同方股份有限公司 2006 年度报告摘要

(上接 D33 版)

在产品推广方面，公司在数字城市领域的应用产品体系建设基本完成，并形成了以安防产品、控制产品、消防产品为核心的三大硬件系列产品以及基于 ezONE 软件平台的 ezCSS、ezIBS、ezFAS 行业套件。本年度，公司推出了新一代自控系统－泰康(Techcon)系列产品，该产品在借鉴原有的系统构架基础上，采用了国际控制领域认可的开放协议，并先后获得国际 UL 认证、CE 认证和 SQI(新加坡质量学会)认证，一举跻身现有国际流行的楼宇自控产品品牌行列，并在天津平和 C.M.B 化工厂、南京同仁医院、南通体育会展中心、烟台大学体育馆、鄞州第二医院等智能化项目中得到应用。此外，公司自主开发的 ezIBS 智能建筑信息集成系统还获得第九届中关村电脑节系列品牌公众调查活动“十大创新技术产品”荣誉称号，同时获得中国软件行业权威性的杂志《软件世界》评比的智能建筑类唯一“金软件”奖。该系统以一组 Portlet 形式存在于 ezONE 平台之上，由 ezONE 统一管理，可以减少 70%左右的工作量，不仅可以提高项目进度，也可大大降低开发成本。为了适应地区消防报警联网市场的需要，公司还研发了消防城市联网系统，并在浙江省消防报警联网系统中得到应用。报告期内，在密云开发区兴建的数字城市产品生产基地完成建设并投产，为公司数字城市产品的推广和销售提供了有力保障。

在海外市场拓展方面，公司利用在新加坡投资的 Technovator Int Private Limited 作为平台，积极实施国际化战略，开展海外市场推广，目前公司的业务领域已经延伸到了伊朗、泰国、马来西亚、也门、土塔尔、越南等中东及东南亚地区，并先后承接了伊朗德黑兰地铁北延线 BAS/FAS 系统、伊朗地铁四号线 BAS/FAS/FES 系统、也门 Sana’a 国际机场新候机楼、新加坡瑞士银行亚太总行、马来西亚槟榔屿 Grand Plaza Park 皇家酒店、迪拜 New Peninsula Hotel 等大型智能化系统项目，在国际市场上赢得了同行的广泛关注。

■软件与行业信息化

在软件与行业信息化领域，公司继续以自主开发的“ezONE 易众”基础软件平台为核心，围绕“平台＋套件”的开发模式，结合电子政务、电子商务等行业的需求，大力推进核心技术产品的应用和推广。

在电子政务领域，我国政务行业 2006 年的市场规模持续增长，比 2005 年增长了 21%，今后几年将继续保持增长势头，市场发展空间巨大。从市场结构看，硬件采购所占比例逐年下降，软件开发与信息服务所占比例随着信息系统建设范围的扩大和系统维护的复杂化不断提高。为此，公司坚持面向各级政务行业，以应用软件开发及产品化为核心，以“工程＋产品＋服务”三位一体业务模式为支撑的经营理念，为政务系统用户提供全面解决方案和 IT 服务。本年度内，公司在 ezONE 基础软件平台架构之上，开发了全国公民信息查询系统、基于元数据统计核心业务系统等大型应用系统。其中，公司针对中国人口数据库开发的全国公民信息查询系统(一期)于 2006 年通过了公安部组织的科技成果鉴定，公司还以此为基础承接了人民银行实名制人口信息核查应用系统建设项目，并形成了“应用软件资源安全管理 v1.0”、“通用查询软件 v1.0”、“二代证阅读机具联网查询管理系统 v1.0”等软件产品，进而为政府、金融、电信等行业提供以公民信息为基准的身份、个人信用核查、查询服务。此外，公司还联合清华大学共同承担了由国务院办公厅组织的“国家应急平台体系”总体方案设计，以及与湖南省公安厅、清华大学合作设计开发了用于湖南省公安厅身份证人脸识别系统。

