西安海星现代科技股份有限公司 2006年度报告摘要

§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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于 http://www.sse.com.cn。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 董事杨毅辉先生未出席董事会。因公务出国。

1.3 万隆会计师事务所有限公司为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司负责人荣海，主管会计工作负责人雷波，会计机构负责人（会计主管人员）吴玉忠声明：保证本年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	海星科技
股票代码	600185
上市交易所	上海证券交易所
注册地址和办公地址	西安市高新技术产业开发区科技二路 62 号
邮政编码	710075
公司国际互联网网址	http://www.seastar.net.cn
电子信箱	ZQB@mail.seastar.com.cn

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张江	周云龙
联系地址	西安市高新技术产业开发区科技二路 62 号	西安市高新技术产业开发区科技二路 62 号
电话	029-82307606、82307605	029-82307606
传真	029-82307607	029-82307607
电子信箱	zhangjiang@mail.seastar.com.cn	zyl@seastar.net.cn

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位：元 币种：人民币

主要会计数据	2006年	2005年	本年比上年增减(%)	2004年
主营业务收入	634,474,705.95	1,016,808,105.16	-37.60	786,859,005.33
利润总额	18,500,334.32	8,724,809.87	112.04	11,621,506.64
净利润	7,151,291.51	11,175,746.10	-36.01	12,263,696.30
扣除非经常性损益的净利润	9,499,524.10	10,275,295.43	-7.55	11,531,398.57
经营活动产生的现金流量净额	-42,720,126.90	117,733,809.88	-136.29	-23,178,129.97
	2006年末	2005年末	本年末比上年末增减(%)	2004年末
总资产	1,340,385,505.31	1,816,239,543.60	-26.20	1,463,387,859.10
股东权益（不含少数股东权益）	554,348,056.67	531,541,237.25	4.29	529,999,355.62

3.2 主要财务指标

单位：元

主要财务指标	2006年	2005年	本年比上年增减(%)	2004年
每股收益	0.0275	0.0513	-46.39	0.0563
最新每股收益				
净资产收益率（%）	1.29	2.1	减少 0.81 个百分点	2.31
扣除非经常性损益的净利润为基础计算的净资产收益率（%）	1.71	1.93	减少 0.22 个百分点	2.18
每股经营活动产生的现金流量净额	-0.6399	0.5406	-218.37	-0.1064
	2006年末	2005年末	本年末比上年末增减(%)	2004年末
每股净资产	2.1347	2.4405	-12.53	2.4334
调整后的每股净资产	1.7131	2.359	-27.38	2.2701

扣除非经常性损益项目

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

非经常性损益项目	金额
扣除公司日常根据企业会计制度规定计提的资产减值准备后的其他各项营业外收入、支出	-2,348,232.59
合计	-2,348,232.59

3.3 国内外会计准则差异

□适用 √不适用

§4 股本变动及股东情况

4.1 股份变动情况表

单位：股

	本次变动前		本次变动增减（+，-）						本次变动后	
	数量	比例(%)	发行新股	送股	公积金转股	其他	小计		数量	比例(%)
一、有限售条件股份										
1.国家持股										
2.国有法人持股										
3.其他内资持股	143,000,000	65.66							143,000,000	55.07
其中：										
境内法人持股	143,000,000	65.66							143,000,000	55.07
境内自然人持股										
4.外资持股										
其中：										
境外法人持股										
境外自然人持股										
有限售条件股份合计	143,000,000	65.66							143,000,000	55.07
二、无限售条件流通股份										
1.人民币普通股	74,800,000	34.34			41,888,000		41,888,000		116,688,000	44.93
2.境内上市的外资股										
3.境外上市的外资股										
4.其他										
无限售条件流通股份合计	74,800,000	34.34			41,888,000		41,888,000		116,688,000	44.93
三、股份总数	217,800,000	100			41,888,000		41,888,000		259,688,000	100

