

注：债权转让回款系指经公司同意，债务人将其债务对外转让，由第三方将工程款项目支付给公司的情形。

如上，第1~5项第三回款方式均与自行经营模式相关，符合行业经营特点，具有合理性及必要性；对于第6项第三回款方式，报告期内，发行人仅于2016年度发生，其金额为321.84万元，所占收入占当期营业收入的比重为1.11%。

(5) 售后服务模式

售后服务水平是客户或业主在选择供应商时提供供应商过程中关注的指标之一，是衡量照明施工企业技术水平和实力的重要因素。项目竣工验收后，在质保期内，商家将按照合同约定承担保修义务与相应的质量担保赔偿责任。

2. 照明工程设计业务

照明工程设计业务的经营模式主要包括销售模式、采购模式、业务设计模式、结算与收款模式、售后服务模式，具体如下：

(1) 销售模式

照明工程设计业务的销售模式与工程施工模式基本一致，包含了商务谈判、竞标与招投标相结合等三种模式。

公司设计业务项目的取得大致分为项目信息收集、方案设计、合同签订三个阶段：

```

graph TD
    A[业务目标与业务] --> D{合同可谈判吗？}
    B[长期稳定客户  
非短期合作] --> D
    C[需要继承和携带  
公共商信信息] --> D
    D -- 是 --> E[概念设计]
    D -- 否 --> F[结束]
    E --> G[商务合同谈判序列]
    G --> H[签订合同]
  
```

图1 商务合同谈判流程

▲项目信息收集

豪尔赛多年专业从事照明工程设计业务,拥有照明设计业务的最高等级资质《照明工程设计专项甲级》,在行业内具有较高的知名度和良好的口碑,客户需要选择合格供应商时,出于对豪尔赛的实力、技术能力的了解和信任,直接以商务谈判方式确定与公司的合作关系。另外,部分社会投资主体在进行工程设计方案遴选时,会主动向公司发出收集邀请,拓展了公司的信息来源。同时,公司营销中心广泛收集招标信息,并对项目进行跟踪,筛选出适合豪尔赛的目标项目。

②理念设计
豪尔赛决定参与某个工程设计项目后,设计中心组织人员,与客户保持密切的沟通,充分了解客户对照明设计和效果等的要求,组织设计人员进行理念设计,提出理念设计方案。

③合同签订
理念设计方案得到业主或客户的认同后,豪尔赛与客户签订设计合同,合同详细约定设计周期、合同总价、付款方式、违约责任等。

(2) 采购模式

照明工程设计业务均由公司设计中心人员独立完成,主要成本为人工成本,所需的材料主要为设计图纸所需要的特殊纸张,设计方案存储所需的光盘、U盘等存储介质,用量较少,金额较小,由公司集中统一采购。

(3) 业务设计模式
照明工程设计业务一般分为概念设计阶段、扩初设计阶段、施工图设计阶段等三个阶段。豪尔赛根据项目特点、业主对设计效果的要求等进行可行性论证,并形成初步的概念设计。

①概念设计阶段：根据客户对设计理念和效果的要求，通过整体的构思、采用灵活的表现方法充分展示设计意图、特征

和创新,系一种初步的、较为抽象的设计。本阶段的主要内容为理解设计项目的重要意义、与客户沟通所需要达到的设计效果、设计思路的交流和讨论,确定照明风格并形成照明概念方案,通过运用电脑动画、画图软件、幻灯片等载体将豪尔赛对该

②扩初设计阶段：本阶段为概念设计阶段的进一步深化，本阶段主要为对设计方案的进一步设计及对照明效果的更为明确、精准分析和设计。主要工作为：根据项目的实际情况和概念设计确定的照明风格，对该项目进行总图设计——照明使用功能要求、总体布局、功能分区、内外交通组织、环保节能措施、照明效果预期等，并配合建筑专业进行照明设计。

点、总施工面积、造型及立面处理、技术经济指标及被照物特点、电源、电压、容量、弱电设施、建筑防雷等;确认照明分析和照明效果的外在载体表现;特殊照明器具(如有)的方案设计;照明系统控制方案的设计;照明施工的总体投资估算。

