证券代码：000100　　证券简称：TCL 集团　　公告编号：2008-051

TCL集团股份有限公司

2008年第三季度报告

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

1.2 没有董事、监事、高级管理人员对本报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

1.3 非执行董事 Rudy Provoost 先生因出差原因无法出席董事会，委托董事长李东生先生代为出席会议并行使表决权。

1.4 公司第三季度财务报告未经会计师事务所审计。

1.5 公司董事长李东生先生、主管会计工作负责人、会计机构负责人（财务总监）黄旭斌先生声明：保证季度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况

2.1 主要会计数据及财务指标

单位：（人民币）元

	本报告期末	上年度期末	本报告期末比上年度期末增减（%）
总资产	24,142,234,964.00	20,659,778,412.00	16.86%
所有者权益（或股东权益）	3,955,528,145.00	3,476,958,639.00	13.76%
每股净资产	1.5294	1.3444	13.76%
	年初至报告期期末		比上年同期增减（%）
经营活动产生的现金流量净额	476,815,121.00		不适用
每股经营活动产生的现金流量净额	0.1844		不适用
	报告期	年初至报告期期末	本报告期比上年同期增减（%）
净利润	50,272,495.00	470,430,931.00	-65.43%
剔除可转换债券影响后的净利润	51,295,985.00	533,360,237.00	170.72%
基本每股收益	0.0194	0.1819	-65.48%
扣除非经常性损益后的基本每股收益	-	0.0515	-
稀释每股收益	0.0194	0.1819	-65.48%
净资产收益率	1.27%	11.89%	-3.17%
扣除非经常性损益后的净资产收益率	0.48%	3.36%	0.61%

非经常性损益项目

单位：（人民币）元

非经常性损益项目	年初至报告期期末金额
处置长期投资收益	366,576,927.00
其他非流动资产处置损益	-1,134,883.00
补贴收入	71,252,266.00
除上述各项之外的其他营业外收支净额	2,070,425.00
可转换债券公允价值变动及其他相关损失	-174,132,339.00
所得税影响	-14,575,816.00
少数股东影响	87,295,070.00
合计	337,351,650.00

关于可转换债券(CB)对利润影响的情况说明：

1、TCL 多媒体于 2007 年 7 月 12 日发行 1.4 亿美元五年期可转换债券，该债券票面利率 4.5%，初始换股价格为 0.4 港元，将于 2012 年 7 月 12 日到期；TCL 通讯于 2007 年 4 月 2 日及 2007 年 6 月 1 日分别发行 2700 万美元和 1800 万美元五年期可转换债券，该债券票面利率为零，初始换股价格为 0.3275 港元，将于 2012 年 4 月 2 日到期。

2、由于可转换债券内有一些条款，如：换股价重订基制、现金结算选择权、美元债券与功能货币（港元）不同等，使得可转换债券将不能转换为固定数量的 TCL 多媒体或 TCL 通讯股份。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的要求，可转换债券须折分为普通债券和含换股权的衍生工具两个部分。普通债券部分以成本列示于“应付债券”科目，并在债券合同期内按实际利率法计提利息费用。含换股权的衍生工具部分以公允价值列示于“应付债券”科目，其公允价值的波动将计入变动期间的损益表。

3、本集团对可转换债券衍生工具部分的公允价值聘请相关专业机构采用 Black–Scholes 模型及二项式模型予以评估确定，其中，股价及其波动率、股息收益率、无风险报酬率，预计转股期限等因素对估值有重大影响；随着股价的上涨或下跌，可转换债券衍生工具公允价值将上涨或下跌。

4、2008 年 6 月，TCL 多媒体提前全数赎回本金总额为 1.4 亿美元的可转换债券。由于可转换债券提前赎回，以前年度可转换债券衍生工具产生的累计公允价值变动收益将在债券赎回期间转出，确认为赎回期间的损失。2008 年上半年，TCL 多媒体赎回可转换债券产生损失 21,283 万元（其中转出 2007 年度确认的累计公允价值变动收益 21,737 万元），对本集团上半年的利润影响为 -8,404 万元。

5、2008 年 1–9 月，TCL 通讯可转换债券衍生工具公允价值变动产生的未实现收益 8,507 万元（其中三季度为 -1,911 万元），对本集团的利润影响为 3,951 万元(其中三季度 -888 万元)。

6、2008 年 9 月，TCL 通讯接受部份债券持有人的出价，以 1129.50 万美元的价格赎回面值为 1300 万美元的可转换债券。赎回后，TCL 通讯可转换债券余额为 3150 万美元。

