一、报告期内公司经营情况的回顾2008年度，宏观经济形势错综复杂，下半年始，受国际金融危机影响，公司面临的外部经营环境持续恶化，部分产品需求市场明显萎缩。公司充分挖掘和发挥自身竞争实力，根据具体经济形势及时调整经营策略，前三季度以促增长为重点，第四季度转向以强化现金流量管理、控制经营风险为主，虽然部分业务未能达到预期目标，但在公司优势业务领域，特种轴承业务保持了稳定，而民用高端轴承领域取得了较快增长，使得公司在报告期内经营业绩依然稳步增长，但受所得税费用影响，报告期净利润同比有所减少。报告期内，公司实现营业总收入28,1177万元，同比增长25.14%，利润总额为3,852.57万元，同比增长10.55％，但本报告期所得税费用比去年同期多529.39万元，使得本报告期净利润比去年同期减少4.71％。公司目前主要的收入和利润来源为轴承和技术性业务，本年度内轴承业务收入15,219.19万元,同比增长11.16%，增速稳健；技术性业务收入3,115.10万元，同比增长318%，取得较好增长；电主轴本年度内受金融危机影响较大，未能取得预期发展，实现业务收入1,750.93万元，同比减少8.20%。其他业务方面，轴承工艺装备业务收入2,791.41万元，同比减少22.26%,，轴承相关材料业务收入5,155.82万元，同比增长5250%，这两项业务在公司目前业务构成中属于弱势业务，利润贡献度也小，对公司经营业绩影响较小。报告期内，公司探索改革营销管理模式，合理调动资源，增强销售力量，先后在华东、华北、中南、西南和西北地区设立了九个代理商和六个经销商，已初步形成了一个贴近市场、有竞争力的营销体系。在行业内，公司以综合技术实力强而知名，也以此立足，是公司竞争优势所在，另外，在公司长期参与军品轴承生产的过程中，也已形成一套严格的质量保证体系，因此，在对产品质量、技术含量要求高的细分子市场内，比如以航天为代表的特种轴承领域，公司业务取得长足发展，具有明显的竞争优势。公司主导产品技术含量高、质量好，具有一定的技术门槛，在中短期内，被替代的可能性较小，因此，公司的经营和盈利能力具有连续性和稳定性。二、对公司未来发展的展望（一）所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局1、行业的发展趋势（1）未来轴承行业将稳步增长，短期内形势较严峻我国轴承行业经过建国近六十年的建设和发展，已成为世界重要的轴承生产国，以规模衡量，目前我国的轴承产量和销售收入均居世界第三位，已成为世界轴承生产大国。轴承为消耗性的机械基础件，在国民经济各领域中有广泛的应用，除新增项目和机械产品将拉动轴承需求外，机械产品（如：机床、汽车、火车等）保有量的增加和利用率的提高都会增加对轴承的消耗，因此行业增速与整体经济增长速度有密切的联系，我国经济的持续平稳增长，将使轴承行业继续维持发展趋势，但在目前国际金融危机的影响下，短期内轴承行业将可能面临产能过剩的局面，行业调整势在难免。（2）竞争将趋激烈我国轴承行业生产企业众多，行业集中度低，而且同质化竞争严重，大多数企业集中在中低端轴承产品领域中，产品技术含量低，生产技术条件差。在金融危机冲击下世界经济低迷的大背景下，轴承行业外部经营环境恶化，由此可能导致企业之间的竞争更趋激烈。（3）技术进步及自主创新能力将可能成为未来轴承企业竞争的主要因素和重要手段我国轴承行业整体技术开发实力较弱，高精密高性能的特种专用轴承开发能力弱，市场短缺，需要大量进口，而且我国轴承行业生产集中度较低，企业形成不了规模，也制约了我国轴承行业研发实力的提升，因此，我国虽是轴承大国，但不是轴承强国。目前，量大面广的普通轴承产品已成为“红海”，参与企业众多，利润微薄，而在高端轴承领域，因存在技术壁垒，为轴承行业的利润区，必然使得具备实力的厂商择机进入。这一过程，有望推动轴承行业整体技术水平的提高。2、公司面临的市场竞争格局我国轴承行业虽然经济规模较大，但多集中于中、低端产品，高端轴承大量依赖进口。本公司的产品定位于高端轴承领域，在此领域内，技术壁垒较高，竞争相对有序。本公司竞争对手主要是国际著名轴承制造商，如瑞典的SKF、日本的NSK和NTN、德国的FAG以及法国的SNFA等。（二）公司发展战略及2009年度的经营计划1、公司目前经营特点公司脱胎于洛阳轴承研究所，以其固有的技术优势资源和技术开发能力为基础，形成了目前为特定细分子市场服务的格局。从产品的角度，产品定位于“高、精、尖、特、专”，品种多，批量小；在生产组织上，则表现为小规模生产，产品质量高；从产品类别看，则表现为产品类别多，而若干产品类别业务量不高的局面。公司目前的业务可分为三个层面，第一个层面是以航天轴承为代表的特种轴承业务，这个层面的业务以技术开发实力和相配合的生产制造能力为核心竞争力，市场有较高的壁垒，竞争程度不高，公司优势明显；第二个层面的业务是以精密机床轴承、电主轴为代表的优势业务，这个层面的业务定位于市场中的特定子市场，其特点是产品技术水平逊于国外厂商，但价格低，而国内其他厂商很少能够达到该细分子市场所要求的产品质量和技术含量；第三个层面的业务为其他尚未在市场上建立起优势的业务，这个层面的业务实力较弱，面临较为激烈的市场竞争，但这些业务板块能够为第一、二层面的业务提供技术支持，其存在为公司战略所需。2、公司发展战略加大研发投入，巩固并提升公司的技术优势，是公司长期发展的支撑和依托，在业务方面，巩固第一层面业务，重点发展第二层面业务，稳定第三层面业务，使公司业务更多集中于具有高技术壁垒、具有进口替代型特征的细分高端市场，避开竞争激烈的中、低端市场。未来几年，公司将借助国家大力扶持国防工业和加快振兴装备制造业的有利时机，迅速扩大目前在细分市场具有竞争优势产品的市场份额，并积极开发新产品，以全面提升公司的竞争水平和实力。3、拟开发的新业务、拟开发的新产品、拟投资的新项目等情况在风力发电设备强劲发展的背景下，风力发电机用轴承在近几年是轴承行业发展最为迅猛的产品品种，蕴涵着巨大商机。在大型精密轴承领域，高端市场几乎为国际跨国轴承企业所垄断，受制于技术问题以及客户的消费惯性，国内企业很少有进入机会，但在风力发电机轴承市场规模急剧扩大的情况下，单依靠国际跨国轴承企业已无法满足市场需求，从而为国内优势企业以发展风力发电机轴承为契机，向大型精密轴承高端产品渗透提供了机会。本公司认为大型精密轴承领域将成为轴承行业未来几年最具吸引力的细分子市场，面对市场机遇，本公司拟在该领域扩大公司的业务，建立以风力发电机轴承、冶金轧机轴承为代表的大型精密轴承产品研发、生产和销售能力，目前，公司正在与洛阳轴承研究所有限公司进行资产重组，重组完成后，洛阳轴承研究所有限公司将成为公司的全资子公司，其目前正在实施的“精密型重型机械轴承产业化项目”将进入本公司体系，本公司将借助此项目进入大型精密轴承领域，从而在轴承行业未来几年的“利润区”占有一席之地。