一、公司经营情况（一）报告期内公司经营情况的回顾2008年是不同寻常的一年，公司成功上市，完成了从民营企业到公众公司质的飞跃，是公司发展的里程碑。同时2008年也是全面进行基础建设的一年。2008年7月，公司在四川省乐山市投资兴建拓日新能（乐山）光伏产业园，扩大了公司的产业规模，加强与上游企业的合作，合理规划光伏产业链。同时公司也加紧深圳光明工业园的建设，合理使用募投资金，争取早日促成工业园的竣工并投产。同时，在进行光明工业园生产设备制造的同时，公司也完成了生产技术升级和生产设备的更新换代，在产能，质量和效率上都为新工业园的投产做好了保证。2008年是公司致力于为未来的腾飞夯实基础，在国际经济环境不佳的情况下，公司圆满完成2008年度预定的工作，与上年同期相比取得了较好的经营业绩。公司全年累计实现合并营业收入29,477.27万元、营业利润7,647.65万元、净利润7,304.24万元，分别比上年同期增长43.93%、7.63%、5.35%。全年非晶硅太阳能产品销售量139MW，晶体硅太阳能产品销售量58MW。（二）2008年公司生产运营情况总结1、紧抓生产销售，经营业绩稳中有升2008年，在董事会的正确领导下，公司紧紧围绕完成生产经营目标这一核心任务，在电力负荷和设备产能受限的情况下，公司积极拓展业务的同时，发挥全体员工的能动性，组织创新，提高工艺技术，产品质量稳步上升。2008年公司非晶硅太阳电池及组件、晶体硅太阳电池及组件、太阳能应用产品的销售收入同比分别增长18.91%、222.20%和15.57%，公司非晶体硅太阳能产品的产销量在国内处于绝对领先地位，晶体硅太阳能产品的销量增长较快。2、成功发行股票并上市，光明工业园募投项目建设进展顺利2008年2月份公司完成公开发行股票及上市工作，募集资金净额约4.1亿元人民币。成功公开发行股票，使公司的资金实力得到进一步提高。公司募集资金投资项目——25MW光伏电池（非晶硅）产业化项目及15MW光伏电池（晶体硅）项目目前建设进展顺利,深圳光明工业园已于2008年12月全面封顶，截至本报告披露日，光明工业园已经进入设备安装调试状态。3、不断完善管理制度，持续提高经营管理水平2008年，公司对部分管理制度进行了修订完善，并结合实际经营管理，大力推行三项制度：推行以降低成本为目标的绩效考核责任制、推行以勤勉尽职为核心的管理人员问责制、推行以加快发展为内容的研发成果奖励制，并已见成效。公司自2008年初开始试推行ERP管理，ERP的引用，加强了生产、质量、成本、安全、设备等各项基础管理工作的水平。随着公司生产工艺的不断改进，ERP的引用有利于实现标准化作业。同时，ERP系统带来的信息技术管理进一步提升了公司生产经营管理水平，促进工作效率的提高。4、建设乐山产业园，企业向更大规模发展2008年6月，为了保障晶体硅材料的充足供应和降低硅材料价格，完善产业布局，延伸光伏产业链链条，公司在四川乐山投资建设拓日新能（乐山）光伏产业园。该投资计划于2008年6月27日经2008年公司第一次临时股东大会审议通过。自2008年7月初公司开始启动产业园的建设，截至目前，已完成征地、土地拍卖、项目立项、环评、厂房设计、土建施工，设备安装调试、人员培训、硅棒硅片成功试产等一系列工作。产业链的延伸，提高了公司对太阳能电池产品品质的控制和原材料供应的能力，提高了产品的竞争力。5、开发新产品新技术，提高企业核心竞争力研发是企业的生命源泉，2008年，公司继续加大新产品和新技术的研发投入，坚持走内涵式增长道路。为了鼓励全员参与创新，激励全员的创新信心，公司内部设立创新奖。同时，公司重视研发方面的同行业信息交流以及产学研相结合，积极参加国内外各种技术交流研讨会，已与众多科研院所开展了广泛的合作。2008年公司在研发上硕果累累，其中包括：公司在幕墙电池窗研发上取得重大技术突破：在整体式非晶硅光伏电池幕墙的基础上采取开窗处理技术，使得产品具有较好的透光性，同时功率损失较少，输出稳定，非常适合于光伏建筑一体化应用。公司目前在此方面已具备批量化生产能力，可以承接大型装饰工程。公司自主研发的平板式太阳能热水器顺利通过国家检测并进入小批量的投产。公司自2007年起，利用自主设计和制造的设备及独创的工艺技术，开始研发高效选择性吸收太阳能集热膜。公司以此为基础生产的“新型平板式太阳能热水器”经国家太阳能热水器质量监督检验中心检验，关键指标已位居国际领先水平，产品已正式进入产业化阶段，同时面向国内外市场销售。这标志着公司开始进入太阳能光热领域，业务领域有了新的亮点。