在电子商务领域，公司主要致力于智能卡、IC 卡芯片、读写模块机具、RFID 中间件、通卡系统、重离子技术防伪以及纸质电子票卡封装等领域的业务开展。目前，公司已经形成了以“芯片－读卡头－读卡器－系统集成软件”为链条，以其他配套硬件设备为辅助的整齐、清晰的产业链，并以“第二代居民身份证专用芯片”业务为基础，依托 ezONE 软件应用平台，将业务延伸到了身份识别、电信运营、金融交易、防伪、军事应用及物流领域等目标市场。2006 年，公司凭借在芯片设计领域雄厚的技术实力，继续巩固二代居民身份证业务，并成功获得中国移动通讯和中国联通认定的 SIM 卡集成电路设计和生产供应企业资格，开始实施手机 SIM 卡的批量供货，并迅速实现了市场份额的提升。在一卡通应用方面，公司承接了中央办公厅、昌河飞机制造厂、南昌大学的园区 / 校园一卡通项目。市场在经历了概念认知、技术储备，产品研发，业务摸索等阶段之后，对 RFID 的认识已趋理性化，RFID 的应用也迎来了新契机。为此，公司将物流行业、供应链管理、零售业作为关注的 RFID 重要应用领域，积极实施 RFID 芯片产品的开发以及应用的推广。本报告期内，公司承接了北京市发改委的肉类食品追溯示范线项目，该项目利用公司在 RFID 领域的产品和技术优势，根据食品安全管理的关键控制点及追溯要求，开发追溯系统软件、硬件及集成系统，系国内首家将 RFID 技术全面应用于养殖一屠宰一加工一销售等各个环节的食品安全追溯管理系统。2006 年，公司还推出了基于 ISO 18000－6B 标准自主研发的 UHF RFID 芯片解决方案，并成为科技部“863”RFID 重大专项课题承担单位。

本年度，公司的非接触式纸制电子票卡及电子标签生产基地建成投产，该全自动化标签生产线是目前中国国内乃至全球范围内最先进的纸制电子标签加工生产线，主要以纸介质基材、油墨银浆印制天线、倒贴装射频芯片为核心技术进行纸制票卡、电子标签的生产，其采用的大张印刷方式使大规模高速连续生产成为可能，而在纸的介质上印刷银质天线，还具有环保、经济、可靠的特点，便于得到大规模应用推广。

B. 安防系统

2006 年，在安全防护领域，公司在“大安全”战略的指引下，以客户需求为导向，以技术创新为支撑，精益生产、完善服务、优化管理，使得海外业绩持续增长，国内市场不断开拓，并在多个应用领域获得了突破。

在海外市场领域，公司获得了突出的海外销售业绩，2006 年，海外客户国由 2005 年的 37 个扩大到 53 个，新开发了包括英国、荷兰、西班牙、波兰、阿根廷、厄瓜多尔、卡塔尔、叙利亚等在内的涉及西欧、南美、中东等区域的 16 个国家，公司产品的海外市场占有率不断提高。公司还遵循互补互利的原则，积极寻找战略合作伙伴、捕捉合作商机，探索各种形式的合作模式，以求在市场开拓方面取得突破。本报告期内，公司通过与美国公司合作，参与美国对外援助项目(USAID)招标并一举中标，从而成功突破美国政府采购法壁垒，实质性地进入了美国政府采购。

在国内市场领域，随着我国经济飞速发展，海关、铁路、航空等领域固定资产规模的扩张与更新逐步带来了广阔的需求前景，安防产品市场规模也出现了持续扩大的趋势。为此，公司立足于集装箱 / 车辆检测产品，不断丰富产品线和拓宽应用领域，更将目标市场进一步延伸到了铁路、民航、安防等新兴市场。本报告期内，公司通过科技创新实现了产品功能的全面升级，并推出了专为铁路设计的大型检查设备和中型检查设备，其中，中型设备填补了铁路无中型安检设备的空白，目前已样机试用。此外，公司还向粤海铁路交付了 MT1213LH 车载移动式大型铁路货物安全检查设备并通过验收，这是铁路方面第一次采购车载式产品用于安全检查。2006 年，公司还专为民航系统开发了航空货检产品和液体检测仪，并获得了民航许可证，其中，液体检测仪产品属世界首创，目前已与民航总局签署了框架协议，未来将在国内各大机场陆续应用。

本年度，公司的多项重点研发项目也有了突破性的进展，铁路货运列车检查系统通过教育部科技成果鉴定，被专家誉为“该系统是我国具有自主知识产权的创新性成果，在检查铁路货运列车方面达到了国际领先水平”，并成功应用于我国阿拉山口、哈萨克斯坦、奥地利、斯洛伐克等口岸项目中；特殊核材料、放射性物质监测系统等四项技术获得教育部的科技成果鉴定。在产品创新方面，报告期内，公司的多项新产品亮相之后，便纷纷得到应用，凸现了技术与市场的紧密结合。其中，双能集装箱检查系统研发成功之后便迅速地投入到市场中，成功应用于荷兰、韩国、文锦渡项目，该系统能够区分有机物、无机物和重金属材料，对核材料、毒品、爆炸物等各种违禁物品做出更加准确的判断；为进一步提高了检查速度，满足海关口岸流量日益增大、集装箱不停车检查的需求，公司开发的能每小时检查 300 辆集装箱车辆的快速集装箱检查系统一经推出就打入到波兰、马来西亚等国的市场中。

在产品质量与工程服务方面，公司产品充分体现了高效、精确的优势，向丹麦海关供应的大型集装箱检测系统在试运行第一周就查获一起吞烟走私案，随后又查出价值 6000 多万美元的毒品走私案件，并在丹麦引起很大反响。公司在丹麦的现场工程师凭借及时、高效的响应还获得了丹麦海关首枚向外国人颁发的奖章。由此，公司凭借优质的产品与服务于近期又赢得了一项丹麦海关集装箱检查系统采购项目。

