（一）报告期内公司经营情况的回顾2008年度公司共实现合并主营业务收入72,498万元、营业利润3,302万元、净利润2,647万元，分别比上一年同期增长0.18%、-35.8%和-26.49%。2008年受汶川大地震及国际金融危机引发全球经济衰退的影响，国内外市场需求回落，面对困难，公司管理层积极应对，一方面继续积极优化产品结构，加大高附加值产品的技术和市场投入，拓展海内外市场；另一方面对内加强工艺改进，降低材料耗用，对外通过优化供应商、与供应商协商降价和调整结算期，降低了材料成本，提升了公司盈利能力。但由于受国家宏观从紧货币资金政策、劳动力成本大幅上升及自然灾害等因素影响，以及客户的结算期延长，占用资金增加，使得公司财务费用、劳动力成本、研发费用等均有较大上升，使公司经营业绩出现下滑。（二）公司未来业务展望1、宏观经济形势和行业发展趋势（1）宏观经济形势分析由于旷日持久的美国次贷危机对全球实体经济产生了巨大的冲击，2008年世界经济已明显放缓，下行风险逐步加大，前景更加不确定。国内也面临较多的现实问题：外需不足、企业破产，失业率上升等。为应对国际国内严峻的经济形势，国家适时出台了宏观调控政策，在中央经济工作会议上明确提出，2009年经济工作的首要任务是立足扩大内需（如家电下乡政策），保持经济平稳较快的增长，制定了实施电子信息等十大产业振兴规划，同时，在出口、税收、融资政策方面给予企业更多的支持，这些因素对公司的长远发展有着极有利的方面。（2）公司所处行业的发展趋势电子连接器是连接电气线路的组件之一，主要是在器件与组件、组件与机柜、系统与子系统之间起电连接和信号传递的作用，并且保持系统与系统之间不发生信号失真和能量损失的变化。电子连接器作为电子行业的重要分支，是用途最为广泛的电子组件之一，广泛运用于计算机、电信、网络通讯、工业电子、交通运输、航空航天、医疗器材及汽车工业等领域。电子元器件行业是国家《电子信息产业调整和振兴规划》中今后三年重点支持和发展的行业，其技术与市场前景较好，但目前中国电子元器件产品以中低档为主，生产集中度低，竞争激烈，特别是近年来由于能源、原料、人工费用大幅上涨，导致成本不断攀升，行业公司大都出现量增利降的状况。向高端市场进军和通过产业整合做大做强，是国内有实力的企业面临的发展机会。（3）面临的市场竞争格局和机遇由于2008年全球金融市场大动荡，直接导致了消费市场的低迷，而消费市场占了元器件市场的70%以上，最终导致电子元器件需求下降，再者由于国外企业受影响的程度要大于国内企业，这给了国内企业新的机遇和挑战。同时这也是全球电子连接器行业重新洗牌的过程，从国内竞争来看，由于全球金融危机的影响，行业整体需求下降，行业内一些资金不足、业务量大幅下降的企业面临生存危机，从而促进电子连接器行业集中度提高、整体竞争格局趋于改善，而公司作为电子连接器行业的上市公司有着较充足的资金实力，连续五年被评为中国电子组件百强企业，行业优势明显，特别是在家电领域的优势十分显着，行业的整合给公司做强做大带来极有利的机遇。同时，公司在高端连接器产品方面已具备成熟的开发和生产能力，随着国际经济形势的好转和复苏而获得较快增长。2、公司发展战略公司把握行业整合的契机，立足于现有家电连接器领域，加大家电产品的技术创新和高端消费电子连接器产品的研制开发力度，通过引进专业人才，整合优化公司资源，通过高效、专业、科学和系统的管理，提升产品品质和技术含量，巩固公司在行业中的国内领先地位。3、公司2009年度经营计划2009年，由于国际金融危机处于持续发展中，国内外需求存在着较大的不确定性，2009年公司经营计划和经营目标与2008年增减变动幅度不大，其实际经营情况尚取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等诸多因素，公司将在继续保持和扩大传统家电连接器的基础上，全面推动高端消费型电子连接器的生产和销售，以保证公司健康、稳定、持续的发展。公司2009年度工作重点如下：（1）抓住危机中的机遇，促进主营业务收入增长金融危机导致全球经济下滑或衰退，电子连接器需求也出现明显下降，公司主要客户家电制造商受到较大冲击，为抵制金融危机影响，国家出台了4万亿扩大内需刺激经济的系列政策，家电下乡、汽车下乡、电子信息产业振兴规划等措施有望拉动需求，公司将密切关注、跟进国家经济政策变化，充分发挥和优化长期为大客户配套服务的经验和规模优势，整合资源，在行业的整合中积极扩大市场，保持和扩大公司传统家电领域的领先优势，促进主营业务收入的稳定增长。