4.2 股东数量和持股情况

单位：股

报告期末股东总数	33,661

前十名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
西安海星科技投资控股(集团)有限公司	其他	26.63	69,162,500	69,162,500	冻结 69,162,500
西安飞机工业(集团)有限公司	其他	4.24	11,000,000	11,000,000	0
陕西省技术进步投资有限责任公司	其他	4.24	11,000,000	11,000,000	0
上海发光经贸发展有限公司	其他	3.77	9,790,000	9,790,000	未知
神威医药科技股份有限公司	其他	1.78	4,620,000	4,620,000	未知
海南博妮达贸易有限公司	其他	1.50	3,898,015	3,898,015	未知
上海葆鑫企业发展有限公司	其他	1.30	3,377,000	3,377,000	未知
西安协同软件股份有限公司	其他	0.85	2,200,000	2,200,000	未知
无锡市华信投资管理有限公司	其他	0.85	2,200,000	2,200,000	未知
上海东方国信投资管理有限公司	其他	0.85	2,200,000	2,200,000	未知

前十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
刘有才	800,000	人民币普通股
万雁方	763,433	人民币普通股
吴志成	570,000	人民币普通股
姜秋芝	341,100	人民币普通股
郎学新	322,096	人民币普通股
叶荷花	315,994	人民币普通股
李莲子	307,866	人民币普通股
陈永德	280,000	人民币普通股
王振坤	276,044	人民币普通股
裴勇	227,900	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动关系的说明	公司前十名股东之间不存在关联关系，也不属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。公司未知前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人，未知前十名无限售条件股东和前十名股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。	

4.3 控股股东及实际控制人情况介绍

4.3.1 控股股东及实际控制人变更情况

□适用√不适用

4.3.2 控股股东及实际控制人具体情况介绍

(1)法人控股股东情况

控股股东名称：西安海星科技投资控股（集团）有限公司

法人代表：荣海

注册资本：100,000,000 元

成立日期：1992 年 12 月 26 日

主要经营业务或管理活动：计算机软硬件、电子通讯器材及设备、电子产品、电教仪器、机房设备的开发、生产、销售及技术服务等。

(2)自然人实际控制人情况

实际控制人姓名：荣海

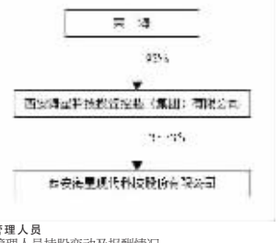
国籍：中国

是否取得其他国家或地区居留权：否

最近五年内职业：经营管理

最近五年内职务：九届、十届全国人大代表，西安交通大学教授，中华全国工商联合会执委，中国民营科技实业家协会常务理事，中国民营科技促进会副理事长，陕西省工商业联合会副会长，西安市工商业联合会副会长，陕西省 MBA 教育指导委员会委员，陕西省委省政府咨询委员会专家委员；自 1992 年 12 月至今，任海星集团董事局主席、总裁；现任本公司董事长，西安海星现代饮品有限公司董事长

4.3.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§5 董事、监事和高级管理人员

5.1 董事、监事和高级管理人员持股变动及报酬情况

单位：股 币种：人民币

姓名	职务	性别	年龄	任期起止日期	年初持股数	年末持股数	变动原因	报告期内从公司领取的报酬总额(万元)税前	是否在股东单位或其他关联单位领取
荣 海	董事长	男	49	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		24	是
张 燕	独立董事	女	43	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		2.4	是
段秋关	独立董事	男	60	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		2.4	是
师 萍	独立董事	女	57	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		2.4	是
张晓伟	董事	男	53	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		0	是
杨毅辉	董事	男	49	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		0	是
林作良	董事	男	44	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		0	是
韩 钢	董事、总经理	男	43	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		9	否
徐 韬	董事	男	39	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		0	是
陈 文	监事会主席	女	39	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		0	是
陈占飞	监事	男	42	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		0	是
薛秀阁	监事	女	50	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		3	否
付瑞军（注）	副总经理	女	40	2005年6月27日～2007年3月30日	0	0		6	否
于晓东（注）	董事会秘书、副总经理	男	36	2005年6月27日～2007年2月2日	0	0		6	否
梁若涛	副总经理	男	38	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		6	否
雷 波	财务总监	男	38	2005年6月27日～2008年6月27日	0	0		6	否
张 江（注）	董事会秘书	男	33	2007年2月2日～2008年6月27日	0	0			否
合计	/	/	/	/			/		/

