品领域：A、公司成功开发出电动工具锂电池管理系统；B、成功开发出电动自行车锂电池电源管理系统及电池组；C、通过深入研究，开发出多功能蓝牙笔；D、切入细分行业，开发出圆柱锂聚合物异型电池。（2）加强产品新技术、新工艺知识产权保护：本公司通过对产品技术与工艺的提炼，积极对创新技术进行保护，08年共申报发明和实用新型专利共计17项，外观设计专利3项，软件登记1项。2、公司的研发投入，以及自主创新对公司核心竞争力和行业地位的影响等在锂电池管理系统与蓝牙，以及圆柱锂聚合物异型电池领域，本公司的产品设计技术及制造工艺一直居于国内前列。其中电动工具锂电池管理系统与电池组、电动自行车锂电池管理系统与电池组、多功能蓝牙笔等产品的成功研发，对本公司拓展锂电池管理系统与蓝牙产品领域，提升公司在锂电池管理系统与蓝牙技术领域的实力提供了更有力的技术保障，这些产品的批量生产销售，为公司创造了新的财富，成为公司新的利润增长点，巩固了公司在锂电池管理系统与蓝牙技术的行业地位。

标签数量：107