公司也注重生产线工艺和技术设备的研发，2008年公司实现了非晶硅生产线设备全面工艺改造，同时实现了技术工艺的创新。2008年公司被评为“深圳市第一批自主创新行业龙头企业”、“国家高新技术企业”；公司的产品商标“TOPRAYSOLAR”被认定为广东省著名商标；公司荣获2008年广东省科学技术奖励；“非晶硅电池组件”被评为“2008年第二批深圳市自主创新产品”；“整体式非晶硅光伏电池幕墙”被评为“2008年广东省重点新产品”，并被列入《广东省节能减排实用技术及产品汇编（二零零八年）》；“高效低成本晶体硅太阳能电池及组件”及“整体式非晶硅光伏电池幕墙”被列入《深圳市固定资产投资项目建筑领域循环经济产品（技术）推广导向目录（第一批）》。公司的创新，公司核心竞争力得到了提高，具备了较好的经济周期波动应对能力。6、自制化设备更新换代，生产效率进一步提高2008年公司装备事业部利用募集资金对非晶硅太阳电池设备进行了全面升级换代。与原有设备相比，单位时间内新设备产量有所提高，产品质量大大提高，生产成本、人工成本及设备维修成本大大节约。7、注重企业文化的建设，推动企业健康高速发展企业文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。工会利用休息日、节假日开展多种形式的文娱活动，如2008年元旦联欢晚会、“五一”游园活动、中秋“拓日爱我，我爱拓日”主题活动、拓日篮球联谊赛、羽毛球比赛、象棋比赛等。12月31日公司在石岩街道影剧院举办了“和谐风，创新颂，拓日情”联欢晚会暨高管与员工对话论坛。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。8、热心公益活动，自觉履行社会责任“5.12”大地震后，公司迅速开展了“情系灾区，奉献爱心”的救灾捐款捐物活动。针对灾区大部分地区断电的情况，公司充分发挥其在新能源行业的优势，紧急赶制多台太阳能应急灯送往灾区。此外，公司还对川籍员工及时伸出援助之手，组织全体员工为他们进行捐款活动，充分体现了“拓日人”精诚团结，大爱无私的奉献精神。（三）公司存在的优势、困难和风险1、公司的优势主要体现在技术与设备自主化、完整产业链结构、品牌效应等几方面：（1）非晶硅太阳电池技术与设备的自主研发优势截至2008年底，公司是国内规模最大、技术最先进的非晶硅太阳电池制造商，公司非晶硅太阳电池的产量、出口量连续四年居国内第一。2006年公司完成了国家科技部“十五”攻关计划中唯一的薄膜电池攻关计划——“高效低成本非晶硅太阳能电池制造工艺及产业化技术”；2008年公司通过设备升级、改良工艺，生产效率和产品质量大大提高。公司在“整体式非晶硅光伏电池幕墙”的基础上通过激光开窗技术，研发出透光效果好、功率衰减少的光伏幕墙电池窗。目前，在国内的非晶硅太阳电池生产线几乎都是从国外引进的成套设备和生产技术，相比之下，公司的非晶硅生产线全部是自行研发、制造的设备。与其它进口生产设备的同类公司相比，本公司的固定资产投资规模小。由于生产技术的自主化，公司可以做到开发与生产同时进行，通过生产不断完善工艺，在开发中不断提高生产线效率与产品功率。公司生产能力的扩充周期大大缩短，能够及时把握市场商机。（2）完整产业链优势与国内其他太阳能电池厂以应用产品组装为主业不同的是，本公司目前已形成较为完整的从晶体硅棒拉制、切片、芯片生产到组件的生产的太阳能电池产业链结构。在非晶硅方面，完成了从玻璃钢化，非晶硅镀膜，组件制造的过程。完整齐备的产业链使本公司可以迅速有效地向市场提供高质量低成本的太阳能产品。（3）品牌优势经过多年的积累，公司已树立了良好的市场形象，逐渐形成了自身品牌优势。在国际市场上，本公司产品已远销包括北美、欧洲、非洲、大洋洲、亚洲在内的51个国家和地区，公司销售的产品涉及晶体硅和非晶硅太阳电池、组件、应用产品，产品品种多，客户广，具有较好的产品结构和客户结构。同时公司建立了较为完整的销售和服务网络，保证了公司产品售后的服务质量，确立了公司主导产品的市场优势地位。2、公司经营可能存在的风险主要包括：（1）汇率大幅波动对公司利润的影响由于公司产品90%以上出口国外，在公司收结汇过程中，容易受到国际金融市场汇率波动的影响，公司积极采取以下措施，以降低公司的汇率风险：①采取远期结汇方式锁定汇率，降低汇率波动对公司的影响；②利用公司出口区域多元化的特点，根据不同币种的波动情况，调整结算币种；③加强成本和预算管理，精确预期公司购结汇头寸，以最大化减少公司外汇风险暴露；④在产品价格中考虑汇率变动风险，对出口产品报价进行适应性调整;⑤加大研发力度，提高产品的技术含量和附加值；⑥通过改进生产工艺、流程再造等措施有效降低产品成本；⑦拓展内销市场，提高公司产品的内销比例。