③数字电视系统

2006 年是我国数字电视产业的“全面升级之年”，从标准、政策到业务运营，从技术、系统到商业推进，我国数字电视产业在扎实的探索与实践中步入了一个快速发展的阶段，并呈现出了多样融合、产业延伸和市场步伐加快的特点。一是国家出台了数字电视地面传输标准、数字电视显示器高清标准等技术标准，标志着我国数字电视产业在不断完善中升级和延伸。二是在政策上鼓励各地从模拟电视向数字电视整体平移，整体转换试点工作在广西、海南、北京、上海、天津、重庆、河北、淄博、宁波、厦门、福州、泉州、临沂、遵义、江门等大批省市范围内展开。三是电视与计算机、通信技术的整合速度加快，手机电视、IPTV 等各种终端产品纷纷面市。四是围绕数字电视整个产业链从节目制作到终端用户的增值服务，如视频游戏、信息服务、电视商务(如电视购物)等衍生市场初露端倪。

面对这一市场趋势，公司依托基于清华大学数字电视地面传输标准而开发的相关技术和已经构建的数字电视产业链，进一步扶持系统设备、终端产品等主干产业发展，以确保数字电视产业良性与可持续的发展。

■数字电视系统

在数字电视系统领域，公司专注于高清数字电视及相关消费电子产品、数字广播电视发射机设备及系统以及数字电视终端产品的开发和市场推广。

在数字广播电视发射机设备及系统方面，公司继续加强研发力度，相继开发出了一系列符合国家数字电视地面传输标准的产品。其中，公司自主研发的采用国家数字电视地面广播传输标准的数字电视激励器通过了国家广电总局的性能检测，并成功应用于黑龙江龙视网络有限公司项目中，该产品可以实现单频网(SFN)和多频网(MFN)的地面覆盖，支持移动和固定接收，其各项技术指标已经达到国际同类产品水平。本年度内，公司的数字电视发射机产品还先后中标了四川 703 搬迁工程数字电视发射机及配套设备项目、黑龙江省数字电视覆盖肇东、绥泉地面数字试验台项目。其中，四川 703 搬迁工程项目中应用数字电视发射机组成了目前国内最大的数字电视单频网。在得到国内市场的广泛认可后，公司还成功承接了塔吉克斯坦通信部国家电视台数字电视项目，为公司进一步开拓国际市场奠定了基础。

在数字电视终端产品领域，2006 年数字电视机顶盒市场呈现了快速增长的态势，国内有线电视数字化整体转换全面铺开，拉动了有线机顶盒的强大内需。为此，公司立足于有线数字电视市场，进一步加强市场推广力度，助力全国各地区数字电视整体平移工作。针对目前市场上仍以基础型机顶盒为主的市场特点，公司以大规模供货双向机顶盒为切入点，牢牢把握整个平移市场的发展趋势，为未来市场份额的进一步提升奠定了基础。在报告期内，公司生产出双向机顶盒产品已先后向佛山南海机顶盒平移项目二期、厦门整体平移二期项目供货，并在天津泰达机顶盒项目中中标。本年度，公司还中标了四川遂宁市数字电视整体转换项目、内蒙古自治区广电网络公司机顶盒招标项目等项目。不仅如此，公司关注到未来 3C 融合的发展趋势，加大对高清数字电视及相关产品生产和研发的投入，报告期内，公司的高清数字电视产品正式上市，并一举推出了液晶高清数字电视、等离子高清电视系列 20 余款产品。目前公司高清数字电视产品已经进入了全国 200 余家大型卖场，并逐渐取得市场认同。同时，为保证今后产品的大规模生产和有效控制成本，公司继在鞍山建立数字电视发射机生产基地后，在已完成的沈阳浑南数字电视中试基地的基础上，又在沈阳动工开始建设年产 100 万台规模的数字电视产品生产基地。

■数字通信与装备制造

在数字通信与装备制造领域，公司专注于以通信、电子对抗、卫星定位、专用装备的制造等技术为核心的数字通信装备制造产品及系统的开发和市场推广。

自 1997 年公司兼并江西无线电厂(国营第 713 厂)涉足专用电子装备领域以来，公司在专用电子装备领域收入逐年提高，经营规模逐步扩大，实现了持续稳步的发展。2006 年，公司确立了走军技民用、民为军用，军民结合的“大军工”发展道路，组建了面向军工的专业化公司－同方工业有限公司。依托“大军工”的发展战略，成功地收购了九江江新造船厂(国营第 9318 厂)，将发展领域拓展到专用船舶制造领域。本年度内，公司进一步加大科研投入，完善科技管理运行机制，承研的 21 项重点科研项目均按计划节点顺利实施。实现了全年合同履约率 100%、军验合格率 100%的优良成绩。