§6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析

（一）报告期内公司经营情况回顾

1、公司报告期内的总体经营情况

公司所处行业主要包括计算机信息技术、房地产，高速公路项目是公司投资额较大的一个参股项目。报告期内，公司所处行业的经营环境和政策环境未发生重大变化。报告期内，公司以国家“十一五”规划为指导，紧紧围绕高新科技的发展走向和市场需求，以提高综合毛利率和市场竞争实力为目标，以完善内部治理结构、加快技术创新和经营创新为主线，全面加强内部监督管理，积极开展资产的结构调整和资源的优化配置，报告期内，结构调整初见成效，整体资产质量有所改善，基础盈利能力和抗市场风险能力有所增强，但另一方面，结构的调整也导致公司合并后的资产总额和主营业务收入较上年有所下降，报告期内，公司资产总额 134038.55 万元，比上年减少 26.20%；净资产 55434.81 万元，比上年增加 4.29%；主营业务收入 63447.47 万元，比上年下降 37.60%；利润总额 1850.03 万元，比上年增长 112.04%。公司资产总额、主营业务收入降低的主要原因是公司在报告期内将与主业关联度低、盈利能力趋弱的陕西海星连锁超级市场有限公司、汉中海星星光百货有限责任公司、西安海星物流配送有限责任公司的股权进行了转让，上述股权转让使得公司 2006 年度合并范围内的公司资产总额、主营业务收入减少。公司净资产和利润总额增长的主要原因是上述股权转让提高了公司的整体销售利润率（公司销售利润率较上年提高了 2.06%）。

在完善内部治理结构方面，公司在报告期内顺利完成了股权分置改革工作。公司在 2006 年第一次临时股东大会暨股权分置改革相关股东会审议通过了公司的股权分置改革方案，方案以非流通股股东向流通股股东用资本公积金转增股本、流通股以每 10 股获得 5.6 股的转增股份而使非流通股股东持有的股份获得了上市流通权。股权分置改革的顺利实施实现了全体股东统一的价值标准，使管理层利益与公司的经营业绩、市场形象、二级市场股票价格能够更加紧密地联系起来，为公司未来的可持续发展打下了一个良好的制度基础。

在巩固发展计算机软硬件、系统集成业务方面，报告期内，公司继续加大计算机软硬件产品的销售和系统集成业务的拓展力度。公司控股子公司西安海星天惠电脑资讯有限责任公司在兼容机、海星自有品牌、代理其他品牌等硬件产品销售服务领域中取得良好业绩，已形成了家用、商用、笔记本、服务器全系列产品，并针对细分市场推出了农用电脑、酒店专用电脑、游戏专用电脑，成为产品线丰富、销售渠道齐全的面向终端用户的销售服务型公司；西安海星计算机系统集成技术有限责任公司在报告期内顺利通过国家信息产业部《计算机信息系统集成资质资质》的再认证，与 CISCO（思科）公司进一步加强了长期合作，特别是在新产品领域的合作，2006 年度获得了 CISCO（思科）公司授予年度“最佳合作伙伴”称号，并在巩固原有客户的基础上相继中标了中石油长庆油田分公司、武汉钢铁集团、陕西科技大学西安校区等新的客户的系统集成和网络设备安装项目；公司控股子公司上海凯创科技信息技术有限公司在继续加强与上海通用有限公司在传统整车零配件制造业软硬件项目合作的基础上逐步将服务项目向先进半导体电子仪器制造业、制药业、酒店服务业、电信传媒和能源化工基础产业等软硬件项目领域拓展和延伸，2006 年度获得上海通用汽车有限公司的年度“合作伙伴奖”和通用外包服务委员会的“客户满意度奖”；报告期内，公司拥有的、已通过国家保密局涉密信息系统安全保密测评中心检测的、具有自主知识产权的、基于身份认证的网络安全管理平台的手机动态口令系统已由西安海星万山计算机软件有限公司在四川移动通信有限公司正式投入使用，为下一步全面展开营销工作打下了良好的基础；公司控股子公司深圳信力德公司和广州佳海讯网络技术有限公司分别成功中标湖南湘豪大厦智能化系统工程和广东商学院校园网四期工程；公司武阳分公司在继续成为辽宁省政府省机关和中国国家直属机关协议供货商的基础上，2006 年开始加大了与中国一航沈阳飞机工业集团下属公司、哈尔滨哈飞汽车工业集团下属公司等企业在软硬件和网络安全产品项目的合作，扩大了客户网络，为今后提高项目收入打下了良好的基础。