7、可转换债券分拆为普通债券和含转股权的衍生工具两个部分，根据证监会关于非经常性损益的规定，本公司将衍生工具的公允价值变动损益及超过票面利率计提的利息费用确认为非经常性损益。

8、可转换债券衍生工具公允价值变动的未实现收益只对当期损益产生影响，对现金流及公司营运没有任何影响。

2.2 报告期末股东总人数及前十名无限售条件股东持股情况表

单位：股

股东总数	381,909 户
前 10 名无限售条件股东持股情况	

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
惠州市投资控股有限公司	255,023,214	人民币普通股
PHILIPS ELECTRONICS CHINA B.V.	162,855,739	人民币普通股
李东生	97,562,400	人民币普通股
TCL集团股份有限公司工会工作委员会	85,212,106	人民币普通股
ALLIANCE FORTUNE INTERNATIONAL LIMITED	38,106,440	人民币普通股
株式会社东芝	26,866,723	人民币普通股
中国工商银行－融通深证 100 指数证券投资基金	18,717,036	人民币普通股
郑传烈	14,918,987	人民币普通股
中国银行－易方达深证 100 交易型开放式指数证券投资基金	10,265,695	人民币普通股
深圳市丰潮实业有限公司	9,272,679	人民币普通股

2.3 管理层讨论与分析

一、业务回顾与展望

2008 年 1–9 月公司实现营业收入 289.80 亿元，其中主营业务收入 283.31 亿元，同比（剔除已转让的电脑及低压电器业务收入后）增长 8.02 %。按产业划分，多媒体电子产业实现销售收入 170.53 亿元，占 60.19%，移动通讯产业实现销售收入 30.78 亿元，占 10.86%；按区域划分，国内实现销售收入 153.05 亿元，占 54.02%，海外实现销售收入 130.26 亿元，占 45.98%。

本季度公司实现营业收入 104.42 亿元，其中主营业务收入 101.20 亿元，同比（剔除已转让的电脑及低压电器业务收入后）增长 10.05 %。按产业划分，多媒体电子产业实现销售收入 65.04 亿元，占 64.27%，移动通讯产业实现销售收入 9.76 亿元，占 9.65%；按区域划分，国内实现销售收入 57.50 亿元，占 56.82%，海外实现销售收入 43.70 亿元，占 43.18%。

2008 年 1–9 月公司实现净利润 4.70 亿元，剔除可转换债券影响后的净利润为 5.33 亿元，扣除非经常性损益后的净利润为 1.33 亿元；本季度公司实现净利润 5,027 万元，剔除可转换债券影响后的净利润为 5,130 万元，扣除非经常性损益后的净利润为 1,891 万元。

(一) 主要经营数据

1、2008 年 7–9 月公司主要产业的收入、成本、毛利率情况

单位：亿元

	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入同比变化	主营业务成本同比变化	毛利率增减
多媒体电子产业	65.04	55.08	15.31%	22.92%	26.57%	-2.44%
通讯产业	9.76	7.83	19.79%	-25.51%	-28.85%	3.77%
家电产业	7.56	6.13	18.91%	-11.76%	-9.01%	-2.45%
部品产业	3.45	3.06	11.22%	16.17%	17.45%	-0.97%
物流与服务	15.44	14.51	6.03%	6.09%	1.91%	3.85%

2、2008 年 1–9 月公司主要产业的收入、成本、毛利率情况

单位：亿元

	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入同比变化	主营业务成本同比变化	毛利率增减
多媒体电子产业	170.53	143.60	15.80%	16.25%	18.13%	-1.34%
通讯产业	30.78	24.42	20.67%	-8.28%	-12.46%	3.79%
家电产业	30.59	25.00	18.28%	-3.90%	-3.85%	-0.04%
部品产业	9.26	8.24	11.03%	8.17%	9.59%	-1.16%
物流与服务	44.37	41.79	5.80%	17.05%	14.08%	2.45%

3、按地区划分的营业收入

单位：亿元

	2008年7–9月		2007年7–9月		2008年1–9月		2007年1–9月	
	销售额	比重	销售额	比重	销售额	比重	销售额	比重
中国内地	57.50	56.82%	51.29	53.34%	153.05	54.02%	152.08	55.10%
香港及海外	43.70	43.18%	44.88	46.66%	130.26	45.98%	123.94	44.90%
合计	101.20	100%	96.17	100%	283.31	100%	276.02	100%