■互联网应用与服务

据赛迪顾问的调查资料显示，2006 年我国互联网整体市场规模达到了 835 亿元，较 2005 年增长了 33%，互联网用户规模达到了 1.35 亿左。在“一切皆是互联网”的发展趋势下，互联网应用与服务已经渗透到人们生活的方方面面，互联网市场也随之细分成综合门户、搜索引擎、即时通讯、网络游戏、旅行预订、房地产、音乐、教育培训、交友等众多领域，在万余家从业公司之中，公司始终扎根于知识传播与知识服务领域，专注于学术期刊、报刊、学术论文、年鉴、图书等涉及知识传播的互联网出版与知识信息服务业务。

在互联网出版与信息服务业务领域，公司在坚持传统出版的前提下，进一步加强了网络出版的力度，目前拥有了世界上最大的中文知识数据库，包括国内 7500 多种期刊、1000 多种报纸、300 多家博士培养单位优秀博硕士学位论文、数百家出版社已出版图书、全国各学会 / 协会重要会议论文、百科全书、中小学多媒体教学软件、专利、年鉴、标准、科技成果、政府文件等知识资源，文献信息总量达到 5200 多万篇，占我国现有文献总量的 45%。其中，中国期刊全文数据库完整收录 1994 年后出版的全国 7500 种期刊全文，含 4000 种从创刊起收录的重要学术期刊。中国重要报纸全文数据库选编收录了从 2000 年至今的全国 1000 种重要报纸全文，主要含重要新闻、国家政策、法律法规、经济与技术动态、学术、科普、教育类等文献。中国优秀博硕士论文全文数据库选收录从 2000 年至今的全国博士与优秀硕士论文全文。中国重要会议论文全文数据库较完整收录从 2001 年至今的全国 1000 个学会 \ 协会与政府会议论文全文，含学术、技术、政策研讨等类会议文件。中国图书全文数据库精选收录了从 1995 年至今的 30 万种图书全文，包括辞典、字典、百科、图谱等工具书，以及专著、重要教材、教参、教辅等覆盖自然科学、工程技术、人文与社会科学各学科专业领域的图书。

本年度内，公司还加大了对新产品、新技术的研发和创新，陆续推出了《中国学术期刊网络出版总库》企业标准、《中国年鉴全文数据库》、《中国工具书网络出版总库》等产品，并实现了 CNKI 知识网络服务平台由 126 个专题向 10 个专辑 168 个专题的改造，以更准确地揭示内容，提高文献检索的水平。

(2)能源环境产业

2006 年是公司能源与环境产业飞速发展的一年。这一年，公司根据国家“十一五”规划提出的节能降耗和污染减排目标，抓住历史性的发展机遇，围绕“节能、节水、环保”主题，进一步加强内部管理，整合业务结构，改变经营模式，在坚持技术创新的同时，不断孵化新业务单元，积极培育新的利润增长点，打造可持续发展的环保产业。具体措施包括：一是明晰脱硫脱销产业方向，立足自主技术，加快发展步伐。二是以投资带动公司业务商业模式从工程服务为主向技术、运营管理服务和产品销售为核心的方向转变，迎接国家水质标准提高带来的新机遇。三是积极推进以热泵、蓄能及空调新技术为核心的自主节能技术推广，提升公司优势地位。四是充分利用在半导体 LED 照明技术上的优势，加快产业化步伐。五是加快工业性试验，粉煤灰综合利用生产铝硅合金技术进入产业化阶段。

本年度内，公司在能源环境产业实现销售收入 28.83 亿元，同比增长 36.72%，继续保持稳步增长。主要产品和业务的经营情况是：

①环保领域

在环保行业的“水、气、渣”领域，公司涉及污水处理、烟气脱硫、脱销和除尘，以及废弃物处理与资源综合利用等专业应用领域。公司致力于自主技术成果的产业化，专注于相关重大工程项目的设计和系统集成建设，同时提供相关配套服务。

■烟气脱硫、脱销领域

在烟气脱硫、脱销领域，一方面新增装机容量增加，另一方面受环保产业政策趋紧的影响，行业面临巨大发展机会。面对此种市场形势，公司充分发挥国产自有技术与国外先进技术结合应用的优势，实现了脱硫业务的规模化发展。同时，公司关注到日益兴起的烟气脱销市场，通过对国外成熟脱销技术的快速消化和优化创新，陆续承接了具有示范意义的大型机组烟气脱销项目，奠定了脱销业务发展的坚实基础，取得了领先优势。