（2）管理风险公司上市后，进入企业经营规模的高速扩张期，这将对公司管理团队的管理水平和协调能力提出更高的要求。随着深圳光明工业园、乐山拓日新能（乐山）光伏产业园的投入使用，公司主要生产区得到扩展，从而增大公司的经营成本和管理成本。为此，公司将加强管理队伍建设，通过加强对现有管理人员的培训，不断提高其管理水平和协调能力，完善公司治理的经营管理机制，形成更加科学有效的决策机制。为保证公司盈利能力的稳定，公司管理层正持续推行标准成本管理体系，以加强公司成本控制能力。同时公司不断完善绩效考核机制，形成更加有效的激励约束机制，使公司的经营模式和管理机制能够更加符合公司未来发展需要。（3）销售增速下降风险虽然太阳能被公认为是21世纪最重要的新能源，长期前景看好，但受金融危机影响，全球市场对太阳能产品需求下滑，同时由于太阳能厂家扩容较大造成供给增加，公司存在2009年销售增速下降的风险。为此，公司积极调整销售策略，增加内销份额。二、公司未来业务展望（一）本公司所处行业发展趋势太阳能发电具有安全可靠、无噪音、无污染、制约少、资源广阔等其他常规能源所不具备的优点，被公认为是21世纪重要的新能源。近五年来全球太阳能发电业保持了高速增长。2008年的经济危机，导致德国、西班牙等太阳能产品使用的主要国家开始逐步削减了太阳能补贴，对光伏产业造成一定不利影响。但亦有利于消除此前投资过热所引发的产业浮躁，使产业投资回归理性。我们相信，太阳能产业作为重要的新能源之一，前景依然美好。同时，金融危机改变了太阳能产业的竞争格局，在危机中生存下来的企业，将在未来拥有一定的市场占有率。（二）行业竞争状况1、晶体硅太阳电池领域晶体硅太阳电池转换效率高，在未来市场中仍将占据主导地位。2008年下半年以来原材料及其硅片的价格大幅下跌，供应相对充足，对晶体硅太阳电池业务的发展提供了有利的条件。本公司2008年在乐山建设的晶体硅项目不仅扩大了公司的晶体硅太阳电池生产规模，更重要的是使公司的产业链向中游拉晶、切片延伸。产业链的延伸将有力保持公司总体毛利率水平，对晶体硅太阳电池品质控制和材料供应提供了保障。2、薄膜电池领域薄膜太阳电池是在玻璃、不锈钢或塑料底衬上附上通常厚度只有几微米的感光材料制成。薄膜电池的最大优势是成本较低、性价比高。近两年来，薄膜太阳电池因其性价比的优势逐渐获得市场认可，发展迅速。同时薄膜太阳电池自身的生产工艺亦有长足进步，逐步向大面积非晶薄膜电池板发展。此外，由于薄膜电池可以直接沉积在玻璃、塑料、金属板等材料上，与建筑一体化的光伏电池幕墙将具有一定的发展潜力。（三）公司的发展战略公司借上市之契机，加强品牌建设，并通过上市募集资金投资项目的建设，实现公司持续、快速、稳定、健康发展，不断提升公司价值。公司未来几年内，将在巩固公司目前行业内地位的基础上，继续以太阳电池生产及太阳能光伏应用为公司的主导产业，同时加大市场开拓力度，充分发挥公司竞争优势，持续提高市场占有份额。此外，公司将不断加大研发投入，提高产品科技含量，优化产品结构，将“拓日”打造为国际知名的太阳能产业品牌。（四）2009年公司经营计划公司将以“坚持创新、稳步发展”为2009年经营方针，通过有效整合公司内外部资源，专注于主业发展，提高企业整体运营效率和盈利水平，确保2009年经营目标的顺利完成。公司将着力做好以下几方面工作：1、加大科研投入，打造企业核心竞争力。积极推进新技术应用、新产品开发及科研项目申报立项工作，力争在未来几年内持续推出具有市场竞争力的新产品，确保公司可持续发展。2、根据市场需求积极调整产品结构，并在稳定与原有重要客户的业务合作之外，积极开拓新客户，拓宽销售渠道，提高产品销售量及市场占有率。3、进一步完善质量保证体系，提高产品质量及服务质量。4、以效益为导向，财务管理为主线，加强和完善内控制度建设，加强风险控制和防范意识，严格控制经营风险。5、加强管理，全面降低经营成本。强化基础管理，优化内部业务流程，提高公司各系统执行力；严格订单管理，有效压缩库存，实行原材料采购与产品销售联动机制，减少原材料价格暴涨暴跌对生产经营的影响；对各项成本、费用实行预算管理，全面降低经营成本。6、稳步推进募集资金投资项目的实施，进一步提高公司核心竞争力，从规模上为企业发展奠定基础。7、积极引进人才，完善人才培养和考核体系，全面提升企业管理水平。着力引进高素质人才；加强员工培训，提升员工技能；完善员工绩效考核制度，优化薪酬体系，不断提高公司管理水平。