4、主要财务指标分析：

（1）剔除保理借款和质押借款后的资产负债率下降。

剔除保理借款及存款质押借款的影响，2008 年 9 月末资产负债率为 68.46%，较年初下降 2.06 个百分点，较上年同期下降 1.39 个百分点。

（2）综合费用率同比下降。

期间费用控制效果明显：2008 年 1–9 月份期间费用率同比下降 1.24 个百分点，期间费用额同比减少 2.34 亿元，下降幅度达 5.27%，剔除已转让的电脑及低压电器业务的影响，按可比口径费用额同比下降 1.31%，费用额下降主要因为多媒体北美区域费用改善明显，TCL 多媒体费用额及费用率均有较大幅度的下降。

（3）经营性现金流同比明显改善。

三季度经营活动现金净流入 2.76 亿元，1–9 月累计经营活动现金净流入 4.77 亿元，较上年同期末改善明显。经营活动现金流大幅改善一方面因为公司进一步加强存货等非货币流动资产的存量控制，改善供应商付款条件和方式；另一方面因为公司实现盈利，业绩改善带来现金流。

(二) 主要产业经营分析：

多媒体电子产业：

报告期内，受全球经济局势和汇率波动的影响，TCL 多媒体的海外销售和盈利水平出现下滑，但因提前解决其可转换债券（CB）问题，TCL 多媒体的财务指标和负债状况得到有效改善，在解除 CB 的限制性条款后，TCL 多媒体得以高效的运用财务资源和货币资产，应对和控制风险的能力不断增强，经营能力持续改善，并实现有效率的规模增长和稳健发展。全数赎回 CB 提升了 TCL 多媒体财务结构的稳定性，也提高了 TCL 多媒体的信用等级。

本季度多媒体电子产业实现销售收入 65.04 亿元，同比增长 22.92%，以港币折算同比增长 35.4%。其中彩电销售收入 56.07 亿元，占多媒体销售收入的 86.21%，同比增长 19.37 %，LCD 产品销售收入占彩电总销售收入的 58.2%；家庭网络产品（AV）销售收入 7.91 亿元，占 TCL 多媒体销售收入的 12.16%，同比增加 11.58%。

期内实现彩电销售 419.6 万台，同比增长 8.6%；其中 CRT 产品销量 302.1 万台，同比减少 14.7%；LCD 产品销量同比增长 263.8%达 117.5 万台。因受欧美经济不景气影响，DVD 消费市场萎缩，导致客户订单减少，期内 AV 产品的销量同比减少 23.3%至 520.4 万台，公司仍以超过 10%的市场份额在全球 DVD 播放机 OEM 市场保持领先地位。

彩电业务分区域的销量情况如下：

	2008年7–9月	2007年7–9月	增减	2008年1–9月	2007年1–9月	增减
彩电销售	(千台)	(千台)	(%)	(千台)	(千台)	(%)
LCD电视	1,175	323	263.8%	2,693	782	244.4%
- 中国市场	329	219	50.2%	785	526	49.2%
- 欧洲市场	65	12	441.7%	182	32	461.5%
- 北美市场	212	65	226.2%	531	165	222.1%
- 新兴市场	20	27	-25.9%	56	58	-2.8%
- 战略 OEM	549	0	不适用	1,137	0	不适用
CRT电视	3,021	3,542	-14.7%	8,427	10,151	-17.0%
- 中国市场	1,636	1,514	8.1%	4,406	4,538	-2.9%
- 欧洲市场	56	201	-72.1%	210	566	-62.8%
- 北美市场	312	289	8.0%	1,045	955	9.3%
- 新兴市场	801	788	1.6%	2,159	2,351	-8.1%
- 战略 OEM	216	750	-71.2%	605	1,739	-65.2%
合计	4196	3,865	8.6%	11,120	10,933	1.7%

报告期内由 TCL 多媒体自主研发的世界级节能技术—自然光技术已普遍应用于 LCD 产品，该技术使显示屏能耗降低一半以上。近期推出的 X9 系列新品完成了带摄像机电视的开发和成功上市的设计理念；同时新产品全面采用自主研发的高光注塑技术，平均直通率达到 88%，领先国内竞争对手。

全球金融风暴对 TCL 多媒体海外业务将产生一定的影响，但公司将通过提高运营效率、加强成本控制和提升品牌价值等积极措施有效缓解金融环境所带来的负面影响，提升公司多媒体电子产业的长远竞争力。

