1. 报告期内公司经营情况的回顾（1）行业环境分析报告期内，公司面临的外部宏观环境复杂多变，剧烈波动。上半年，国际原油价格上涨、美元不断贬值，国内连续发生较大的自然灾害，通货膨胀预期加大，宏观调控措施不断出台，公司主要原材料价格持续上涨；下半年，国际金融危机愈演愈烈，国内实体经济受到冲击，市场有效需求下滑。急剧变化的外部环境给公司两大主业均带来了前所未有的困难和挑战。报告期内，输配电设备行业体现出如下特点：一是经济形势的复杂多变导致上游主要原材料价格波动剧烈，上半年价格持续上涨，物料紧缺，下半年形势逆转，物料价格跌幅较大，加大了企业经营风险。二是受国内外经济形势下滑影响，下半年国内市场需求减少，行业内价格竞争更加激烈。三是国家出台了一系列刺激经济发展的措施，加大了基础设施投资力度，国内核电市场和风电市场发展迅速，为输配电设备产业也带来一定的发展机遇。报告期内，卫厨燃气具家电行业体现出如下特点：一是受金融危机及国内房地产市场持续低迷的影响，第四季度开始市场需求大幅下滑；二是受上半年自然灾害、原油涨价，下半年经济下滑的影响，物流运输成本大幅增加；三是国外高端品牌、国内专业品牌、国内家电巨头三方在各个细分市场的竞争更加激烈。（2）报告期内总体经营情况概述面对严峻的经济环境，公司立足于苦练内功、夯实基础、克服困难、应对危机，通过加大市场开拓力度，加强技术优化设计，强化货款回收和成本控制，保证了公司主营业务的持续稳定发展，主营业务收入与2007年基本持平，利润水平较2007年有所下降，但经受住了环境突变的考验，为公司在复杂多变的经济环境下稳健发展奠定了良好的基础。（3）输配电产业经营情况分析报告期内，公司控股子公司顺特电气有限公司以“效益优先、持续改善、整合资源、稳健发展”为指导，经受住了材料价格剧烈波动和市场需求下滑的考验，全年实现营业收入187,587.70万元，同比下降15.51%。市场营销方面：该公司根据市场形势，加大了国内市场的拓展力度，在重大项目方面业绩较为突出：核电项目全年订单超过6000万元；风电箱变全年订单超过1.5亿元；轨道交通项目全年订单达到1.2亿元。生产组织方面：克服了特殊产品合同较多、产品结构复杂以及局部环节产能瓶颈等困难，基本完成年度生产目标。针对市场环境的变化，建立了特急合同的应急预案和重大项目合同的多方协调机制，加大了对市场的支持力度。技术创新方面：针对市场需求，持续开展技术改进和技术创新，大范围扩充有市场需求的各类优化产品，为市场提供不同层次、不同特点的多种系列优化产品。各类新产品共申报国家、省、市、区科技进步奖9项，申请省、市专利奖2项，13项产品通过新技术鉴定，2个项目通过省级财政验收。（4）卫厨燃气具家电产业经营情况分析报告期内，公司控股子公司广东万家乐燃气具有限公司认真贯彻“技术领先、提升品牌、深化管理、提升效益”的经营方针，围绕年度目标，整合内部资源，再造组织流程，规范管理行为，下移工作重心，建设优秀团队，继续保持了营业收入持续增长的良好势头，全年实现营业收入87,6861万元，同比增长16.95%。市场营销方面：通过加强终端管理，优化产品销售结构，加大核心产品的推广力度，提升产品均价等一系列营销策略的组合运用，确保在复杂环境下销售额稳步增长。其工作重点一是系统规划扁平化的销售组织与业务，以传统的区域代理商为主要渠道力量，加强与国美、苏宁等的合作，拓展三级、四级市场网络；二是着力调整区域产品销售结构，通过有效运用产品、促销、终端、广告等营销手段强力推广高端机、高毛利机型；三是继续加强终端的精细化管理，重点加强导购员管理，提升单个终端的竞争力。技术创新方面：建立以市场为导向的技术创新制度，建立企业自主创新为主，引入高校科技成果为辅的创新机制，着手创建国家级认可的实验室，与华南理工大学合作成立联合研发中心。建立产品开发技术管理平台，实施项目负责制，加强对项目的完成时间、新产品成本、新产品上市后情况等考核，大大提高了新产品项目的完成率。报告期内完成新产品项目87项，申请专利33项，申报科技项目20项，参编标准18项，其中国家标准15项、行业标准2项、地方标准1项。（二）对公司未来发展的展望1、公司所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局2009年，公司预计输配电行业特别是干式变压器行业的发展趋势体现为：危中有机，先抑后扬，市场细分，竞争激烈。预计2009年国际经济危机对我国实体经济的影响将进一步加深，从2008年四季度开始输配电市场有效需求下滑的趋势在2009年初仍将延续。国家为保持经济平稳较快发展所采取的一系列扩大内需的措施，将带动输配电行业的逐步回暖和进一步发展，但是需要一定的时间，因此2009年输配电行业的市场需求预计将体现出先抑后扬、逐步好转的特点。一些细分市场，如核电、风电等清洁能源，如城市轨道交通建设，仍处于快速发展时期，对输配电产品的需求将持续增长。