⑤施工阶段：本阶段依据施工图设计提供的方案，为客户提供一套完整的施工图。本阶段主要工作内容为：完成详细的灯具布置、灯具选型和说明、控制回路划分、协助完成与照明有关的灯具安装示意图、协助业主编制照明工程施工招投技术文件和电气招标图、灯具技术规范书、必要照度计算书、提

(4) 结算与收款模式
工程设计业务一般分三个阶段收款, 概念设计得到客户认

可、签订合同并收取预付款阶段,扩初设计成果设计阶段和施工图设计成果提交验收通过阶段,具体根据设计完成进度和合

(5) 售后服务模式
在向客户提交设计成果后,发行人需要为客户工程施工期

间提供技术支持、指导并参与验收等工作。

(三)发行人所处行业

自设立以来发行人始终致力于为客户提供照明工程施工及与之相关的照明工程设计业务。根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业归属于

建筑装饰和其他建筑业(代码E50)”;根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司所属行业为建筑装饰、装修和其他建筑业中的“建筑装饰和装修业(代码E501)”,属于建筑装饰业。

(四)发行人行业竞争情况

近年来,我国照明工程行业发展迅速,照明工程企业众多。截至2010年6月30日,行业内具有《城市及道路照明工程专业承包

截至2011年6月30日,持有《城市及道路照明工程专业承包壹级》的企业有400余家,《照明工程设计专项甲级》的企业有109家,同时拥有上述两项最高资质的企业有94家。我国照明工

程行业市场容量巨大,行业内多为一些中小规模的企业,市场集中度较低,竞争激烈。单个企业的市场份额相对均较小,尚未形成具有绝对竞争优势的全国性龙头企业。各主要企业之间的

照明工程行业的竞争力主要体现在照明工程设计能力、施

技术不及乙、跨地域复杂环境、超高空施工经验等方面。照明工程行业为典型的资金密集型和技术密集型行业,大部分企业受限于资金和技术瓶颈,一般仅在某一方面具备相对的竞争实

力,仅有少数龙头企业具备照明工程行业的全面竞争优势,该类龙头企业一般具备较高级别的经营资质,系行业内的第一梯

2、行业利润水平的变动趋势和变动原因
行业平均利润水平与行业竞争程度、市场规模以及行业进

入壁室有密切的关系。目前我国照明工程行业处于快速发展阶段,且照明工程行业涵盖科学、技术、文化、经济等领域,涉及电学、光学、美学、建筑学、计算机学等学科,是一个综合性、系统

随着我国城镇化的发展、智慧城市和绿色建筑理念的深入

人心、文化旅游业和超高层建筑等的快速发展,在未来一段时期内,本领域将持续快速发展,行业内掌握核心技术和市场优势的企业将继续保持较高的利润水平

3、行业进入壁垒

照明工程行业近年来发展迅猛,行业内企业众多,竞争较

为激烈。由于客户对照明设计效果、照明施工安全性、稳定性和时效性等的要求不断提高、企业技术革新、LED产品更新换代加快以及人们观念转变等因素影响,行业的市场结构在不断发

生变化,大大提高了行业的进入壁垒。部分具备品牌、设计、施工优势并拥有跨区域、多项目同时施工能力的领先企业占据了行业前列,其市场份额还在持续扩大,进一步巩固了行业的进入

(1) 经营资质壁垒

我国对从事照明工程业务的企业实行市场准入制度和分级管理。根据企业的规模、经验、经营业绩、人员构成、资金实力等方面因素,由行业主管部门进行审查,全部合格达到资质

待各方面因素,由行业主管部门进行审查,全部条件达到资质所要求的标准后才予以核准资质等级并颁发相应的资质证书,各企业需根据自身的资质等级承接规定范围和规模的照明工

上述资质核准周期较长、费用较高、难度较大,需要企业投入较多的资金、人力和物力,对新进入者,尤其是行业一级资质

(2) 技术壁垒

照明工程行业涵盖科学、技术、文化、经济等领域,其研发和创新涉及电学、光学、美学、建筑学、计算机学等学科,技术领域的创新性及相关技术的集成应用能力是保证企业研发水平