——中国市场

2008 年公司全面展开建设独特的终端门店，统一门店形象，提升了 TCL 的品牌形象和知名度；同时启动全产品线策略，对市场进行极品、高、中、低、特的细分，提升了市场份额，TCL 及乐华两个品牌的市场占有率达 16.6%，继续领先国内市场。报告期内彩电销量达 196.5 万台，同比增长 13.4%；其中，LCD 产品销量同比增长 50.2%达 32.9 万台，CRT 产品销量同比增长 8.1%达 163.6 万台。期内实现销售收入 28.81 亿元，占公司彩电业务收入的 51.39%，按港币折算同比增长 32.1%。

四季度公司将以超薄 LCD、超薄 CRT 产品和高清数字电视一体机作为业绩的主要增长点，进一步增长三、四级和乡镇农村市场份额，并加强开发工程机市场，以实现 2008 年的整体销售目标。

——欧洲

报告期内欧洲市场实现销售收入 2.44 亿元，占本公司彩电收入的 4.36%，销售收入按港币折算同比增长 22.9%。彩电销量 12.1 万台，其中 LCD 产品销量同比增长 4 倍达 6.5 万台；CRT 产品由于市场萎缩，销量同比有所减少。

四季度公司计划推出 MPEG4 整合式产品，将有助于提高其在法国及其他欧洲主要市场的占有率。

——北美

尽管北美市场受到消费意愿衰退和信贷危机的影响，公司仍在期内销售彩电 52.4 万台，同比增长 48%。销量增长主要受益于 LCD 产品需求的快速提升，公司 LCD 产品销量同比增长 226.2%达 21.2 万台。期内销售收入达 11.03 亿元，占公司彩电总销售额 16%，按港币折算同比增长 68.5%。

——新兴市场

在 CRT 彩电产品显著萎缩的情况下，公司调整了品牌代理策略，进一步扩大了品牌代理业务的影响和地位。报告期内共售出 82.1 万台彩电，同比增长 0.7%。实现销售收入 4.09 亿元，占公司彩电总销售额 7.3%，按港币折算同比下降 9.3%

四季度公司在发展中国家的电视销售仍将保持以 CRT 产品为主，同时提升 LCD 产品的销量。

——战略 OEM 业务

尽管全球经济环境不容乐观，但公司的 OEM 产品需求依然稳定。期内公司战略 OEM 业务共售出 76.5 万台彩电，其中 LCD 产品销量 54.9 万台。实现销售收入 9.69 亿元，占公司彩电业务总销售额的 17.28%，按港币折算同比增长 174%。

通讯产业

2008 年下半年，通讯产业的市场规模持续扩大，但当前的全球经济、金融危机造成消费支出明显放缓。全球市场竞争依然激烈，顶级制造商支配智能手机和高端产品市场，而其他的竞争对手正在对入门级产品市场以低价竞争，从而在发展中国家获得更多的市场份额。公司在成功重组阿尔卡特品牌后，一直着眼于开发时尚个性产品，并以优良的产品质量和低廉的价格作为核心战略，占有一定市场地位，实现了连续第 10 个季度的盈利。

2008 年 9 月 25 日，TCL 通讯向部分债券持有人以 11,295,0000 美元的对价赎回面值为 13,000,000 美元的可转换债券。其中 6,960,000 美元于 2008 年 10 月 1 日支付，剩余 4,335,000 美元于 2008 年 10 月 2 日支付。赎回上述 CB 后，可转换债券本金余额为 31,500,000 美元。回购资金均来源于内部自筹资金，此次回购为 TCL 通讯减少负债、降低利息费用、改善财务状况提供了良好的机会。

报告期内，通讯产业实现销售收入 9.76 亿元，同比减少 25.51%，以港币折算同比减少 17%。本季度共实现手机销量 354.75 万台，同比减少 1.37%。，由于非洲市场需求疲软和一些传统 ODM 厂商以低价策略，抢占低端细分市场，使得公司海外市场的销量同比减少 8.98%至 290.51 万台，海外市场的销量占整体销量的 82 %；2008 年 1–9 月海外市场的累计销量达 899.08 万台，同比增长 29.20%。中国市场销售势头强劲，以“女性时尚”为卖点的旗舰系列手机等产品受到消费者青睐，三季度国内销量 64.24 万台，同比增长 58.50 %，其中手机主板销量 45.29 万台；2008 年 1–9 月国内累计销量达 127.31 万台，同比增长 50.27%。