在加快技术创新方面，公司在报告期内继续加大了对自主创新项目的投资力度，同时加大了技术研发和市场需求的有效对接，有效增强了公司未来的可持续发展能力。公司一方面在已拥有自主知识产权的智能楼宇弱电控制、电子智能卡、数据安全、校园及社区数字化、审计及政务管理领域基础上继续开发相关联的延伸技术和产品，另一方面继续加强新技术和新产品的研究，公司控股子公司北京昊海融星技术有限公司报告期内通过了 HX-P600AEL（ARM9200）POS 产品的验收，标志着公司基于 ARM9 技术的其他延伸产品拥有了稳定的、标准的硬件技术架构，为公司下一步推出基于同一架构的考勤机、门禁机、增值机、身份识别机等智能卡专业设备奠定了坚实的基础。

在加快经营创新方面，公司在房地产、物业管理、高速公路、电信代理等新型业务方面均实现了突破。报告期内，公司控股子公司西安海星房地产综合开发有限公司全面完成了位于西安高新技术产业开发区的高档商业楼盘“海星城市广场”项目的建设，取得了良好的销售业绩和投资回报，报告期内房地产项目实现收入 10875.89 万元，较上年增长 25.62%；至 2006 年末，公司参股河南海星高速公路发展有限公司建设的国家重点公路“大广线（大庆至广州高速公路）开封至通许段”（全长为 64.228 公里）的路面主体部分已全部达到了通车条件；西安荣信物业管理有限公司在报告期内顺利通过了 ISO9001:2000 质量标准体系认证，并在承揽原海星智能广场、海星城市广场等物业项目的基础上，中标了新华社陕西分社办公住宅项目等；2006 年度，公司通讯分公司积极开拓陕西省内电信业务的代理和电信产品供货，积极参与陕西省电信公司小灵通采购招标项目，并相继开发了周边城市的营销网络，目前已经发展成为西安市电信业务的主要代理商和供货商之一。

在加强内部监督管理方面，公司及各子公司一是重点加强了对应收款项的管理和提高周转速度，将货款收回与营销、技术、服务人员收入挂钩，提高了资金的周转速度，全面降低了坏账的发生率，二是加强了全面预算管理，建立和完善了项目成本控制预算、项目费用预算、日常费用预算等，有效的节约了各项费用，提高了公司的成本费用利润率。

在资产结构调整和资源的优化配置方面，公司稳步完成了与主业关联度低、盈利能力趋弱的业务和资产的出让。2006 年度，公司完成了陕西海星连锁超级市场有限公司、汉中海星星光百货有限责任公司、西安海星物流配送有限责任公司和郑州海星邦和生物制药有限公司的股权转让，上述将批发零售贸易业务和制药业务的转让，整合了公司的资产和业务结构，提高了公司主营业务的集中度，虽然在短期内公司主营业务收入较上年有一定幅度地下降，但为今后解决公司销售利润率偏低、提高整体资产的盈利能力打下了良好的基础。

报告期内，经西安市科技局、西安市地税局评定，公司被评为“西安市十五优秀高新技术企业”，报告期内，经陕西省工商行政管理局评审，公司注册商标“SEASTAR 及图形”被认定为陕西省著名商标，为增强公司产品在市场中的竞争力起到了积极的作用；报告期内，公司各控股子公司与供货商和客户实现了良好的合作，荣获的各类“客户满意度奖”为公司在行业发展中树立了良好的外部形象。

报告期内，基于为西安市非公有制经济发展所做的特殊贡献，中共西安市委统战部、西安市发改委等部门授予公司董事长荣海先生“西安市优秀中国社会主义事业建设者”荣誉称号，并获得西安市高新技术产业开发区“创新人物”、陕西省发展改革委员会等部门“陕西行业领军人物”等荣誉称号；报告期内，公司总经理韩钢先生荣获共青团陕西省委、陕西省青年企业家协会等部门授予的“第十届陕西省杰出青年企业家”和“陕西省青年突击手标兵”荣誉称号，并当选为陕西省青年企业家协会副会长。