在烟气脱硫领域，公司利用自有技术，通过承接大量项目验证了公司自有技术在实际应用中的可行、高效、稳定性，建设水平日趋成熟。本年度内，公司采用自主技术承接的海口电厂 8# 机组烟气脱硫系统顺利通过 168 试运行，该项目采用了公司具有自主知识产权的石灰石—石膏法液柱喷射技术，并创造了国内同类脱硫项目工期最短、国产化程度最高、投资最低等多项纪录。基于公司在烟气脱硫领域的出色业绩，公司还与石化宁波工程有限公司签订了战略合作伙伴协议书，确立了长期、全面的战略合作伙伴关系，共同拓展中国石化集团及下属企业的环保市场。2006 年，公司还相继中标了大唐国际盘山电厂 2×600MW 烟气脱硫项目、北方联合电力达拉特发电厂 2×330MW 机组湿法烟气脱硫改造工程、华电国际章丘电厂 2×135MW 机组湿法烟气脱硫项目等大型项目。

在烟气脱销领域，公司继中标国内最大烟气脱销项目—浙江乌沙山发电厂烟气脱销示范工程项目后，又承接了 2008 年奥运环保项目－华能北京热电有限公司 4×250MW 机组和京能热电集团 4×670T/H 锅炉烟气脱销环保工程，该项目的承接对公司的发展和形象展示有着良好的促进作用。

■ 水处理与水务领域

2006 年，公司在水处理与水务领域总体上保持了稳定发展的良好势头。在水务投资与建设、机电设备集成、行业水处理技术创新、水厂运营与管理等方面均取得了可喜的成绩。

在项目投资领域，公司以 BOT、TOT 方式进行市政基础设施投资建设及运营管理的经验进一步丰富，形成了以黑龙江、江苏为基地逐渐辐射至全国的以点带面发展模式。本报告期内，公司先后承接了江苏省连水县污水处理厂 BOT 项目、金湖县污水处理厂 BOT 项目、河北廊坊污水处理厂 BOT 项目，并与黑龙江省政府针对松花江流域污水处理项目签署了“黑龙江省水务项目投资战略合作”协议，协议约定以 BOT、TOT、BT 等投资模式建设黑龙江省松花江流域水污染治理及水资源利用项目、煤炭资源型城市水资源开发和循环利用项目，共涉及黑龙江省项目近 30 个。公司以往年度承接的哈尔滨太平污水处理项目、佳木斯城市污水处理项目、淮安第二污水处理项目、淮安四季青污水处理项目、惠阳城市污水处理项目等在本年度内也相继进入运营。

在工程承接方面，公司继续发挥多年来积累的工程经验、管理经验和技术优势，相继承接了 2008 年北京奥运会主会场直饮水工程、唐山丰润区污水处理厂项目、苏州娄江污水处理工程、中国一重集团循环冷却水技术改造工程等项目，其中，2008 年北京奥运会主会场直饮水供货与安装工程项目是国内首个按照世界卫生组织标准建设的管道直饮水工程。此次中标表明了奥运建设单位对公司水务品牌和实力的认可，在提高公司在全国水务领域中的知名度的同时，为进军国际水务市场奠定了基础。此外，在工业废水技术创新方面，公司结合八五——十五国家科研攻关成果，采用厌氧－好氧组合生物技术，在处理食品化工行业废水处理方面取得了突破，极大地提高了工艺的处理效果，降低了治理成本，并在正大菱花、山东香驰、西王集团、五粮液酒厂等污染严重的工业废水治理上取得了成功应用，目前该项技术正在申请国家十一五科技攻关示范工程项目，对今后国内食品、化工类工业废水的治理达标及污水回用将具有重要的应用价值。

■资源综合利用

在资源综合利用方面，公司与内蒙古大唐托电有限公司合作开发的“利用高铝粉煤灰生产铝硅系列合金”项目已经过前期论证试验后正式进入试产。本报告期内，公司建设的 2200kVA 试验炉已成功生产出符合工业要求的铝硅铁和铝硅初始合金产品，并进入连续稳定的生产阶段，铝硅铁产品已投入机钢的大规模炼钢脱氧工业试用中，2×16500kVA 矿热炉生产铝硅初始合金项目已进入设计和施工准备阶段。该项技术是运用公司目有的还原技术，提取粉煤灰中的硅铝合金，并进一步分离提炼出氧化铝，属国内首创。随着我国铝工业的高速发展，铝土矿资源短缺的形势十分严峻，按 2000 年末我国重新审定后的储量结果，我国铝土矿储量仅为 3.6 亿吨，基础储量 5 亿吨，资源量 18 亿吨，居世界第 9 位，仅占全球储量的 1.5%。因此，该项目产业化后的经济效益将日趋显著。

