1. 报告期内公司经营情况的回顾2008年公司遭受了南方冰冻灾害、5.12汶川大地震以及全球金融海啸的影响，给公司经营带来了较大的压力和挑战。公司以“为股东创造利润，为员工创造机会，为客户创造价值，为社会创造财富”为理念，以“科技立业”为战略，在生产经营管理中引入科学高效的管理模式，抓质量，控成本，高效率。面对严峻的经济形势，公司董事会、高管层积极面对，制定方向，找出对策，布置战略，使公司在这场金融海啸中能激流勇进。公司通过全员的共同努力，2008年公司总体经营状况稳定,全年实现营业总收入152,406,436.42元，比上年同期增长3.90%；实现净利润8,728,271.31元，比去年同期下降58.38%。由于外部各种不利因素所带来的影响，公司充分利用国民经济调整期当中产生的行业振兴政策和市场机遇，加强技术、质量、销售、管理等方面的建设。1、技术研发方面，公司加大了技术研发队伍力量，在原有的四大类产品基础上，自主研制开发了其他多个品种规格的量具量仪，更加大了高附加值产品的研发与生产，如：电子数显千分尺、杠杆千分尺、电子数显指示表、数显杠杆指示表、快显数显卡尺、电子数显千分表、3V锂电数显卡尺（环保）、太阳能数显卡尺、新型开放式带表卡尺等，大多都已形成批量生产，产生效益。公司为了扩展经营范围，将目光还投放进机床市场，公司成立机床部，已成功设计、制造出VGL立式加工中心系列数控机床，该产品可以广泛适用于各机械加工领域和教学试验领域，特别是需要进行复杂型面加工、多面加工、高速加工等领域。机床样机已在08年北京国际机床展上成功亮相，并获销售订单，为公司争取了新的利润增长点。公司继续走产学研联合开发之路，与上海交大——广陆数测联合研发中心，成功研制出多功能三维影像测量仪、激光位移传感器二项最新高科成果。以及从印度引进三坐标测量仪技术样机，联合开发与生产此项产品，为培育产品新亮点奠定基础。2、销售方面，公司储备了大量销售人才，通过积极参加国内外专业展会、扩大销售渠道、增加网上销售服务、网络客服、召开客户订货会等模式，推进销售服务质量。3、内部管理方面，公司加大力度进行内部管理，练好内功，增强内控制度建设。通过邀请专家为公司管理层人员集中授课方式，提高管理层人员的整体理念及管理水平，不断完善内部管理模式。公司目前现正实施精益生产项目，包括产能提升项目、专题立项项目、现场6S项目等，将项目逐步纳入生产过程控制考核指标中。4、取得的成绩：2008年公司共获7项专利证书，其中：5项实用新型专利，2项外观专利。另外正申请授权专利3项。公司承担的广西科学与研究与开发项目——《IP67防水型电子数显卡尺产业化及其专用芯片（ASIC）开发》课题已通过验收，验收证书号：桂科验字（2008）225号。以此芯片为核心技术生产的GL牌IP67防水电子数显卡尺的各项技术指标已达国际同类产品技术水平，为IP67防水电子数显卡尺60万套的募投项目奠定了良好的技术基础。公司“新型高精度电子数显量具量仪系列”科研项目，获得2008年度桂林市科学技术进步特别贡献奖。公司还通过了高新技术企业的认定（证书编号：GR200845000034），发证日期为2008年12月25日，认定有效期三年。在行业中，公司继续担任中国机床工具工业协会数显装置分会第六届理事会理事长单位；担任全国量具量仪标准化技术委员会数显装置分技术委员会（SAC/TC132/SC3）秘书处承担单位。二、对公司未来发展的展望（一）公司行业发展趋势及公司所处的竞争环境根据2008年机床工具年鉴所报告的数据分析，我国数显行业增长幅度同比仍保持30%左右，从行业所统计的23家生产企业的各项主要经济指标中可以看出，行业的基本格局未发生大的变化，我公司仍稳居行业这首。从行业企业当前的大体情况看，行业的国内外竞争环境依然没出现大的波动，暂时也未出现大起大落的企业，数显行业仍在平稳中前行。通过2008年12月在广西北海召开的数显分会第六届会员代表大会，我公司连续三届当选数显分会理事长单位；2009年在江苏·苏州全国量具量仪标准化技术委员会数显装置分技术委员会成立大会上，由国标委下文任命我公司为分技术委员会秘书处挂靠单位，是行业标准化技术的归口单位。至此，我公司在行业中确立了龙头的地位，在一定程度上也减轻了同业竞争风险。目前国家为力保国内经济稳定增长，实施积极的财政政策和货币政策，通过新增投资启动重点项目来刺激市场，随着十大行业振兴计划的实施，必将为机床工具行业提供了广阔的市场空间。当前是我公司深入市场调研，优化产品结构，开发需求产品，整改产品质量，提高企业管理水平的大好时机。（二）公司未来发展计划2009年，波及全世界的经济危机还将进一步扩散，种种不确定因素将使企业的发展面临更大的挑战。公司仍然需要练好内功、夯实基础、求真务实、迎难而上；充分用好政府各项优惠政策；坚持以销定产，进一步调整产业结构和产品结构；加快新产品开发力度，加快新项目启动的速度，围绕数显量具量仪、数控机床、机电产品等三大类二十多项科研课题，开发出满足用户需求的进口替代产品，通过新产品、新项目形成新的增长点，以此来弥补由于经济危机对原有产业造成的萎缩影响。