先进性、持续性的必要条件,因此,行业内企业需要具备较强的综合研发能力。同时,照明工程行业愈加重视照明工程的质量

和工艺效果,从工程设计到施工等都有一定的技术难度;在工程实践中,由于环境因素等多变复杂,需要综合当地的气象特征、交通条件、人文环境、地理环境等,因此拥有较高的工艺设

因此,施工工艺、技术和设计水平是景观照明工程企业竞争力的重要体现,也是景观照明企业从事景观照明工程

技术实力的积累、提升是一个较为长期、漫长的过程,不仅

					单位：万元					
序号	项目名称	合同金额	联合体成员组成	项目主要情况						
1	丰都县县城长江两岸灯饰工程规划设计与施工	4,985.20	重庆和美建筑规划设计有限公司为联合牵头人，公司为联合体成员单位	1) 确定合同价为4,985.20万元，其中规划设计费暂定为190.00万元，建筑安装费为4,795.20万元； 2) 重庆和美负责的工作为项目方案设计、初步设计、施工图设计、专业深化设计和后期服务； 3) 公司负责进行材料、工程施工和工程的调试、试验和验收。						
2	CBD核心区Z15地块地下部分（北京市朝阳区CBD核心区Z15地块项目）、CBD核心区Z15地块项目地上部分第5项(CBD核心区Z15地块项目)工程监理服务项目工程	13,381.96	公司为联合牵头人，北京良环境技术有限公司为联合体成员单位	1) 合同约定作为联合体牵头人，承担合同工作量的45%；北京良环境技术有限公司为联合体成员公司，承担合同工作量的55%； 2) 公司作为联合牵头人，负责向业主编制阶段的主办、组织和协调工作； 3) 北京良环境技术有限公司负责安徽南陵—S8、S8B—64#两小段的灯杆，其余由公司负责施工。						
3	博鳌田园小镇夜景提升工程(EPC)项目	7,202.11	公司为联合牵头人，和易通(厦门)信息科技有限公司为联合体成员单位	1) 公司工程界面占总投资额80%，和易通(厦门)信息科技有限公司工程界面占投资总额20%； 2) 公司负责道路、山峦等等的灯改造及机站至南海湾游客沿途景观节点装饰的装饰装修工程； 3) 和易通(厦门)信息科技有限公司负责按照照明集中控制中心建设、监控控制集控平台开发建设、智能控制集成建设、信息安全等保障服务。						
4	太原市长风商务区太原演绎团队项目	16,729.50	公司为联合牵头人，北京尚世纪文化传媒有限公司为联合体成员单位	1) 协议总金额分为16,729.50万元，其中公司负责的工作内容项目总费用定为3,348.18万元，北京尚世纪文化传媒有限公司负责的工作内容项目总费用为13,381.32万元。 2) 公司负责搭建建立完整的夜游照明设计及配套施工工程； 3) 北京尚世纪文化传媒有限公司负责项目设计方案及制作实施。						
报告期内，公司工程施工项目参与招投标（含竞标）的具体情况如下：										
年度	参与投标次数	投标竞争情况	中标情况	中标率						
2016年度	118	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请4-8家以上企业参与招投标	26	22.03%						
2017年度	104	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请4-8家以上企业参与招投标	33	31.73%						
2018年度	82	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请4-8家以上企业参与招投标	21	25.61%						
2019年1-6月	26	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请4-8家以上企业参与招投标	12	46.15%						
报告期内，公司工程设计项目参与招投标（含竞标）的具体情况如下：										
年度	参与投标次数	投标竞争情况	中标情况	中标率						
2016年度	35	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请3家以上企业参与招投标	15	42.86%						
2017年度	23	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请3家以上企业参与招投标	11	47.83%						