②建筑环境领域

在“建设资源节约型、环境友好型社会”这一宏观政策的指导下，随着国家建筑节能方面相关政策法规的出台，我国的建筑节能市场逐渐凸显巨大商机。根据“十一五”期间建筑节能工作的总体目标规划，十一五期间，我国将累计建设节能建筑面积 21.46 亿平方米，其中新建建筑 15.92 亿平方米，既有建筑改造 5.54 亿平方米。国家建设部 2006 年工作要点更进一步指出，要强化政策法规和标准规范的引导与约束作用，贯彻执行《关于发展节能省地型住宅和公共建筑的指导意见》和建筑节能标准，新建建筑严格实施节能 50%的设计标准，并推动北京、天津等大城市率先实施节能 65%的标准，而北京、上海等大城市也纷纷将建筑节能目标列入到城市发展规划当中。

面对此种市场环境，在建筑环境领域，公司坚持以建筑节能应用、城市与建筑声光电环境业务为主要发展方向，通过集成空调工程、智能控制技术、人工环境工程等先进技术和设备，借助节能技术优势和长期工程实践积累的系统优化设计经验，为不同建筑环境提供优质的新型节能设备和节能改造与空气质量控制的解决方案。

■建筑节能应用领域

在建筑节能应用领域，随着建设部对于“十一五”建筑节能目标的明确，以及各地建筑节能监督执法力度的加强，公司在建筑节能应用产业领域迎来了一次新的发展机遇。2006 年，公司结合全社会的环保、节约热潮，深入谋划及推动产品销售和工程实施，取得了良好的销售业绩。

本年度，公司通过产业整合，在建筑节能应用领域形成了拥有热泵系列产品群、节能工程和蓄能工程的完整产业链。报告期内，公司在廊坊与日本川崎合资生产的溴化锂中央空调生产线也正式竣工投产，这标志着公司户式空调、中央空调、溴化锂空调三大类产品线的构建完成，以及在建筑节能领域以北京、无锡、廊坊为中心，跨越南北的基地产业布局已经完成，为公司在建筑节能领域腾飞打好了坚实的基础。

在产品销售与项目承接方面，公司充分把握市场机会，加大了对以热泵为核心的节能技术研发和新技术产品的推广力度，全面推出水源热泵、地源热泵、空气源热泵、热泵热水器、溴化锂机组、空调末端以及各类技术和产品的应用方案，并先后中标了北京大学体育馆(团)奥运会乒乓球馆)项目、北京地铁十号线项目、福州大学图书馆项目、上海五天实业办公楼及物流中心项目、烟台世贸中心一期会展中心末端项目等多个项目。其中，奥运会乒乓球馆项目和北京地铁十号线项目系公司继中标北京地铁五号线项目后，再次签订的 2008 北京奥运会重点工程。本年度内，公司还在地区市场开拓方面屡创佳绩，相继中标了湖南地区最大的末端项目—长沙金色比华时尚小区、广西地区今年最大的空气源热泵项目—鹿寨县政府行政中心大楼冷暖供给项目、佳木斯市最大的水源热泵应用项目——佳木斯市园丁大厦冷热供给项目等，进一步体现出公司在以热泵为代表的节能型空调领域的优势地位。同时，结合各地节能市场的需求，公司的蓄能业务也保持了稳步发展态势。本报告期内，公司相继承接了中央电视台新址冰蓄冷系统工程、中国国际贸易中心一期 / 二期蓄冰工程、陕西银河大厦蓄冰工程等。目前，公司承接工程的蓄冰总量超过 10 万 RT?H，占本年度市场总蓄冰额度的 40%，处于国内蓄冰市场的领先地位。

不仅如此，公司还积极推进节能技术进步，进一步确立技术领先型的发展战略。报告期内公司技术创新取得重大进展。主要成就包括：满液式水源热泵项目完成产品系列化设计，并经北京市科委技术鉴定，该系统与同类产品相比，制冷 EER 高达 6.2，制热 COP 值高达 4.68，均超过国家“十一五”科技攻关计划要求及节能产品认证标准，综合性能达到同类机组国际领先水平；高温水源热泵由于新工质的采用，使得出水温度从原 50℃提升到 85℃，进一步扩展到民用采暖和工业应用范围；除湿风盘除湿能力提升 30%，为长江流域以南高湿地区提供了一个很好的差异化选择；第三代低温空气源热泵已完成样机试制，将会成为公司 2007 年以后旗帜性产品。

■城市与建筑声光电环境领域

近年来，半导体照明作为节能上的潜力已经得到广泛认同，尤其是 2005 年以来，国际上白光 LED 的光电转换效率在不断提高，白光 LED 在照明领域上将被大量应用。LED 以其环保、节能、寿命长、体积小、隐藏性好、单色亮度高、组合变化多等独特优势，正在逐步替代原有传统传统白炽灯和荧光灯照明光源，为此，公司在城市与建筑声光电环境领域，确定了立足城市景观照明工程，充分利用在 LED 半导体照明技术上的优势，推动以大功率白光 LED 组件、LED 应用产品、照明控制产品等自有产品快速发展的方向。本报告期内，公司的两条 LED 管芯生产线已经建设完成，研制的封装成白光的高亮度 LED 芯片发光效率达到了 59lm/w，已达到国际先进水平。在工程承接方面，公司连续中标九江市龙开放道暗问段声光电景观装饰工程和北京市村庄与乡村旅游道路太阳能灯照明工程，其中北京市村庄与乡村旅游道路太阳能灯照明工程是公司在太阳能照明领域的新突破。

