

与提交作业进展信息,如图示:

与提交作业进展信息,如图示:

(2) ISLACOM DC-2900M 系列无线宽带业务智能终端
 该 ISLACOM DC-2900M 系列无线宽带业务智能终端（简称“DC-2900M”）专业面向基于专网无线宽带接入技术的关键业务通信与

[illegible][illegible]

第二数据是“空管管制运行品质监控InfoAir-ATC OM”业务。“报道玫瑰的空管管制运行品质监控InfoAir-ATC OM”通过实际运行数据的统计与分析,空管管制运行品质监控与管制管理,保证对管制工作的实时监控,及时发现运行中存在的问题,利用必要的指令方式监控管制运行的工作负荷量、飞行冲突告警、限制区告警等。

Figure 1 is a collage of images related to the study. It includes a screenshot of a survey form titled "Survey Form", a map of the study area showing a network of roads and locations, and a table of data. The table has columns for "Location", "Distance (km)", "Time (min)", and "Cost (USD)". The data rows show various locations and their corresponding distances, times, and costs.

第三部分是“航班运行动态监控(Air7+ATC FIDS)”业务。航班动态监控系统实时监视航班运行情况,如机场空域及容量情况、出港动态、当前航班执行情况、未来起降预测以及历史航班统计等等,对已经发生延误计划的航班、长时间延误的航班做出调整计划;提出延误计划调整计划、飞行动态统计、航班延误情况的统计、航班延误从ATC放行、滑行、排队、滑行的进程统计等各类数据综合处理业务,同时随空管运行单位,提供24h航班运行态势信息、管理、与信息化系统实时交互。

第四部分是“空管协同运行决策支持系统(InfoAir7-ATC ATM-CDM)”。该系统集成实时雷达航迹数据、航班计划与动态信息、航电数据、空域数据、飞机性能曲线等基础信息,提供运行态势展示、历史态势分析、未来态势预测等系统功能,以及多种定量统计、分析与工具,为空管运行单位提供协同运行的科学决策支持系统及工具。

[illegible]

(1) 产品研发模式
原产品模式分为研发六大部分,第一个阶段为对产品研发进行可行性研究,第二个阶段为客户需求分析,第三个阶段为根据客户具体需求进行产品需求分析,第四个阶段为产品需求分析,第五个阶段为产品需求分析,第六个阶段为产品需求分析。
在第二阶段,北京威通视讯项目内容符合目前自主技术能力以及市场性价比要求及第三阶段开始,对产品研发的进行性作出判断。
在第二至第五阶段,北京威通视讯根据客户的需求,对产品进行初步设计,并对产品进行初步的软硬件设备设计进行实践。
第四至第五阶段,北京威通视讯在原有应用基础系统的基础上对产品进行进一步的设计并开始进行编程。根据各个客户具体的产品要求,逐步与客户达成共识,形成最终产品。

要求如下完成产品验收。

(2) 销售与服务模式

北京恒嘉致远承接项目的模式为参加集团公司、航空公司与政府的招投标项目，通常方式包括：a. 直接参与投标；b. 与系统总承包商绑定投标，中标后负责部分负责部分，如信息集成系统业务等；c. 将产品与技术服务集成到系统集成商，支持其投标。北京恒嘉致远负责提供技术支持与服务。

北京控股将销售总店销售第一名、总经理、主管副总及主管、销售总监对总经理、主管副总负责,并在总经理、主管副总的指导下开展工作并独立完成已理下的各项任务,负责总店销售工作的落实、管理。属下的各个市场销售人员、销售总监在总经理批准的授权范围内,有决定公司所属人员的市场经营活动。

北京控股销售系统经营的特点及市场的状况,将不同类型的产品销售划分为不同的销售项目组,通过项目管理来达到销售管理的目的。北京控股所有的销售业务由各个市场项目构成。销售组承担销售和制定销售任务,分给公司的管理理用。