2018年度	22	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请3家以上企业参与招投标	9	40.91%						
2019年1-6月	10	公开招投标与邀请招标相结合，邀请招标的客户通常邀请4-8家以上企业参与招投标	1	10.00%						
如上，报告期内，公司照明工程施工项目参与招投标（含竞标）的中标率分别为22.03%、31.73%、25.61%、46.15%，照明工程设计项目参与招投标（含竞标）的中标率分别为42.86%、47.83%、40.91%、10.00%。照明工程施工项目中中标率总体较高，主要系随着公司承接的大型照明工程项目和标杆性项目越来越多，公司的重大工程施工型优势、超高层建筑施工优势、技术优势、质量与品牌优势、管理团队与专业人员优势互补与售后服务优势等凸显，相应的公司工程施工项目中中标有所提升。同时，随着照明工程行业和公司的高速发展，公司对标的精细甄选，投资资源向中标概率大的项目倾斜，使得公司的工程施工项目中中标率有所提升。										
公司项目的取得大致分为项目信息收集、组织投标、中标后合同签订三个阶段：										
<pre> graph TD A[项目信息收集 通过公开渠道、网络、人脉关系、客户推介等方式获取项目信息] --> B[投标文件编制 根据招标文件要求编制投标文件] B --> C[开标、评标、定标 参加开标会议，参与评标过程] C --> D[签订合同] </pre>										
①项目信息收集										
公司通过各种政府采购中心网站、媒体公告、客户关系以及业务人员长期对全国照明工程行业发展的动态跟踪，广泛收集招标信息，对于专业项目信息服务方提供的项目信息，公司营销中心负责进行跟踪工作，尽可能收集项目和客户信息及对项目的需求，并对客户进行预约拜访，筛选出适合豪尔赛的目标项目。同时，由于豪尔赛多年专业从事照明工程行业，在行业内已具有较高的知名度和良好的口碑，部分社会投资主体在进行工程投标时，会主动向公司发出竞标邀请，拓展了公司的信息来源。公司根据获得的项目信息，经过公司总经理、工程中心、营销中心、技投部、财务中心等共同分析和研究后，作出是否参与投标的决策。										
②组织投标										
豪尔赛决定参与投标后，营销中心密切关注项目的投标信息并获取投标文件，与客户保持密切沟通，充分了解客户对对照明设计和效果等的要求，针对该项目，组建由项目经理、设计师、工程中心、营销中心、财务中心相关人员组成的项目组，在了解掌握项目的基本情况、施工进度、要求达到效果情况等的基础上，设计施工图纸，制作项目投标文件，投标文件制作完成后提交总经理签章确认，由投标部组织参与投标。										
③合同签订										
项目周期中，豪尔赛与客户签订施工合同，合同详细约定项目周期、合同总价、付款方式、违约责任等。										
公司作为照明工程专业承包者，按照项目来源划分，其客户分为业主和总承包方两类，二者区别主要包括：1）项目来源不同：业主方式模式下的项目来源于业主；总承包方式模式下项目来源于总承包方；2）合同权利义务不同：业主方式模式下合同权利义务双方为业主与施工单位，不涉及第三方；总承包方式模式下分包权利和义务双方为总承包方与施工单位，总承包方和分包单位就分包工程均需对业主方承担连带责任。										
报告期，公司照明工程施工业务收入来自于业主方、总承包方的项目金额及占比具体如下：										
项目来源		2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度		
收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	
业主方	54,856.13	94.86	71,794.61	79.90	40,125.54	85.61	20,670.59	77.62		
总承包方	2,971.56	5.14	18,066.41	20.10	6,743.19	14.39	5,960.27	22.38		
合计	57,827.69	100.00	89,861.02	100.00	46,868.73	100.00	26,630.86	100.00		
(c) 经营成本构成										