同时，加大国际市场的开发力度，拓展新客户，全面推动高端消费型电子连接器的开发和生产，形成公司新的利润增长点。（2）加大高端产品的研发，提升产品竞争力。随着公司募集资金项目的逐步建成，将持续为公司产品的品质提升、工艺进步创造效应，特别是公司在高端精密连接器制造，通过对模具的不断优化改善，其冲压技术已达业界领先水平，获得众多国际大客户的认证和认可。2009年公司将在稳定现有产品和服务的基础，继续增强自主研发，提升制造技术，提高模具设计和自动化开发能力，开发高端、高附加值产品，重点在模具设计、高端产品制造方面形成有竞争力的拳头产品，达到生产效率的最大化，充分降低材料成本，增强在客户价值链制造环节的作用，提升产品竞争力，为市场开发打好坚实的基础。（3）强化基础管理，加强内部控制在严峻的经济环境下，公司将加强基础管理培训，围绕绩效考核为核心，开展各项管理工作，狠抓内部管理，节能降耗，加强成本控制，不断完善流程，加大与供应商的战略合作，降低制造成本。同时根据国家内控指引完善公司内部控制体系，加强内控制度的执行及检查，从而控制经营风险和管理风险，提高公司盈利能力。4、公司存在主要竞争优势（1）客户优势公司具有优质的客户群体，国内客户包括为海尔、康佳、长虹、美菱、创维等国内家电的龙头企业，优质的客户群保证了公司业务的稳健、持续增长。公司注重与客户的长期战略合作关系，努力成为客户供应链的重要一环，并积极参与客户产品的设计，通过不断降低生产成本来帮助客户降低产品成本，增强客户终端产品的竞争力。（2）规模优势公司长年为大型客户提供配套生产，只有具备相当的生产规模，才能保证公司根据客户需求快速反应，保证按期交货。而与优质客户良好而稳定的关系不仅为公司带来了稳定的市场，而且有助于进一步开拓新的市场，巩固了公司的市场竞争地位。（3）技术优势近几年公司通过引进专业技术人才，大力研发高端高附加值产品，现开发的高端产品质量已逐步接近国际先进水平，与国外同类产品相比，新开发的高端产品具有明显的价格优势，良好的产品和信誉为公司在国际行业品牌客户中树立了良好的形象，为公司产品进一步走向国际化打下稳定的基础。（4）成本优势随着公司生产规模的快速扩大，公司在材料采购上已颇具优势，公司通过集中采购降低了材料采购成本，由于公司在国内多地设有生产基地，以就近配套降低制造成本。由于新劳动法的实施，劳动成本全面上升，公司一方面持续推广提案制度，群策群力，提高工艺改进技术，另一方面为提高劳动效率，公司单位产品核算成本控制明确至个人，从而消化部分劳动法实施带来人工成本上升，进一步加强了成本的控制。（5）管理优势公司建立了严格的品质管理体系、高效的现场管理程序、健全的内控管理制度、积极的绩效考核制度，通过上市几年的规范化运作，公司已全面执行制度化的规范管理。另外公司在进行规章制度建设、工作程序的规范化的同时，积极应用信息技术改造内部业务流程和工作程序，应用ERP等信息技术支撑销售系统、生产管理系统、财务管理系统、质量控制系统、人力资源管理系统、采购管理系统，促进了公司管理创新，运营效率得以大大提高。5、存在的困难和风险（1）市场风险：公司精密模具及精密成型加工技术产品具有周期性弱、高进入壁垒、进口替代空间大的几个优质属性，主要面向国际客户，由于金融危机影响，使得国际市场开拓存在较多风险。针对此风险，公司拟调整销售策略，增强市场应变能力；在巩固现有国际市场的基础上，积极拓展国内新高精密连接器市场，以规避市场的风险。（2）技术风险：公司随着电子信息产品技术的发展，连接器呈外型小、高精度多功能化的发展特点，如果公司持续的技术开发能力和新产品研发速度不能满足客户要求，将会丧失市场机会。针对此风险，公司采取的技术战略是：持续引进专业高级技术人才和加大公司内工程技术人才的培养力度。同时加强与科研院校合作，增加研发投入，加强自主研发能力；加强同国际上有实力的同行业公司之间的战略合作，吸取引进国际先进技术，从而建立公司可持续发展的技术能力。（3）人工成本压力：新《劳动合同法》的实施导致人力成本上升，给公司成本造成较大压力。公司拟继续通过调整产品结构，提高生产效率等有效方法来应对。6、公司的研发投入及自主创新对公司核心竞争力和行业地位的影响公司近几年的研发投入及自主创新的重点是高端消费电子产品，公司成功开发制造的0.3mm以上的精密模具制造技术对公司未来行业地位有着重大影响。7、资金需求及使用计划公司将结合发展战略目标，制定切实可行的发展规划和实施计划，合理安排、使用资金。目前公司银行信贷信誉良好，将通过加强货款回收力度以及银行信贷等筹集资金，保证公司发展的资金需求。