期内，EMEA 市场（欧洲、中东和非洲）销量约 140 万台，仍以入门级产品为主，U7 和 U8 系列在新兴市场热销，但由于 8 月和 9 月非洲的订单放缓，导致销量略受影响，预计第四季度可望得到改善。同时，公司将在第四季度向 EMEA 市场推出新型拍照手机，如 OT570 和 OT650，以带动销售额增长。LATAM 市场（拉丁美洲）销量达 140 万部，其中多米尼加共和国和墨西哥仍然是两大主要的区域市场。未来公司将继续加强与当地运营商的合作，巩固在中南美洲市场的地位。

在中国市场，公司通过在上季度的大幅调价清理库存后，本季度推出了更有价格优势的中端产品，如 M688+、M70 和 A618 等。产品一经上市，取得良好市场反响，推动销售业绩。未来公司将继续把握中国电信业重组及 3G 业务推广所带来的商机，利用自身的研发能力来改善新一代 3G 产品，以扩大市场份额。

手机销量分布：

	2008年7–9月	2007年7–9月	增减	2008年1–9月	2007年1–9月	增减
手机销售	(万台)	(万台)	(%)	(万台)	(万台)	(%)
- 中国市场	64.24	40.53	58.50%	127.31	84.72	50.27%
- 海外市场	290.51	319.16	-8.98%	899.08	695.90	29.20%
合计	354.75	359.69	-1.37%	1,026.39	780.62	31.48%

报告期内，公司在全球共推出十六款全新手机，其中阿尔卡特品牌手机十一款，TCL 品牌手机五款，更推出自主研发的数据卡产品。

在新产品创新方面，公司抓住时尚科技的主题，主要在有 FM 选项的音乐手机、摄像手机和多媒体手机方面进行成本优化的创新。在外观设计方面也进行积极创新，公司 MBO308 产品获得深圳高交会举行的“福田杯”中国手机设计大赛“外观设计类”奖。

2008 年四季度公司将在“健康运营”的指导原则下，刺激销售增长，减少库存，降低费用和整合运营成本，以保持其行业内领先的地位。

家电产业

报告期内，家电产业共实现销售收入 7.56 亿元，同比减少 11.76%。空调销售 19 万台，同比减少 33.52%；冰箱销售同比增长 7.83%达 20 万台；洗衣机销售同比基本持平为 13 万台。

期内家电行业的集中度提升速度越来越快，拉大了行业内各品牌之间的差距；同时，公司展开了对渠道结构、产品结构的调整，对部分产品采取了健康稳健的销售策略，特别是空调产品，期内采取提升产品实物质量为主的整体策略，以旧换新为主，产品更替因此相对较少。公司计划在销售旺季（春节前后），推出高端新品 BJ 系列（含柜机挂机），提升高端市场份额，树立品牌形象。

部品产业

报告期内，部品产业在保持现有客户销售比重的同时，通过进一步提升系统外的销售比例，在现有优质客户基础上，开发高端产品项目。期内共实现销售收入 3.45 亿元，同比增长 16.17%，但由于人民币升值过快和客户经营模式改变，出现毛利率的轻微下滑，同比减少 0.97%至 11.22%。

2008 年 4 月 15 日，由公司投资，韩国三星电子作为合作伙伴提供液晶面板及相关支持的液晶模组项目在惠州正式动工。报告期内，该项目的主厂房主体已全部封顶；动力和配电部分中的动力站主体基本完成，高低压配电安装和动力设备安装也基本完成，弱电、安防工程开始敷线；生产设备将在 11 月份进行安装。

公司 2008 年前三季度 LCD 电视销量已达 269.3 万台，同比大幅增长 244.4%，公司预计未来 LCD 电视的销量将持续高速增长。在此背景下，液晶模组项目建成投产后，将为公司快速增长的 LCD 整机产销提供坚实支持。实施液晶模组项目可加深与平板厂商和 IC 的协作，快速获取技术发展趋势和支持，加快新产品上市时间，提高对市场和新技术的反应速度。同时，通过提高对关键零部件设计管控能力，将能为公司创造一定的成本降低空间；而零部件逐步国产化也可全面提高公司的成本控制力。整机一体化更可直接对接以减少中间环节，降低物流包装成本，提高周转效率。另外，模组产品的对内标准化、对外差异化，可在模组和整机上实现高效技术创新。