公司照明工程施工业务的采购内容主要是工程材料和劳务,工程材料主要包括灯具、电线电缆、控制系统、配管线缆、其他辅料等,其采购模式如下:

①统一采购

项目开工前,项目部按照合同工程量制定采购计划,经采购中心和财务中心审批通过后由采购中心负责采购。采购中心根据已有供应商名单及其他市场信息,通过询价、比价、议价后选定供应商进行采购,由供应商将材料运送到施工现场,仓管员负责将材料入库处理。公司建立了供应商审核、评估体系,优质供应商将进入豪尔赛合格供应商名录。

②零星采购

施工过程中,对于项目使用的部分零星辅助材料和低值辅料等,由于价值较小,一般由项目部在项目所在地就近采购。

③劳务采购

报告期内,发行人将工程施工作业中的劳务作业性质的工作,如灯具安装、管线敷设等劳务量较大、技术含量较低的劳务作业对外采购。

A、劳务供应商的选择

豪尔赛建立了劳务供应商目录。法务部审核劳务供应商是否具备劳务资质、财务中心和财务中心审核劳务供应商是否具备相应的人力实力、技术实力等,经综合判定后遴选符合豪尔赛要求的劳务供应商进入供应商目录。

公司按工程施工项目选择劳务供应商,在考虑各劳务供应商的人员规模、装备水平、技术水平、施工经验以及人员与项目地

业前列,其市场份额逐步扩大,也进一步提高了行业的进入难度。

③从事资质壁垒

我国对从事照明工程业务的企业实行市场准入制度和分级管理。根据企业的规模、经验、经营业绩、人员构成、资金实力等各方面因素,由行业主管部门进行审查,全部条件达到资质所要求的标准后才能予以核准资质等级并颁发相应的资质证书,各企业需根据自身的资质等级承接规定范围和规模的照明工程业务。

上述资质核准周期较长、费用较高、难度较大,需要企业投入较多的资金、人力和物力,对新进入者、尤其是行业一级资质的进入者形成较高的经营资质壁垒。

④技术壁垒

照明工程行业涵盖科学、技术、文化、经济等领域,其研发和创新涉及电力学、光学、美学、建筑学、计算机学等学科,技术领域的创新性和相关技术的集成应用能力是保证企业技术研发先进性、持续性的必要条件,因此,行业内企业要具备较强的综合研发能力。同时,照明工程行业愈加重视照明工程的质量和艺术效果,从工程设计到施工等都有一定的技术标准,在工程实践中,由于环境因素等多变复杂,需要综合当地的气候特征、交通条件、人文环境、地理环境等,因此拥有较高的工艺设计水平和丰富的实践经验构成了企业的特有技术。

因此,施工工艺、技术设计和施工水平是景观照明工程企业竞争力的主要体现之一,也是阻碍一般企业从事景观照明工程、特别是大型景观照明工程业务的重要障碍。

技术实力的积累,提升是一个较为长期、漫长的过程,不仅

企业要在研发方面加大投入，创造良好的技术创新环境，还要在实际施工项目积累技术能力和经验，同时还需要储备大量的专业人才，这对新进入者形成了较高的技术壁垒。

(3)资金壁垒

照明工程行业企业的资金要求较高，主要体现在以下几个方面：①在投标时通常需要一定数额的投标保证金；②合同签订后需缴纳一定数额的履约保证金；③施工阶段根据工程进度支付一定数额的工程周转金；④完工后，需保留一定数额的质量保证金，质保期满后方能收回。施工过程中，因设计变更、工期进度延误等问题造成的工程款支付延迟也会造成企业资金周转困难。另外，随着工程行业的快速发展，照明工程项目越来越多且单个项目的目标金额越来越高，对企业参与竞争实力提出了更高的要求。另外，由于照明工程行业一般属于轻资产行业，银行融资难度较大，融资渠道较为缺乏，因此，企业的资金实力是进入照明工程行业及在行业内发展壮大的重要前提。

(4)品牌壁垒

在激烈的市场竞争中，照明工程企业需要经过较长时间的运营，通过一批具有较大影响力和知名度的大中型工程项目的建设，才能积累较高的品牌知名度。在业务开展过程中，客户会对参与竞争各方的品牌知名度比较重视，对于新进企业者，缺乏业绩和知名度使其在获取项目及施工过程中处于相对劣势。

(5)过往业绩、施工经验壁垒

随着照明工程行业的发展，大型照明工程项目越来越多，对照明工程的技术要求也越来越高，这类工程项目是企业综合实力和品牌优势的综合性体现。业主在选择时，往往会综合考虑企业的品质、工程进度、履约能力，尤其是会考虑企业的过往施工经验和案例，如超高层建筑的业主在选择供应商时，往往将企业资质是否曾经有过超高层建筑照明工程、国家体育场/部委大礼堂等作为选择供应商时，会更优先考虑企业在类似项目中的施工经验及经验。上述过往业绩及施工经验，对拟进入本行业的企业形成了较高的业绩及经验壁垒。