销售项目的销售任务由各个市场项目组和销售经理共同决定,销售人员的工作任务由销售经理决定,销售任务由目标时间的销售

③ 定价模式
针对行业用户,北京拓致微不断提升产品的功能与性能,以优质产品、合适价格为定价策略;同时,提供不同版本的产品线,满足经营成本不同的用户对于系统的要求,整体定价策略将结合用户预算、用户需求、用户规模以及市场竞争的程度等因素来制定定价策略。

北京拓致微不断推出新技术、新产品,新一代媒体广告平台广告需求,以系统升级引导用户接受新的运营模式、更合理的管理手段,充分体现产品、系统领先解决方案的差异性,以综合成本优势赢得竞争优势,努力塑造低价优势。

④ 服务模式
项目日常维护:北京拓致微重视为客户提供售后服务,项目日常维护及故障排除由北京拓致微技术人员负责,北京拓致微技术人员,可随时

力, 设备安装调试, 设备维护, 系统集成等。现场项目经理在项目实施期间会组织客户工程技术人员, 开展项目系统培训, 产品验收后, 根据北京拓通致远与客户签署的技术开发合同与销售合同, 北京拓通致远还会为客户提供后期维护与保养服务。

4. 项目管理模式

出于规范项目工程、合理进行项目预算控制、进度管理、设备管理等的目的, 公司设立完善的项目管理制度, 包括项目各阶段管理模式、项目事件处理流程、项目保密制度等。

5. 业务流程

北京拓通致远的业务由行业系统软件项目以及产品研发与销售项目组成。

行业系统软件项目通常以承接项目的模式开展。在承接项目之前,首先对项目的可行性进行综合分析,根据技术特点及难度、性价比等因素决定是否承接项目。合同签订后,公司进入产品研发阶段,产品研发流程分为立项、需求调研、系统设计、系统开发、工厂测试、系统安装部署、系统测试、产品验收、后期升级及维护服务等9个步骤。具体情况如下所示:

```

graph LR
    A[立项] --> B[需求]
    B --> C[开发]
  
```

产品研发与销售业务通常呈现需求驱动与技术驱动两种形式。技术驱动源自公司自有技术储备,带动需求理解,进行产品设计;需求驱动

系源自产品升级与管理业务提升开发的业务模式变更,引发新的产品需求,进而触发新产品开发。通常的业务流程包括:a.新技术或新产品开发业务计划;制定产品初步设计计划;b.结合应用市场需求,进行前期调研和讨论;c.基于市场调研讨论,进行产品需求讨论;d.开发原型产品;设计测试验证;e.设计审核与需求变更,确定产品最终设计计划;研制开发产品;g.测试验证;h.现场测试、用户试用;g、三方检测、认证;g.小批量试产、批量试产;g.量产准备;b.接受订单量产;g.售后服务;e.产品升级。

产品研发与销售业务流程如图3所示:

Figure 1. The structure of the proposed system.

5.业务发展状况

业务名称	2014年1-8月		2013年		2012年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
硬件销售	832.63	37.59%	793.50	27.18%	378.81	19.24%
软件实施	1,270.37	57.35%	1616.10	55.36%	388.61	19.73%

技术服务	112.25	5.07%	215.13	7.37%	222.16	11.28%
技术开发	0.00	0.00%	294.43	10.09%	979.76	49.75%
合计	2,215.24	100.00%	2,919.15	100.00%	1,969.35	100.00%

6、前五名销售客户及供应商

(1)前五名销售客户

北京柏通致远最近两年及一期的前五名客户及销售情况如下：

单位：万元

年份	客户名称	营业收入	占全部营业收入的比例(%)
	中国民用航空总局第二研究所	1,341.99	60.58%
	青海省卫生和计划生育委员会	375.38	16.95%
	航天四创科技有限公司	306.48	13.84%

2014年1-8月	天津云保航天科技有限公司	64.10	2.89%
	微创电子科技(北京)有限公司	86.38	3.90%
	合 计	2,174.34	98.15%
	中国民用航空总局第二研究所	1,705.66	58.43%