其他业务

报告期内，从事消费电子产品分销的翰林汇坚持战略导向，仍以分销业为主，实现销售收入 15.4 亿元，同比增长 6.09%；集团财务公司和集团结算中心充分发挥内部资金融通作用，整合境内外、本外币金融资源，有效降低集团资金成本；房地产项目一方面做好自有物业建设和管理工作，另一方面在确保公司现金流持续稳健的基础上抓住机会优化资产结构，并密切关注市场，在稳健原则前提下寻找合适的投资机会。

期内，由 TCL 集团股份有限公司和广东奥美特集团有限公司共同出资设立了广东奥美特环保投资有限公司，专业从事资源再生与环境保护行业投资。通过该合资公司在废旧电子电器回收与处理方面的优势，TCL 集团将作为生产企业率先在国内推进实施废旧家电产品的回收与处理，并积极参与欧盟的废旧家电产品的回收，从而进一步强化 TCL 集团作为企业公民勇于承担责任的企业形象。另一方面，通过对废旧物资的回收与处理，公司可获得大量的塑料、金属等再生原材料，实现资源的节约与循环再利用，降低企业的生产成本。

§3 重要事项

3.1 公司主要会计报表项目、财务指标大幅度变动的情况及原因

√ 适用 □ 不适用

1、货币资金同比年初减少了 224,214,229.57 元，减少了 40.49%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

2、交易性金融资产同比年初减少了 97,239,550.96 元，减少了 100%。减少的原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

3、应收票据同比年初增加了 12,444,331.74 元，增加了 107.42%。增加的主要原因是：母公司销售货款收取部分银行承兑汇票所致。

4、应收股利同比年初减少了 9,264,000.00 元，减少了 100%。减少的原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

5、其他应收款同比年初减少了 75,100,445.49 元，减少了 34.26%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

6、其他流动资产同比年初增加了 70,563.91 元，增加了 141.14%。增加的主要原因是：子公司的房租增加所致。

7、投资性房地产同比年初减少了 272,844,430.47 元，减少了 100%。减少的原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

8、在建工程同比年初增加了 221,575,583.17 元，增加了 46.86%。增加的主要原因是：母公司及子公司投资在建项目费用增加所致。

9、应付票据同比年初减少了 128,432,569.60 元，减少了 58.47%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

10、预收款项同比年初减少了 31,965,518.54 元，减少了 30.16%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

11、应付职工薪酬同比年初减少了 15,892,861.16 元，减少了 37.85%。减少的主要原因是：子公司在本年度支付了上年末计提的职工薪酬所致。

12、应交税费同比年初减少了 36,744,427.45 元，减少了 98.66%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少；母公司汇算清缴上年度所得税所致。

13、一年内到期的非流动负债同比年初增加了 57,450,000.00 元，增加了 149.03%。增加的主要原因是：母公司及子公司一年内到期的长期借款增加所致。

14、其他流动负债同比年初减少了 4,680,000.00 元，减少了 48.11%。减少的主要原因是：子公司获得政府补助的工程项目完工所致。

15、递延所得税负债同比年初减少了 3,115,158.52 元，减少了 46.41%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

16、未分配利润同比年初增加了 137,600,293.07 元，增加了 35.99%。增加的主要原因是：公司的净利润增加所致。

二、 利润表项目大幅变化的原因

1、 营业税金及附加本报告期比上年同期减少了 1,307,030.61 元，减少了 56.77%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少；母公司下属分公司本季度获得增值税减税，相应营业税金及附加减少所致。

2、 资产减值损失本报告期比上年同期减少了 416,583.61 元，减少了 126.45%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

3、 公允价值变动收益本报告期比上年同期减少了 23,838,000.00 元，减少了 100%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少所致。

4、 投资收益本报告期比上年同期增加了 8,817,677.80 元，增加了 178.21%。增加的主要原因是：子公司获得参股公司收益增加所致。

5、 营业外收入本报告期比上年同期减少了 4,329,214.35 元，减少了 76.69%。减少的主要原因是：母公司本期非流动资产处置利得减少所致。

6、 营业外支出本报告期比上年同期减少了 2,263,622.36 元，减少了 95.98%。减少的主要原因是：子公司本期营业外支出减少所致。

7、 所得税费用本报告期比上年同期减少了 18,982,277.79 元，减少了 91.67%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少；部分子公司本年新认定为资源综合利用企业，享受所得税减免的优惠政策所致。