由于未来一段时期内输配电行业的市场需求主要来自政府投资项目，必将导致大量的输配电企业集中竞争，使竞争进一步加剧。2009年，卫厨燃气具家电行业风险与机遇并存。一方面，国际经济危机冲击、国内经济增长放缓、房地产市场不景气导致需求疲软；另一方面，国家大力拉动内需、加快启动农村市场、产品消费升级、居民换购新置等为行业提供了新的成长空间。总体来看，短期内市场环境严峻，行业增长速度可能放缓，市场竞争将更加激烈，行业龙头企业、综合家电品牌、外资高端品牌将成为市场的主要竞争主体，通过优胜劣汰和行业整合，品牌集中度将进一步提升。2、未来公司发展机遇与挑战未来公司发展的机遇：长期来看，虽然遭受国际经济危机的冲击，但我国经济发展的基本面并未改变，我国经济仍处于快速增长周期，对于输配电产品、卫厨燃气具家电产品的需求也将持续增长。短期来看，国家宏观出台了一系列刺激经济增长的政策，增加电力建设投入、发展清洁能源、西气东输、家电下乡等均为公司产品带来良好的发展机遇。未来公司发展的挑战：一是短期内国际经济危机对国内实体经济的冲击会进一步显现，国内市场有效需求有所下滑；二是市场需求的下滑导致行业内企业价格竞争更加激烈。3、新年度的经营计划（1）公司新年度经营指导方针公司新年度的经营指导方针是：集中资源发展输配电设备产业和卫厨燃气具家电产业，力保规模，争创效益，深化管理，夯实基础。（2）输配电设备产业新年度经营计划公司控股子公司顺特电气有限公司2009年经营指导方针是：优化资源、精细管理、迎难而上、争创佳绩。对外，要把握好宏观政策的导向和扶持作用，积极利用国家扩大内需等政策而拉动的国内市场需求，加大市场开拓力度，抓住发展机遇；对内，要不断夯实自身基础，加大科技创新力度，优化整体资源配置，精细内部管理，提升运作效率，加强降本增效工作，积极探索促进企业持续发展的新模式。以此为指导，2009年将重点开展以下工作：促进内部资源的整合。适当调整组织结构，理顺工作流程，统筹利用现有人员、场地以及设备，优化资源配置，提高现有资源的利用率。加强市场开拓工作。及时跟踪市场环境变化，加大营销力度，尤其是加强国内市场销售。抓住国家重点工程建设的机遇，积极争取市场订单，充分利用国家的政策导向，加大节能、环保型产品的推广力度。加大科技创新力度。首先，加大现有产品的优化设计力度，从产品设计的源头降低产品成本；其次，加快新产品、新技术和基础性研究，重点包括10系列变压器的优化、35KV地铁用非晶合金干式变压器、浇注工艺优化等。深入推进精细生产管理。尝试引入IE工程与精细生产管理模式，完善制度与流程，强化制度执行力，强化质量管理和关键设备管理，稳步推进技改扩能，提高生产反应能力和人均劳动生产率，为潜在市场需求做好准备。（3）卫厨燃气具家电产业新年度经营计划公司控股子公司广东万家乐燃气具有限公司2009年的经营指导方针是：稳定规模、提高质量、深化管理、提升效益。以此为指导，该公司将深化组织变革，完善制度体系，加强成本控制，全面推动“利润、成本、费用三大中心”考核，提升利润水平，实现效益与规模同步增长。重点加强以下工作：营销方面：深化营销体制变革，健全区域组织，完善区域职能，下放组织权限，提高区域工作的效率和执行力；深化激励机制变革，全面推广区域利润中心考核；深化营销渠道变革，加大自建渠道力度，加强房地产市场、建材市场等特殊渠道、专业渠道的合作与建设，有选择的开展与KA渠道合作；全面提升售后服务质量和服务水平，加强售后服务人员的业务技能和综合素质培训，规范售后配件的采购和管理，完善服务制度与流程。技术方面：继续推行技术领先战略，进一步完善项目管理制度，持续推进标准化、通用化建设；加强对中国厨卫消费需求特征的研究，加强领先产品的研发，重视城镇市场需求产品的研发，重点加强产品电控技术的研发；加快国家产品试验室建设，创建国家认可试验室，全面提升技术研发水平。生产方面：变革产品组织方式，强化产品组织能力，整合、优化、提升产品体系；有计划、有步骤地实施生产基础设施、设备的更新改造，提高生产效率；持续推进精益生产管理，深入开展节能降耗，提高产能和工作效率。4、资金需求、使用计划及来源公司未来的资金需求将在保持稳定的基础上适当增加，主要用于维持企业的正常营运、发展，资金的主要来源为：银行借贷、营业利润、对外投资收益等。5、未来发展面临的主要风险因素及采取的对策和措施公司未来发展面临的主要风险因素包括以下几方面：一是国际经济危机可能导致公司出口业务下降；二是短期内国内市场有效需求下滑；三是市场竞争进一步加剧对公司盈利能力影响较大。针对上述几方面风险，公司拟采取以下措施：一是积极推进顺特电气有限公司与阿海珐输配电控股公司合资项目的报批工作，推动顺特电气有限公司进一步做大做强；二是重点开拓国内市场，积极争取订单；三是加强内部管理和成本控制，提高风险防范能力和财务安全水平。

标注数量：61