(6)时效壁垒

近年来，大型照明工程持续增加，对设计、施工的时效性要求越来越高；照明工程需在限定时间内完成熟悉图纸、方案设、材料采购、施工队组建、进场施工等一系列工作，不允许拖延、翻修，对企业造成了较大的挑战，如豪尔赛承接的第13届全运会主场馆“天津奥林匹克体育中心体育场”项目和2017年厦门第九届金砖国家峰会国家领导人下榻的“海沧山庄”、广州恒大在建第一高楼“中国尊”、2018年博鳌亚洲论坛的“国际会议中心”、“2018年青岛‘上合组织峰会’等项目均对时效性提出了更高的要求。上述时效性要求一般只有行业内少数企业能满足，对新进入者形成了较高的壁垒。

(7)管理水平壁垒

照明工程企业的经营活动涉及设计、施工等环节，需要具备各经营环节的综合管理能力。同时，照明工程地域分布广泛，企业需要跨区域管理和协调能力。另外，照明工程项目的时效性特征，对企业的组织和管理水平提出了较高的要求。管理水平是限制行业内企业发展壮大的重要因素，也是进入该行业的障碍之一。

(8)人力资源壁垒

由于照明工程行业综合性的特点，对从业人员的综合素质要求较高，不但要求有较强的工程技术和长期能力，还要有较高的艺术素养。行业人才力的培养需要一个长期的过程，而人力资源缺乏是照明工程行业发展的重要制约因素，对新进入者形成了较高的壁垒。

(五)发行人的竞争地位及竞争优势

1.发行人在行业中的竞争地位

(1)发行人系国内较早取得照明工程“双甲”资质的企业

豪尔赛作为高新科技企业，于2008年3月7日取得照明工程行业的《城市及道路照明工程专业承包壹级资质》资质证书，于2009年7月27日取得照明工程行业的《照明工程设计专项甲级资质证书》，系2010年1月1日前照明工程“双甲”资质企业的6家企业之一，最高等级的“双甲”资质证书体系为行业领先，发行人行业中处于领先地位。

(2)发行人在大型工程施工和超高层建筑领域占有较高的市场份额

豪尔赛在多年的发展中完成了一系列工期要求紧、质量要求高、技术和施工难度大的大型照明工程，如美丽青岛灯节、武汉“四水归堂”项目等，积累了丰富的设计和施工经验，有效地提高了公司的精细化管理，并形成了豪尔赛在行业内的较高的品牌效应。经查询中国招投标公共服务平台(<http://www.cbpubservice.com/>)、各省市公共资源交易平台和经统计，自2015年起在全国范围内中标的合同金额在1亿元以上照明工程的项目金额约为322.05亿元，其中豪尔赛中标的合同金额约为27.92亿元，占比为8.6%左右，在大型工程施工领域占有较高的市场份额。

超高层建筑的照明工程行业代表照明工程行业的顶尖水平，被誉为照明工程行业“皇冠上的明珠”。豪尔赛长期从事超高层建筑的照明工程，积累了丰厚的超高层建筑的设计和施工能力。截至2019年6月末，豪尔赛承接的高度在200米以上的超高层建筑楼宇合计50幢，占全国200米以上的超高层建筑的比重为7.29%，在超高层建筑领域占有较高的市场份额。

¹数据来源：全国各地区的信息公开招标公示信息。

²数据来源：摩天大楼中心CTBUH全球高层建筑数据库——世界高层建筑与都市人居。

(3)发行人照明工程曾多次获得国内外奖项

豪尔赛凭借出色的设计能力、优秀的工程施工能力及可靠的工程质量，曾多次荣获国内外奖项，其中：5次获得包括爱迪生全球照明设计奖在内的国际照明大奖，是国内照明工程企业中为数不多的荣获过国际大奖的企业；豪尔赛已连续12年获得32次获得国内照明行业奖项——中照照明奖。近年来，公司获得主要荣誉和奖项主要如下：