三、 现金流量表项目大幅变化的原因

1、 经营活动产生的现金流量净额比上年同期减少了 308,600,739.49 元，减少了 98.63%。减少的主要原因是：公司转让原持有的控股子公司－中建材投资有限公司 80%股权，合并范围减少；公司因物价上涨经营活动现金支出增加所致。

2、 筹资活动产生的现金流量净额比上年同期减少了 196,939,108.24 元，减少了 96.73%。减少的主要原因：母公司收取转让中建材投资有限公司 80%股权款，偿还银行借务所致。

3.2 重大事项进展情况及其影响和解决方案的分析说明

□ 适用 √ 不适用

3.3 公司、股东及实际控制人承诺事项履行情况

□ 适用 √ 不适用

3.4 预测年初至下一报告期期末的累计净利润可能为亏损或者与上年同期相比发生大幅度变动的警示及原因说明

□ 适用 √ 不适用

3.5 其他需说明的重大事项

3.5.1 证券投资情况

□ 适用 √ 不适用

3.5.2 持有其他上市公司股权情况

□ 适用 √ 不适用

3.5.3 报告期接待调研、沟通、采访等活动情况表

接待时间	接待地点	接待方式	接待对象	谈论的主要内容及提供的资料
2008年 07 月 01 日至 09 月 30 日	公司本部	电话沟通	个人投资者	公司发展战略、生产经营情况

北新集团建材股份有限公司

董事会

董事长：曹江林

2008 年 10 月 28 日

股票简称：北新建材　股票代码：000786　公告编号：2008-034

北新集团建材股份有限公司

第四届董事会第二次临时会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2008 年 10 月 2 日支付。赎回上述 CB 后，可转换债券本金余额为 31,500,000 美元。回购资金均来源于内部自筹资金，此次回购为 TCL 通讯减少负债、降低利息费用、改善财务状况提供了良好的机会。

报告期内，通讯产业实现销售收入 9.76 亿元，同比减少 25.51%，以港币折算同比减少 17%。本季度共实现手机销量 354.75 万台，同比减少 1.37%。，由于非洲市场需求疲软和一些传统 ODM 厂商以低价策略，抢占低端细分市场，使得公司海外市场的销量同比减少 8.98%至 290.51 万台，海外市场的销量占整体销量的 82 %；2008 年 1–9 月海外市场的累计销量达 899.08 万台，同比增长 29.20%。中国市场销售势头强劲，以“女性时尚”为卖点的旗舰系列手机等产品受到消费者青睐，三季度国内销量 64.24 万台，同比增长 58.50 %，其中手机主板销量 45.29 万台；2008 年 1–9 月国内累计销量达 127.31 万台，同比增长 50.27%。

期内，EMEA 市场（欧洲、中东和非洲）销量约 140 万台，仍以入门级产品为主，U7 和 U8 系列在新兴市场热销，但由于 8 月和 9 月非洲的订单放缓，导致销量略受影响，预计第四季度可望得到改善。同时，公司将在第四季度向 EMEA 市场推出新型拍照手机，如 OT570 和 OT650，以带动销售额增长。LATAM 市场（拉丁美洲）销量达 140 万部，其中多米尼加共和国和墨西哥仍然是两大主要的区域市场。未来公司将继续加强与当地运营商的合作，巩固在中南美洲市场的地位。

在中国市场，公司通过在上季度的大幅调价清理库存后，本季度推出了更有价格优势的中端产品，如 M688+、M70 和 A618 等。产品一经上市，取得良好市场反响，推动销售业绩。未来公司将继续把握中国电信业重组及 3G 业务推广所带来的商机，利用自身的研发能力来改善新一代 3G 产品，以扩大市场份额。

手机销量分布：

	2008年7–9月	2007年7–9月	增减	2008年1–9月	2007年1–9月	增减
手机销售	(万台)	(万台)	(%)	(万台)	(万台)	(%)
- 中国市场	64.24	40.53	58.50%	127.31	84.72	50.27%
- 海外市场	290.51	319.16	-8.98%	899.08	695.90	29.20%
合计	354.75	359.69	-1.37%	1,026.39	780.62	31.48%

报告期内，公司在全球共推出十六款全新手机，其中阿尔卡特品牌手机十一款，TCL 品牌手机五款，更推出自主研发的数据卡产品。

在新产品创新方面，公司抓住时尚科技的主题，主要在有 FM 选项的音乐手机、摄像手机和多媒体手机方面进行成本优化的创新。在外观设计方面也进行积极创新，公司 MBO308 产品获得深圳高交会举行的“福田杯”中国手机设计大赛“外观设计类”奖。