2、公司主营业务及其经营状况分析

（1）主营业务分行业、产品情况表

单位：元 币种：人民币

分行业或分产品	主营业务收入	占主营业务收入比例（%）	主营业务利润	占主营业务利润的比例(%)
分行业				
信息技术业	483,644,100.67	76.23	48051438.31	53.19
房地产	108,758,925.00	17.14	32269117.44	35.72
合计	634,474,705.95	100	90346934.22	100
分产品				
计算机及相关产品	268,831,130.13	42.37	18999022.41	21.03
系统集成及软件	214,812,970.54	33.86	29052415.90	32.16
房地产业	108,758,925.00	17.14	32269117.44	35.72
合计	634,474,705.95	534,832,578.17	90346934.22	100

分行业：报告期内，公司转让了批发及零售贸易业务，使得公司平均主营业务利润率为 15.70%，较上年下降 2.24%。其中，由于信息技术业市场竞争激烈，主营业务收入和主营业务利润率均较上年下降；房地产项目由于市场需求旺盛，实现了较高的主营业务收入和主营业务利润，与上年相比分别增长 25.62%和 3.23%，拉动了公司整体主营业务利润率的提高。

分产品：报告期内，计算机及相关产品主营业务收入和主营业务利润略有增长；系统集成及软件产品主营业务收入和主营业务利润均有一定幅度的下降；房地产项目主营业务收入和主营业务利润比上年分别增长 25.62%和 3.23%。

（2）主营业务分地区情况表

分地区	主营业务收入	占主营业务收入比例（%）	主营业务收入比上年增减(%)	主营业务利润	主营业务利润率比上年增减(%)
西部大区	339,329,381.59	53.48	-50.60	69313433.45	-53.62
北方大区	108,758,925.00	17.08	-30.98	6717041.63	-0.64
南方大区	634,474,705.95	29.44	8.02	14316459.14	-2.61
合计	634,474,705.95	100	37.60	90346934.22	-47.14

分地区：报告期内，公司转让了批发及零售贸易业务，由于批发和零售贸易业务主要位于西部大区，使得公司西部大区收入受此影响较大，与上年相比，比例下降 50.60%；北方大区由于竞争激烈，主营业务收入也有所下降；南方大区仍保持持续增长。

（3）占主营业务收入或主营业务利润 10%（含 10%）的行业或产品

分行业或分产品	主营业务成本比上年增减（%）	主营业务收入	主营业务成本	主营业务利润率(%)	主营业务收入比上年增减(%)	主营业务成本比上年增减(%)	主营业务利润率比上年增减(%)
分行业							
信息技术业	6.83	483,644,100.67	435,592,662.36	9.94	-4.3	-2.93	减少 1.27 个百分点
房地产	19.60	108,758,925.00	69,938,291.43	35.69	25.62	19.6	增加 3.24 个百分点
分产品							
计算机及相关产品	5.79	268,831,130.13	249,832,107.72	7.07	6.86	5.79	增加 0.94 个百分点
系统集成及软件	-12.62	214,812,970.54	185,760,554.64	13.52	-15.36	-12.62	减少 2.72 个百分点
房地产业	19.60	108,758,925.00	69,938,291.43	35.69	25.62	19.6	增加 3.24 个百分点

主营业务构成：报告期内，公司转让了批发及零售贸易业务，公司主营业务中不再包含批发及零售贸易业务，公司主营业务结构相应发生变化。从行业上看，公司的主要业务仍以信息技术业为主，收入比例占公司总收入的 76.23%，是公司持续稳定收入的主要来源，但主营业务利润率逐年下降；房地产项目占公司总收入的 17.14%，且具有较高的利润率，拉动了公司整体利润率的提高。从地区上看，公司的主营业务主要集中在西部大区，约占 50%以上，同时南方大区的收入规模也在逐年增长，具有较好的增长潜力。