荣誉名称	项目	授予单位	获奖时间
国际奖类			
全球华建照明示范项目十佳	重庆九龙坡九玺城照明夜景亮化工程、凤凰国际传媒中心夜景亮化工程、北京保利剧院观众厅改造提升工程	国际半导体照明联盟(ISIA)	2015年、2016年、2018年
爱迪生全球照明奖—优秀住宅类	北京新保利大厦景观亮化工程	美国通用电气照明奖(GE)	2006年
爱迪生全球照明奖—商业建筑类	中国人民银行总行办公大楼项目	美国通用电气照明奖(GE)	2006年
国内奖项类			
中国照明学会学术奖(10%)	厦门南普陀寺古塔夜景观明工程	中国照明学会	2018年
中国照明设计一等奖(10%)	国家奥林匹克体育中心主体育场场地照明工程、重庆市黔江区夜景亮化工程、重庆彭水县九玺城景观照明工程、上海外滩三十二号公馆景观照明工程、北京保利国际广场景观照明工程、凤凰国际传媒中心夜景亮化工程、天津滨海文化中心(西区)景观照明工程、天津滨海新区塘沽足球场开闭幕式景观照明工程、国家奥体中心体育场内场观众席景观照明工程、北京故宫博物院博物馆景观照明工程、北京首都机场T3航站楼景观照明工程、北京市昌平区八达岭野生动物园景观照明工程、武汉市中铁诺德国际公寓景观照明工程	中国照明学会	2013年—2019年
中国照明设计二等奖(14%)	天津滨海文化中心夜景照明工程、北京故宫博物院博物馆景观照明工程、北京首都机场T3航站楼景观照明工程、北京市昌平区八达岭野生动物园景观照明工程、武汉市中铁诺德国际公寓景观照明工程	中国照明学会	2019年—2019年
中国照明设计三等奖(6%)	北京国家大剧院观众厅(一期)夜景照明工程、北京保利国际广场景观照明工程、北京保利国际广场景观照明工程、北京保利国际广场景观照明工程	中国照明学会	2008年—2016年
中国建设工程设计奖(1%)	北京国家大剧院观众厅(一期)夜景照明工程	中国照明学会	2010年
中国建筑学会工程奖	上海外滩三十二号公馆景观照明工程	中国建筑学会协会	2017年
中国土木工程学会奖	凤凰国际传媒中心夜景照明工程	中国土木工程学会土木工程专业委员会	2015年
阿拉丁灯光奖—一光秀奖(1%)	重庆九龙坡九玺城景观照明工程	阿拉丁灯光组委会、中国照明学会、中国照明学会、中国照明学会	2018年
阿拉丁灯光奖—一光秀奖(1%)	北京保利国际广场景观照明工程	阿拉丁灯光组委会、中国照明学会、中国照明学会、中国照明学会	2017年
阿拉丁灯光奖—一光秀奖(1%)	西安万众国际夜景照明工程	阿拉丁灯光组委会、中国照明学会、中国照明学会、中国照明学会	2019年
阿拉丁灯光奖—一光秀奖(1%)	凤凰国际传媒中心夜景照明工程	阿拉丁灯光组委会、中国照明学会、中国照明学会、中国照明学会	2016年
2015年度室外照明“星光杯”最佳工程奖	凤巢生态新城	中国照明学会	2016年
中国绿色建筑委员会奖	大同市云冈石窟区夜景照明工程	中国照明学会、中国照明学会、中国照明学会	2014年
上合组织青岛峰会照明建设杰出贡献奖	“美丽青岛行动”重要节点亮化工程(海泊河、海泊桥、海泊湾)二标段设计+施工总承包合同工程	中国照明学会	2018年
2017年度中国照明工程奖	一体化供能单位	中国照明学会专业照明分会	2018年
上海市住宅装饰装修行业协会奖	浦东嘉里大酒店景观亮化提升工程(一期)安装工程	上海市装饰行业协会	2018年
北京照明奖——一等奖	北京保利国际广场景观照明工程	北京照明学会	(待转A2版)