2008 年四季度公司将在“健康运营”的指导原则下，刺激销售增长，减少库存，降低费用和整合运营成本，以保持其行业内领先的地位。

家电产业

报告期内，家电产业共实现销售收入 7.56 亿元，同比减少 11.76%。空调销售 19 万台，同比减少 33.52%；冰箱销售同比增长 7.83%达 20 万台；洗衣机销售同比基本持平为 13 万台。

期内家电行业的集中度提升速度越来越快，拉大了行业内各品牌之间的差距；同时，公司展开了对渠道结构、产品结构的调整，对部分产品采取了健康稳健的销售策略，特别是空调产品，期内采取提升产品实物质量为主的整体策略，以旧换新为主，产品更替因此相对较少。公司计划在销售旺季（春节前后），推出高端新品 BJ 系列（含柜机挂机），提升高端市场份额，树立品牌形象。

部品产业

报告期内，部品产业在保持现有客户销售比重的同时，通过进一步提升系统外的销售比例，在现有优质客户基础上，开发高端产品项目。期内共实现销售收入 3.45 亿元，同比增长 16.17%，但由于人民币升值过快和客户经营模式改变，出现毛利率的轻微下滑，同比减少 0.97%至 11.22%。

2008 年 4 月 15 日，由公司投资，韩国三星电子作为合作伙伴提供液晶面板及相关支持的液晶模组项目在惠州正式动工。报告期内，该项目的主厂房主体已全部封顶；动力和配电部分中的动力站主体基本完成，高低压配电安装和动力设备安装也基本完成，弱电、安防工程开始敷线；生产设备将在 11 月份进行安装。

公司 2008 年前三季度 LCD 电视销量已达 269.3 万台，同比大幅增长 244.4%，公司预计未来 LCD 电视的销量将持续高速增长。在此背景下，液晶模组项目建成投产后，将为公司快速增长的 LCD 整机产销提供坚实支持。实施液晶模组项目可加深与平板厂商和 IC 的协作，快速获取技术发展趋势和支持，加快新产品上市时间，提高对市场和新技术的反应速度。同时，通过提高对关键零部件设计管控能力，将能为公司创造一定的成本降低空间；而零部件逐步国产化也可全面提高公司的成本控制力。整机一体化更可直接对接以减少中间环节，降低物流包装成本，提高周转效率。另外，模组产品的对内标准化、对外差异化，可在模组和整机上实现高效技术创新。

其他业务

报告期内，从事消费电子产品分销的翰林汇坚持战略导向，仍以分销业为主，实现销售收入 15.4 亿元，同比增长 6.09%；集团财务公司和集团结算中心充分发挥内部资金融通作用，整合境内外、本外币金融资源，有效降低集团资金成本；房地产项目一方面做好自有物业建设和管理工作，另一方面在确保公司现金流持续稳健的基础上抓住机会优化资产结构，并密切关注市场，在稳健原则前提下寻找合适的投资机会。

期内，由 TCL 集团股份有限公司和广东奥美特集团有限公司共同出资设立了广东奥美特环保投资有限公司，专业从事资源再生与环境保护行业投资。通过该合资公司在废旧电子电器回收与处理方面的优势，TCL 集团将作为生产企业率先在国内推进实施废旧家电产品的回收与处理，并积极参与欧盟的废旧家电产品的回收，从而进一步强化 TCL 集团作为企业公民勇于承担责任的企业形象。另一方面，通过对废旧物资的回收与处理，公司可获得大量的塑料、金属等再生原材料，实现资源的节约与循环再利用，降低企业的生产成本。

§3 重要事项

3.1 公司主要会计报表项目、财务指标大幅度变动的情况及原因

√ 适用 □ 不适用

1、货币资金同比年初增长了 64%，主要因为本集团存款质押借款业务增加，货币资金余额有较大幅度上升。

2、在建工程三季度末较年初增长了 158%，主要因为本集团液晶模组在建工程项目等增加。

3、无形资产三季度末较年初增长了 84%，主要因为本集团购置的土地使用权增加。

4、短期借款三季度要较年初增长了 120%，主要因为本集团存款质押借款业务增加，短期借款余额有较大幅度上升。

5、吸收存款及同业存放三季度末较年初减少了 78%，主要因为本集团财务公司吸收的联营及合营企