（4）主要供应商：客户情况

前五名供应商采购金额 合计：89484555.38 元 占采购总额比重： 16.73%

前五名销售客户销售金额 合计：155165295.16 元 占销售总额比重： 24.46%

（二）对公司未来发展的展望

报告期内，公司的主要业务是计算机信息技术产业和房地产，高速公路项目是公司的重点投资项目，对公司的未来发展具有重要影响。

1、分析公司所处行业的发展趋势及面临的市场竞争格局等相关变化趋势及对公司可能的影响程度

（1）计算机信息技术：

公司在计算机信息技术方面的业务主要是与计算机相关联的硬件和软件产品的生产、开发与销售服务，根据“十一五”规划和 2007 年政府工作报告，今后几年，国家将坚持以信息化带动工业化、以工业化促进信息化，提高经济社会信息化水平，加快制造业信息化，以信息化改造制造业，推进生产设备数字化、生产过程智能化和企业管理信息化，促进制造业研发设计、生产制造、物流库存和市场营销变革。提高机电装备信息化水平，实现精准、高效生产，推广集散控制、现场总线控制、敏捷制造等技术，强化生产过程的在线监测、预警和控制。强化信息安全保障，强化安全监控、应急响应、密钥管理、网络信任等信息安全基础设施建设，推进信息安全产品产业化，将建成新一代信息网络基础设施，实施数字音视频产品产业化专项，积极发展信息服务业，发展电子商务，推进电子政务，整合网络资源，建设统一的电子政务网络，构建政务信息网络平台、数据交换中心、数字认证中心，健全政府与企业、公众互动的门户网站体系。

另一方面，从整体市场需求上看，随着我国国民经济的持续稳定增长和工业化程度的提高，行业和企业信息化建设也进一步得到深化，整体城市和农村居民消费者的消费能力和消费水平也在逐年提高，为计算机信息技术产业的发展带来广阔的市场需求；从市场需求的结构上看，根据国内外计算机行业近年的发展趋势，随着互联网络的普及和发展，计算机硬件产品的需求虽逐年增长，但其增长幅度和市场份额将小于软件产品和 IT 服务的增长幅度和市场份额，软件产品和 IT 服务在我国将具有巨大的市场需求；从市场的经营者看，随着中国全面进入国际贸易网络，国内的市场竞争将更加激烈，更多的国外计算机行业的老牌企业将进驻中国参与竞争，市场中的中小经营者将面临一次大规模的重组整合，未来的竞争将主要体现在品牌、经营规模、知识产权、技术研发、快速响应、差异化等方面；从客户的消费趋势和消费倾向上看，随着市场中小经营者的重组整合，行业的集中度将进一步提高，经营者差异化特点将更加明显，客户的消费趋势和消费倾向也将逐渐转向注重品牌和专门服务方面。

上述发展趋势对公司的影响：根据计算机信息技术行业需求增长情况及未来的发展趋势，公司需要主动适应市场形势的发展变化，积极构建自有的营销网络资源，包括巩固现有的客户资源，以应对未来行业整合的不确定状况，二是在竞争中要采取差异化和专业化的策略，通过有意识地避开国内外大的计算机 IT 企业的产品服务发展方向，走有自我优势的差异化和专业化的发展道路，并在此基础上开展关联延伸产品和服务，包括公司的系统集成业务、动态口令身份认证系统等。

（2）房地产：

随着我国国民经济的持续稳定增长和城市化水平的提高，城市和农村居民的整体消费能力和消费水平也在逐年提高，为城市房地产业的发展带来广阔的市场需求，根据“十一五”规划，今后几年，国家将调整住房供应结构，严格控制大户型高档商品房（凡新审批、新开工的商品住房建设，套型建筑面积 90 平方米以下住房(含经济适用住房)面积所占比重，必须达到开发建设总面积的了 70%以上），按照保障供给、稳定房价的原则加强对房地产一、二级市场的调控，完善房地产开发融资方式，加强资本金管理。根据 2007 年政府工作报告，针对 2006 年经济运行中投资增长过快、货币信贷投放过多、外贸顺差过大等问题，国家将继续采取宏观调控，主要包括加强土地调控，加强货币信贷管理，加强财政、税收对经济运行的调节，加强新上项目市场准入审核和监督检查，加强房地产市场调控和监管。从 2006 年的宏观调控结果看，各项调控措施逐步见效，固定资产投资增幅回落，银行信贷投放速度放缓。2007 年，国家在房地产行业的发展上将保持宏观经济政策的连续性和稳定性，继续实施稳健的财政政策和货币政策。重点是控制固定资产投资和信贷规模，实现房地产业持续健康发展，保持房地产投资合理规模，抑制房地产价格过快上涨，保持合理的价格水平。