2013年度	微通电子科技(北京)有限公司	222.40	7.62%
	广西机场管理集团有限责任公司北海机场	212.95	7.30%
	广西机场管理集团有限责任公司柳州机场	212.95	7.30%
	杭州萧山国际机场有限公司	168.29	5.76%
	合计	2,722.25	86.40%

2012年度	厦门致晟科技有限公司	625.12	31.74%
	ULTRA ELECTRONIC SYSTEMS INC.	735.05	37.32%
	Innoworks Software Limited	322.27	16.36%
	微创电子科技(北京)有限公司	109.83	5.58%
	广西拓邦动漫集团有限公司桂林顺广和统	93.78	4.75%

合 计	1,875.97	95.26%
-----	----------	--------

(2)前五名供应商
 北京恒通筑城最近两年及一期的前五名供应商及采购情况如下:

年份	供应商名称	采购成本	占全部采购成本的比例(%)
----	-------	------	---------------

单位:万元

2014年1-8月	鼎桥通信技术有限公司	1,308,284.68	17.59%
	北京百朋泰奇科技有限公司	495,726.50	6.67%
	北京嘉信晒晒贸易有限公司	322,801.28	4.34%
	北京三洋新义电子有限公司	298,824.77	4.02%
	华枫信通(北京)科技有限公司	254,358.99	3.42%

2013年度	合 计	2,679,996.22	36.04%
	广西智瑞计算机技术有限公司	3,119,641.00	43.60%
	鼎桥通信技术有限公司	1,542,814.92	21.56%
	重庆信威通信技术有限公司	966,559.80	13.51%

	北京航天亿莱科技有限公司	260,348.71	3.64%
	北京首瑞达机电技术有限公司	190,341.88	2.66%
	合计	6,079,706.31	84.98%
	重庆信威通信技术有限公司	798,253.03	14.38%
	康思锐科技(北京)有限公司	178,974.35	3.22%

7. 技术研发情况	2012年度	北京三祥新义电子有限公司	95,243.06	1.72%
		东莞市大朗日鑫精密模具厂	66,850.74	1.20%
		深圳松康科技有限公司	65,660.00	1.18%
		合 计	1,204,981.18	21.71%
	2011年度	合 计	1,204,981.18	21.71%

序号	内容	进展情况	目标描述
1	基于4G TD-LTE 无线专网及差分GPS/北斗高精定位的机场特种作业车辆的精准调度系统	研发中	本项目研发的专网、系统与运行线路将成为国内首例基于4G TD-LTE 无线专网专网、窄带集群系统(BWV)、以及高精度(1米)差分GPS/北斗定位的机坪场站坪面调度系统的重要组成部分。应用研发的专网、人员以及滑行道飞行器调度平台智能化决策运营之下，将大幅提升

	站坪调度系统		行效率、安全性、提升管理水平。预计2014年底在机务场上线运行,2015年底验收。
2、	基于大数据融合处理的空管协同运行决策支持系统	研发中	本项目基于民航局空管协同运行工作组的安排,整合之前已运行近3年的态势感知、计划审核以及态势监控系统,基于大数据融合技术,为空管协同运行提供决策支持的系统及软件工具。预计2014年底上线运行。

3、	基于异构无线信标的室内无定位技术与业务系统	原理验证阶段	研发基于通用无线信标信号 (beacon) 的室内无定位技术, 融合 WiFi、蓝牙、802.11n 等无线信号与超宽带 (UWB) 与移动通信 (4G/LTE) 技术, 采用 pad 以及可穿戴设备 (集成), 实现室内定位, 并开发有关基于位置的服务 (LBS) 业务。
	4G TD-LTE 专网车	原理验证阶段	高度集成的车载智能终端设备, 集成无线宽带专网、数字语音集群、移动通信

8. 质量控制情况
北京柏通致成重视产品质量, 严格管理研发流程, 坚持推行科学的管理方式, 一直按照ISO9000 质量管理标准执行, 保证管理体系有

(下转A48版)
