（一）报告期内整体经营情况回顾报告期内，我国电信行业进行了重大重组，电信业重组后主要为中国移动、中国电信、中国联通三家公司。2008年通信设备市场竞争更加激烈，公司按照三年发展战略规划和年度计划的要求，自增压力、开拓进取，在业务拓展、生产运营、研发创新、资本运作等方面都取得了较好的业绩。2008年的通信市场受中国移动、中国联通集采的影响，业务订单普遍呈低价位、远距离趋势，同时多客户、多产品、多种类的差异化订单以及大量的个性化服务要求等不利因素，使业务拓展工作面临巨大的挑战。2008年，公司以电信运营商集中采购的应标工作为重点，高起点布局全国市场，业务拓展取得新的突破，已拓展到国内26个省级市场。2008年公司积极进行了省级技术中心申报，通过各方面的努力，顺利通过省有关单位的专家的考察与评审，公司技术中心被认定为省级技术中心，同时组织重新申报省高新技术企业的工作，并获得了省高新技术企业认定；通过加强研发队伍建设，加大传统产品的技术改造和产品升级换代，加快新产品的研制和开发，加强知识产权保护力度；进一步加强产、学、研相结合，与解放军信息工程大学合作，组织完成“面向下一代互联网感知业务——内容级智能流量控制设备产业化项目”的申报及答辩，该项目目前已通过国家发改委的审核，将获得国家及地方政府的资金补助。继续进行PE股权投资，先后投资350万美元参股上海联创永宣基金，累计投资500万元参股江苏沭阳东吴村镇银行。2008年全年实现营业收入295,850,772.32元，较上年同期增长46.91%；实现营业利润39,395,183.19元，较上年同期增长28.76%，归属于母公司所有者的净利润31,240,728.26元，较上年同期增长20.25%。经营范围：通信网络设备及配套软件、相关电子产品、安装线缆、电器机械及器材、报警系统出入口控制设备、报警系统视频监控设备及其他安全技术防范产品的开发、制造、加工、销售，电子工程施工。自营和代理各类商品及技术的进出口业务，通信产品的技术开发、技术转让、技术承包、技术协作、技术服务。（二）对公司未来发展的展望1、行业发展趋势公司所在的电信行业2008年进行了电信运营商的重组，国内电信业形成新中国移动、中国电信和新中国联通三足鼎立的格局。综合国内外的形势和国家将采取的政策，在目前经济形势不景气的情况下，电信行业将成为一个反周期行业，电信重组完成后，加大电信投入将成为主题，电信重组将给通信设备制造商带来发展机遇。由于重组之后运营商之间即将展开的是全业务竞争，各大运营商将更加强调服务水平，对无线、网优、测试设备需求将增大。随着移动通信规模的不断扩大，网络维护工作的重点已逐渐转移到网络优化上来，这将使网优领域进入快速发展通道。此外，终端换代需求增长将加大，进入全业务竞争后，运营商集采规模将加大。通信基础设施市场势必会出现一定增长。全球通信市场的增长动力来自于新兴市场，集中在亚洲、非洲、中东以及拉美，凭借着国内技术进步和成本优势，国内企业扩大了市场份额。运营商主导着产业链的资金流向，近年来的集中采购使得通信设备价格逐年降低，小规模厂商难逃被整合兼并的命运，规模较大的厂商借此机会扩张产能、延伸产业链，产生了规模效应和成本降低的效果。随着国内电信重组帷幕的拉开，国家势必加大对3G的投入。中国通信设备市场的增长，主要受电信运营商固定资产投资的驱动，将会出现对设备的巨大需求，3G移动通信设备将会迎来一定增长空间。除了万众瞩目的3G市场以外，由重组而引发的电信网络市场其他领域的投资增加同样不可小视。光纤入户、光纤到大楼目前中国移动已在江苏、广东进行试点，结合2008年以来中国电信、中国网通均加大了对FTTH投入的事实，说明固网运营商，无论是重组前的中国电信和中国网通，还是重组后的全业务运营商新电信与新联通，都已经将发展高速宽带网络与服务作为坚定不移的战略发展方向。在固话用户持续向移动运营商流失和中国移动已经拥有近5亿绝对用户数量的事实面前，固网运营商已经开始取长补短，开辟新的战场，即基于高速宽带网络的业务，把握未来三网融合的趋势，抢在中国移动之前占领制高点，以期早日夺回主动权。目前的铜缆XDSL无法满足更高带宽和速度的宽带网络业务需求，光纤接入因此成为首选，必将在今后两年成为国内通信基础设施投资的热点，我国的光纤光缆以及光通信设备制造商也因此面临整体性的历史机遇。