1、2009年公司的主要经营目标：力争实现产品销售收入及净利润不低于2008年。2、2009年公司的工作重点：（1）继续做好电子数显量具量仪的主营业务，加大在高端产品、高附加值产品上的技术创新，加快各类市场需求的高端产品开发，并将已研发成功的新产品尽快投入市场，形成批量生产。为未来业绩增长夯实基础，争取实现新的利润增长点，提高企业整体经营实力。公司2009年还将加快募集项目建设的进度，目前三个募投项目的生产能力基本达成。公司希望能依靠政府增值税抵扣等扶持政策，进口一批国外设备以满足生产的需要，保障产品质量。（2）巩固和扩展市场份额，加大国内销售力度，保持产品的市场占有率。通过定期客户走访或召开客户订货会等方式，积极与客户沟通，调研反馈结果，提高销后服务质量。另外加大利用电子商务等网络渠道做好网络销售服务，以优质的服务稳定和扩大客户群体。公司已陆续从高校引进专业营销人才，09年扩大内销的范围，加强东北、中部、西部的销售力度。（3）采取多种经营方式来弥补市场份额的不足。公司继续加大对数控机床的设计、制造和批量生产，以投标的方式取得订单，并提高广西市场的占有率和销售份额。同时承接其它具有市场能力的机电产品加工、生产、装配，以此增加新的利润增长点。（4）09年作为公司质量年，加大各生产加工环节的质量控制，提高全员的质量意识，强化目标管理，建立健全追踪制度，落实责任人，确保产品质量。（5）进一步完善公司内部控制，以制度化、标准化、规范化、现代化的管理模式，加快推进公司精益生产项目的开展，提高生产及管理效益，降低消耗，控制成本。实现全体动员，全体参与，全体考核，全面提升全员整体素质和公司治理水平。（6）加强人力资源管理，提升人力资本价值；引进各类人才，保证企业经营需求。公司加强电子部、机床、量仪、数控部、量具技术部三大队伍的建设，引进高端技术型人才，打造最强的技术资源队伍。（三）公司未来发展的资金需求2009年公司总的银行借款计划为3亿元。实际资金需求量公司将根据工程建设，生产、销售情况确定。（四）可能面临的风险因素及对策1、全球经济危机导致市场需求下降风险由于全球金融危机的蔓延，作为出口型的公司受到很大影响，导致出口业务订单不足，市场需求下降，造成自营销售量和外贸销售量的大比例萎缩。尽管国际消费需求显着下降，但是从国内市场来看，需求相对旺盛，企业内销比重增加，而内销市场升级、市场细分、商业创新对行业的拉动作用进一步增强。对策：在巩固现有市场的同时，努力开辟新的市场，加大国内销售量来弥补出口销售订单的不足，积极寻求新的合作伙伴，健全营销网络，完善客户体系，争取更多的市场份额稳定客户群体。同时提高服务品质和产品质量，缩短交货周期。加强对客户风险的防范，提高回款能力，将客户存在的预风险状态提前预防。2、原材料价格波动风险公司生产所需主要原材料钢材的价格近些年来一直在高位运行，但08年下半年却急转直下，波动很大，09年价格的不确定因素仍然对公司经营产生很大的影响，从而影响公司的盈利水平、毛利率和经济效益。对策：加强产品成本的核算，采取有力措施消化因原材料价格波动带来的不利影响，继续发挥集中采购优势，适时监控钢材的价格走势，科学制定采购计划，适时调整营销策略，规避原材料的价格风险。同时，进一步加强各项管理费用支出，降低非生产性支出，提高资金使用率，努力降低生产成本和管理成本。3、美元、欧元持续贬值风险公司作为一个出口导向型的制造企业，外贸出口及自营销售各占1/3,而自营销售主要采用美元、欧元计价，受美元、欧元持续贬值影响，在国外销售价格不变的情况下，从而降低了公司的毛利率。对策：公司通过与结算银行密切合作，积极采取有效金融工具控制汇率风险。同时，公司通过调整产品结构，适当提高高端产品的销售价格，有效地消化了出口退税率下调带来的影响。4、劳动力成本上升劳动力成本的不断上升，使得公司生产成本提高，利润率降低。如果劳动力成本不断提高，将从一定程度上削弱了我们制造业的国际竞争优势。对策：加强培养员工成为一专多能的复合型人才，调整人员结构，增强员工整体素质。5、行业竞争风险国外同行竞争对手进入中国抢占市场，由于竞争对手的增多及竞争水平的提高会给本公司的市场占有率及赢利能力带来挑战。在这场声势浩大的经济危机中，国内许多中小企业倒闭，行业洗牌加剧，一方面导致行业总体产能减少，但是另一方面也有利于进一步推动产业结构调整，促进产业升级和企业的优化组合。对于行业中胜出的优质企业而言，则有了更加广阔的市场空间，可以通过资产重组等方式，把握更多市场机会，实现资源优化配置，不断做大做强。对策：以市场为导向调整新产品发展战略，时刻关注国内外市场的需求变化，不断提升技术消化吸收能力、持续研发能力、精密制造能力、销售能力及技术服务能力。在公司拥有的自主知识产权的产品上下功夫，做别人不能做的，别人不想做的产品。

标注：28