(二)管理层讨论及财务状况的分析说明

2006 年，公司以市场为导向，加大了对核心业务的推动力度，并通过进一步完善公司内部治理与制度建设等措施，全面提升管理水平，保证了公司收入、资产规模的持续稳定增长，实现了公司净利润的大幅提升，公司经营能力得到了进一步的提高。

1、经营业绩

本报告期，公司实现主营业务收入 121.17 亿元，同比增长 23.96%，继续保持了稳步增长的局面。公司经过近几年的产业结构调整，已经初见成效，公司本年度销售收入与 2005 年相比净增加 23.4 亿元，其主要贡献来自于应用信息、数字电视和能源环境产业的增长。

在主营收入构成中，信息产业中的计算机产品在保持市场份额稳步增长的前提下，其销售收入中所占公司销售收入比重由 2005 年的 45%降至 38%。在能源环境产业方面，面对国家提高节能减排要求、环保产业面临着历史性的发展机遇等有利市场环境，能源环境产业的销售收入增长水平超过了公司整体增长，公司两大产业销售收入比重“二八开”的原有局面有所改变。

在盈利能力方面，公司整体毛利水平保持去年同期水平。从分业务情况看，计算机、数字城市与行业信息系统、安防系统、互联网应用与服务、环保等行业领域继续保持同期水平。数字电视系统和建筑节能领域毛利水平有所下降，其中数字电视系统大幅下降的主要原因是数字电视市场刚刚启动，公司实施了采用成本竞争策略提高市场份额的经营思路所致，建筑节能毛利下降的原因则是受到了铜等金属原材料价格上涨因素的影响。

单位:千元	2006年		2006年		2004年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
一.信息产业						
1.计算机	4,578,673.40	4.07%	4,416,341.22	4.30%	4,008,231.03	4.27%
2.应用信息						
(1)数字城市与行业信息系统	1,560,971.40	21.27%	1,192,540.97	19.52%	920,202.19	16.91%
(2)安防系统	1,627,492.87	25.68%	1,239,685.06	27.03%	868,356.77	24.45%
合计	3,188,464.27	23.52%	2,432,226.02	23.35%	1,788,558.95	20.57%
3.数字电视系统						
(1)数字电视系统	529,793.70	7.10%	246,952.14	15.39%	340,163.79	20.54%
(2)数字通信与装备制造	600,360.11	24.60%	279,794.61	27.51%	158,017.80	26.39%
(3)互联网应用与服务	274,398.69	48.51%	246,210.03	48.04%	204,502.02	52.17%
合计	1,404,552.50	22.67%	772,956.78	30.18%	702,683.62	31.06%
二.能源环保产业						
1.环保	1,267,881.83	10.23%	850,428.74	12.25%	446,582.54	13.77%
2.建筑节能	1,615,567.26	17.60%	1,258,652.84	21.44%	1,146,673.43	22.77%
合计	2,883,449.10	14.36%	2,109,081.58	17.73%	1,593,256.97	20.25%
三.科技园及其他	62,272.40	52.07%	44,581.27	21.59%	55,819.96	73.75%
四.总计	12,117,411.66	14.04%	9,775,186.87	14.06%	8,148,549.53	13.76%

2006 年，公司继续贯彻执行计划预算考核管理制度，在规范管理、加大了控制费用支出力度的同时，适度增加了研发费用，营业费率、管理费率和财务费率继续保持合理的水平。报告期内，公司营业费用、管理费用和财务费用三项期间费用合计 14.29 亿元，与去年同期相比增长了 19.35%，低于公司销售收入的增长水平，其中营业费用同比增长了 13.56%，管理费增长了 25.01%，财务费用增长了 16.18%。

公司 2006 年利润表的各项财务比率如下：

主要财务指标	2006年	2005年	2004年
营业费用率	4.64%	5.13%	5.13%
管理费用率	5.95%	5.90%	4.65%
财务费用率	1.20%	1.28%	0.81%
净资产收益率	5.07%	3.45%	3.89%

在公司整体收益方面，本年度实现净利润 1.61 亿元，同比增长 52.70%，其中扣除非经常性损益的净利润为 0.84 亿元，同比增长 232.20%，相应地净资产收益率也有所提高，达到了 5.07%。公司的主营业务综合盈利水平进一步回升。

主要财务指标	2006年	2005年	增长率
净利润(元)	160,623,173.75	105,190,171.94	52.70%
扣除非经常性净利润(元)	84,318,967.53	25,381,721.44	232.20%