根据国家统计局数据，2006 年全国 70 个大中城市房屋销售价格上涨 5.5%，全年房地产开发投资 19382 亿元，比上年增长 21.8%，其中，商品住宅投资 13612 亿元，增长 25.3%。根据西安市统计局数据，2006 年西安市房屋销售价格上涨 3.6%，全年房地产完成投资 285.76 亿元，增长 26.9%，商品房销售面积 621.50 万平方米，增长 25.0%，商品房销售额 206.15 亿元，增长 20.3%。

2005 年以来，随着国内上海绿地集团、和记黄埔等众多房地产商相继进入西安市场，整体行业将面临进一步的整合，中小房地产商将面临政策和竞争的双重压力，土地资源也将更加集中，未来几年，西安市的房地产业将面临更加激烈的竞争局面。同时，各大房地产商的进入，也为西安市房地产业的发展带来新的观念，未来几年，房地产业的产品结构将更加丰富，精装修房、全装修房、酒店式公寓等各种新产品将逐步得到消费者的认可，营销模式也将更加多样化。

上述发展趋势对公司的影响：从地域上看，公司的房地产项目主要集中于西部中心城市西安，随着国家西部大开发战略和旅游业的发展，西安的房地产业在开发西部和旅游地产的带动下在未来仍将是发展前景较好、需求较高的产业，走势将与国内其他大中城市略有不同。从房地产投资增幅和价格涨幅上看，西安市的房地产与国内其他大中城市相比，投资增幅高于全国平均水平 5 个百分点，但价格增幅低于全国平均水平近 2 个百分点，且 2006 年西安市房地产的平均价格 4047.2 元 / 平方米（西安市城调队统计）也低于国内各大中心城市平均水平，从投资增幅和价格增幅上看，未来几年，西安市的房地产业仍将有较大的增幅空间。

根据国内房地产行业的需求增长情况和未来的发展趋势及西安房地产市场的发展状况，公司一是需要根据国家调整住房供应结构、保障供给和稳定房价的原则，在积极寻求新的土地资源储备的同时，及时调整房地产发展定位，以适应国家宏观政策的走向；二是要继续加大房地产业的投入，抓住未来几年房地产业的发展机遇和盈利空间，提高公司效益，以提高应对未来更加激烈的市场竞争的实力。

（3）高速公路：

公司参股的河南海星高速公路发展有限公司建设的高速公路项目，对公司未来收益的影响主要体现在投资分红方面，作为公司的投资项目，随着我国国民经济的持续稳定增长，交通运输业将是国家重点发展的产业，根据“十一五”规划，国家将建设便捷、通畅、高效、安全的综合运输体系，重点建设国家高速公路网，基本形成国家高速公路网骨架，打通省际间通道，发挥路网整体效率，并以此为基础大力发展现代物流业。高速公路项目的收益随着国民经济的发展、通车流量的提高而逐年提高，高速公路作为政府长期规划的基础设施项目，加之投资总额巨大，具有一定的自然垄断性，同时，“大广线”北起大庆，南至广州市，全长约 3600 公里，与国家公路主干线连雷高速公路、日南高速（在建）和东西铁路大动脉陇海铁路形成枢纽立交，并与多条支线相连，未来随着全线贯通和通车流量的增加，具有较高的通车收益。

上述发展趋势对公司的影响：公司参股的河南海星高速公路发展有限公司对“大广线的开封至通许段”高速公路拥有 30 年的经营权，随着国家西部大开发战略、中部崛起战略的实施和中西部地区经济发展速度的加快，未来将会有较好的发展前景，但目前，由于中西部地区经济社会发展总体水平较东南沿海地区低，相应高速公路的通车流量和收费水平也较东南沿海地区低，加之目前“大广线”全线尚未贯通，也将影响项目通车后的车流量和收费水平，公司需要根据上述情况的发展变化采取相应的经营策略。