综上所述，我们认为，尽管我国经济面临着各种挑战，但公司所在电信行业将迎来又一轮大发展机遇，同时，电信运营商采购模式的转变，也为通信设备制造商带来极大挑战。2、公司发展战略（1）公司发展战略公司将充分利用公司现有人才、技术、市场等资源，抓住电信行业新一轮发展的机遇，立足现有领域，加大现有产品的技术改造和产品升级换代的力度，加快新产品的研制和生产。以“开创成新，群力为海，至善是宜”为经营理念，把技术创新作为发展的源动力，整合和优化资金、人力、物力等各种资源，专注于通信设备的研发和生产，瞄准电信运营企业发展的新需求、新方向和新领域，通过高效、专业、科学和系统的经营，做精产品、做尖技术、做优服务和做强品牌，致力于巩固和加强在通信配套设备制造行业中的国内领先地位，大力发展软件、视频图像业务，将公司建设成为国内一流、国际知名的通信设备供应商。（2）公司2009年度经营计划2009年公司经营指导思想是加强全国市场开拓，抓住电信行业发展的机遇，提高业务收入；提高公司的整体管理效率进而提高资金和资产的运营效率；加强企业文化建设，提升公司核心竞争力。具体如下：1）精心组织，积极应对运营商集采继续加强市场开发力度，高度重视电信运营商的全国性集中采购的投标应标工作，2009年，除了保持在中国移动的市场份额外，还要加大中国联通、中国电信的市场开拓力度，进一步扩大在各电信运营商的市场份额。今后运营商集采将可能成为常态，而集采是价格竞争，又是企业综合实力的竞争。通过降本增效提高产品价格竞争力，通过适当加长、加宽产品线提高产品品牌影响力，通过提升技术水平，调整、优化生产方式、提高装备自动化程度，从而提高生产效率，通过加强生产管理、提高产品质量提高企业综合实力，力争在电信运营商全国集采中胜出，开拓全国市场。2）提高创新能力，贴近市场推出新产品公司今后将创新作为核心竞争力之一。2009年，公司将继续提高创新能力、不断推出新产品，力争在科技进步方面取得重大突破，为公司的业务拓展提供有力支持。围绕移动市场、整合研发资源，增加接配线产品目录，对移动下一代产品进行产业化上下功夫，整合软件、视频、发展互联网软件业务。积极引进优秀人才和高端人才，加大技术创新和新产品的开发力度，设计出满足市场需求的有竞争力的产品。3）加强企业文化建设，不断提高管理效率加强部门建设和员工团队建设、加强企业文化方面的工作，不断提高公司管理效率，保持和提升公司的核心竞争力。4）加强投资管理，打造集团化管理模式公司上市以来，充分利用资本市场平台台，进行行业整合和风险投资。目前公司已有六家控股子公司、5家参股子公司，已经成为了集通信设备、软件外包、网络视频、风险投资于一体的多元化、集团控股型公司。2009年，公司将进一步加强对各控股子公司的管理，实施部室指导下的分子公司管理模式，实现对集团整体资源的有效配置，逐步规范各子公司的经营行为，防范投资风险，努力打造出符合长远发展的的集团化管理模式。3、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。4、风险因素（1）电信行业投资波动对公司经营产生的风险本公司属通信设备制造业，目前，我国电信行业的运营商重组及3G投入加大使通信设备制造业面临巨大的发展机遇。但同时，电信行业受国家宏观调控和国内外市场发展的影响较大，行业投资的波动将对公司经营产生重要影响。（2）行业竞争对公司经营引致的风险公司所从事的电信配套设备制造行业市场化程度高，竞争激烈，尽管公司在该领域具有资金、品牌、技术等优势，但一定程度上受到价格竞争的影响。（3）人力资源不足的风险公司所处的通信设备制造业进入壁垒较高，技术更新较快，同时公司发展规模扩张迅速，需大量的管理和技术人才，因此人力资源的持续开发对公司的长期发展至关重要。（4）子公司管理控制的风险公司自上市后设立了多家子公司。受人力资源、管理水平、思维习惯和文化理念等诸多因素的影响，子公司的管理控制水平将有可能影响公司的整体运营效率和业务持续发展。公司将通过公司治理专项活动的深入推进，进一步梳理各项内部控制制度，加强对下属子公司的业务与财务管控，完善各类风险控制，并加强各子公司间业务协调、信息沟通、内部资源配置和管理控制等，努力提升公司整体管控水平。