2、资产状况

报告期内，公司通过三方面的措施保障资产状况处于良性发展状态，一是在绩效考核指标上采用包含资产质量的综合业绩指标，在保证各个核心产业经营收入和资产规模快速发展的同时，进一步关注资产配置，以防范公司结构性不合理导致的财务风险。二是完善内控体系，控制应收款和存货的增幅不随销售收入增加而大幅增加；三是减少对外投资规模，控制信贷增长，优化资金管理和结算流程，延缓资产负债率进一步提高。

在控制应收款和存货的增幅方面，公司以保持每元销售收入产生应收款和存货比例作为公司考核的关键指标。本年度公司应收款 / 销售收入继续保持在 15%左右，存货 / 销售收入保持在 25%左右，其上应收款略有回升的主要原因是公司安防业务在海外收入回款延期，以及电厂脱硫工程按照工程进度结算所致。

主要财务指标	2006年	2005年	2004年
应收款 / 销售收入	15.82%	15.65%	15.98%
应收款同比净增额(亿元)	3.87	2.27	2.41
应收账款周转率(次)	7.03	6.90	6.90
存货 / 销售收入	24.90%	26.08%	25.74%
存货同比净增额(亿元)	4.68	4.52	5.53
存货周转率(次)	3.74	3.62	3.86

在控制资产负债率增长方面，公司通过采取减少对外投资规模，控制信贷增长，优化资金管理和结算流程等措施，基本达到预期目标，本年度资产负债率为 65.72%，同比增幅 1%。报告期末，公司负债总额为 78.35 亿元，同比增长 21.18%，主要增长来源于为短期借款、应付账款和预收账款的增长。其中，公司期末预收账款为 16.44 亿元，同比增长 53.86%，系公司安防业务、水务工程、脱硫工程装备制造等承接项目增长所致。在此基础上，公司强化资金管理保证营运资金高效运转，保持流动比率和速动比率始终处于合理状态。

公司 2006 年资产负债表的各项财务指标如下：

主要财务指标	2006年	2005年	2004年
资产负债率	65.72%	64.72%	60.40%
流动比率	1.12	1.13	1.19
速动比率	0.74	0.74	0.78

3、现金流量

2006 年，公司现金净增加额为 3.39 亿元，其中经营性现金流净额为 2.76 亿元、投资性现金流净额为 -3.14 亿元，筹资活动净现金流量为 3.86 亿元。与上年同期相比，经营性现金流净额同比减少收入 3.78 亿元，投资性现金流净额减少支出了 2.41 亿元，筹资性现金流净额同比增加了 1.48 亿元。

报告期内公司经营性现金流净额比上年同期减少的收入主要因为公司安防系统业务海外项目回款推迟对公司经营活动净现金流量产生了较大的影响。但从整体来看，公司相对 2004 年通过巨额银行借款增加来支撑公司经营的局面已经大有改观，不仅表现在 2005 年和 2006 年经营性现金流净额稳步增加，银行借款增幅减少，更主要地表现在 2006 年经营规模相对 2004 年经营规模 81 亿元净增了 40 亿元的情况下，长短期银行借款只增加了 6.2 亿元，说明公司通过推行切实可行的资金管理、信用管理等管理措施，保证了公司经营及时回笼，自有资金增加额同时又进一步地支持销售收入不断地提高。2007 年，公司还将进一步整合了有的软件外包业务，通过重组实现业务模式的多元化，并立足已有的日本和欧美市场，着力大型客户开发，创建外包人才培训体系，实现软件外包和数据转换业务的快速发展，使其成为公司新兴的业务增长点。

③数字电视系统：扩大主干产业规模，推进孵化项目发展

在数字电视系统领域，2007 年公司将继续扩大以数字电视系统、互联网服务和数字通信为核心的主干产业经营规模，并进一步探索数字电视增值服务、互联网应用服务等新兴增长领域的发展路径。

2007 年，公司将通过整合和培育现有资源，搭建内外市场并举、立体和相互支撑的营销网络，实现市场需求与研发方向的一致。公司将引进、消化、吸收国内外先进技术以提高产品的自主开发能力，加快基地建设步伐，通过多种渠道提升品牌价值，进而实现数字通信、互联网服务、数字电视系统等主干产业的持续稳定发展。一方面，公司要加强数字广播电视发射设备的研制能力，扩展系统集成和提供解决方案的工程能力，立足数字电视系统的整体优势，扩大并带动数字电视终端产品的发展，确保公司在数字电视领域的市场地位。另一方面，公司要加大体现核心技术的核心部件的研制能力，全面提升数字通信与电子装备的技术水平，提高制造能力，扩大销售规模。与此同时，公司以风险投资的模式开展数字电视和互联网增值业务，充分利用互联网与传统产业结合的发展触力，以创新商业模式的理念，尽快实现现有项目“占市场、上规模、出效益、增价值”的经营目标。

④能