2、未来公司的发展机遇和挑战，发展战略及公司各业务的发展规划

公司制定未来发展战略和发展规划及制定公司经营计划所依据的假设条件是：国民经济继续稳步发展，公司所处的信息技术产业的未来国家宏观发展政策无重大改变，公司所处的西部地区房地产行业未来国家宏观调控政策调控力度继续加大但房价走势仍趋平稳，公司所处的高速公路行业国家产业发展政策不会发生重大变化，公司的各项业务不会发生不可预见的重大有利或不利影响。

（1）计算机信息技术：

未来的发展机遇和挑战：未来几年，计算机软硬件及相关产业市场需求巨大，但市场竞争将更加激烈，行业集中度将进一步提高，未来的竞争主要体现在品牌、经营规模、知识产权、技术研发、快速响应、差异化等方面；从客户的消费趋势和消费倾向上看，随着市场中小经营者的重组整合，行业的集中度将进一步提高，经营者差异化特点将更加明显，客户的消费趋势和消费倾向也将逐渐转向注重品牌和专门服务方面。

发展战略：通过加大技术人才引进和培训，重点发展软件和 IT 服务产业，开展专业化和差异化竞争，提高解决方案业务的能力和响应速度。

发展规划：对未来盈利能力高的计算机软硬件项目和所属公司继续加大投入，积极加强营销网络建设和技术研发力度；对未来盈利能力减弱的项目和所属公司开展结构调整，实施资产和技术人员优化重整，通过将资产和技术人员向高盈利项目的公司集中，着眼于扩大整体盈利规模和能力。

（2）房地产：

未来的发展机遇和挑战：未来几年，国家对房地产业的宏观调控仍将继续，但相对其他大中城市，西安市的房地产未来仍将具有较高的市场消费需求和价格增幅空间，随着国内其他房地产商相继进入西安房地产市场，今后几年各大房地产公司在土地储备、产品设计、营销模式等方面的竞争将更加激烈。

发展战略：根据国家宏观调控政策主动调整房地产产品结构，积极实施新的房地产开发项目，实现房地产项目的滚动发展。

发展规划：继续加大土地资源储备，积极根据国家宏观调控政策调整房地产产品结构，主动适应房地产发展产品结构多样化的发展趋势，加快房地产项目的开发效率，提高资金的周转速度，提高整体效益。

（3）高速公路

未来的发展机遇和挑战：未来几年，随着中西部省区经济和社会各项事业的快速发展，公司的高速公路项目通车后的车流量将会有较大的提高，但由于高速公路项目属收费还贷项目，总投资较大，项目建成后需以通车收费归还贷款，投资回收期较长，且存在较大的还贷压力。

发展战略：根据项目实现通车后投资的回收情况，确定公司未来在高速公路项目上的发展战略。

发展规划：密切关注高速公路项目通车后的投资回收工作。

3、公司未来发展战略所需的资金需求及使用计划

资金需求：根据公司的未来发展战略和公司年度经营计划，公司本年度生产经营所需资金基本能够依靠销售回款满足需求，如果存在临时的资金缺口，公司也能够依靠多年来与银行间建立的良好合作关系，通过信贷资金解决，本年度无新增的大型投资项目。

资金使用计划：公司将根据各个产业的项目进度和营运资金的周转情况合理统筹资金调度，以确保及时安排各个项目的资金需求。

4、对公司未来发展战略和经营目标实现产生不利影响的风险因素及采取的对策和措施

（1）计算机信息技术：

未来公司计算机信息技术行业的市场竞争将主要体现在品牌竞争、经营规模竞争、知识产权竞争、技术研发竞争、快速响应竞争、差异化竞争等方面，公司在市场竞争中存在的风险主要有：

市场风险：随着国内计算机信息技术市场整合的进一步深入，行业的集中度将进一步提高，竞争将更加趋于激烈，客户的消费趋势和消费倾向也将逐渐转向注重品牌和专门服务。目前公司在营销网络建设、快速响应、专门服务建设方面仍较为薄弱，市场开发能力相对较弱、营销网络规模相对较小、服务水平与国外大的计算机厂商仍有较大的差距。采取的对策和措施：一是完善各控股子公司的组织结构，加大市场开发的人才队伍建设，加快建立更广泛的营销网络，加大市场推广力度；二是进一步加强公司整体品牌建设，完善和细化各控股子公司的规章制度建设，规范技术服务的标准化水平，实现各地统一的海星服务品牌规范，最