(上接第二版)具体来说，面向未来，在国内经济调整和制造业转型升级的大环境下，集团要坚定不移地沿着“一三三一”发展战略，依托ICDT产业发展格局，顺应环境变化趋势，牢牢把握发展机遇，坚定不移的走“三自”(自主研发、自有核心技术、自主知识产权)，“三高”(高速度、高质量、高附加值)，“三旗帜”(智能金融装备，智能工厂装备，特种通信装备)的产业路线，以“备增战略”为牵引，沿着“产品+服务”的发展模式，以技术领先推动产品，努力抢占产业发展制高点，全力以赴完成2017年的各项经营指标和重要事业计划，不断提升产业规模和扩大影响力，将兆维打造成为业界知名的技术领先型企业。为此，我们要重点抓好以下三个方面的工作：

1.构建完善市场体系

以储备增量为核心，通过加强总部战略引领，创新备增组织保障，探索资本多样化运作，接轨世界先进技术，实现“规模提速、跨越增长”，即储备一批新市场、新客户、新技术、新产品。

宏观上来说，一是“备增战略”呈现业务营销性和可操作性相结合的特征，协调集团各职能部门和分子公司，打造企业内部价值链，强调业务发展、风险控制，利润增长战术配套可执行、可量化、可复制的计划方案，经过市场验证后简化优化固化，形成企业核心竞争力；二是充分发挥集团总部的先头作用，以市场需求拉动，以产品战略引导，从战略高度充分掌握市场信息并快速响应，详尽评估新品需求的可行性，为新品决策提供有力依据，并充分调动市场部门和业务单元对新品推动的积极性，同时对产品战略科学定位，无论市场部门还是分子公司对于新品的调研必须围绕集团产品战略展开，从产品输入的源头上保证市场活动与集团战略的一致性。

从产业板块来说，进一步优化科技产业格局，聚集资源，推动自服装备和自动化装备业务做大做强，成为国内先进的金融和制造领域智能化设备及解决方案提供商；专注于特种装备领域，通过产品技术、业务模式创新满足不断变化的市场需求，发展成为国内行业领先的特种装备解决方案提供商；通过品质提升、创新发展，管理优化，把兆维园区打造成为效率领先、管理卓越的科技服务平台，具备“轻资产”运营、输出能力。

2.提高科技创新能力

创新“研发-市场化”机制，打造长期竞争能力，通过研发推动、市场引导，专业管理监督约束和增量考核，形成技术与市场紧密对接的“推引链”机制，使集团上下共同合作，彼此约束，以快速推动新品市场化、产业化进程。

一是借助制度流程手段，提升制度执行力，从最基础的业务入手，解决从新品立项到产品市场推广全过程的横向隔离和纵向阻塞，在各业务单元、各职能部门之间，形成作业通畅、全域协调的研发产业化链条机制，推动“实际需求-技术研发-分子公司产品输出”的高效运行，增强对增量的支撑。

二是优化新产品从概念到形成市场收益的价值流程，完善集团当前市场、研发、销售体系的具体运行机制，打通各环节的关键节点，提高技术成果转化率，加快新品市场化速度，发挥出资源的协同效应，通过“推引链”机制有效贯彻执行，将技术研发、市场拓展、分子公司运营紧密结合配合，形成合力，推动产业发展，保证集团的长期竞争优势。

三是多元引进领先技术，围绕自有核心技术，进行吸收对接应用研究，培育符合高端产业方向的核心技术；引进与培育相结合，通过更多的研发领军人才带动核心技术突破，引领产业高端化发展；加强重点产品的关键技术研发，以通用型技术加大新品开发力度，研发要从集中到纵向多细分市场过渡。

四是以“双单循环”模式为基本运行机制，并优化“院下所”组织结构，对现行体系运转模式进一步优化完善，提高技术成果转化率；在“亮点”产品转化为市场优势的过程中，要注重提升快速聚集资源的能力；加快新品市场化速度，同时充分发挥专业管理对于研发体系良性运转的支撑作用。在人力资源管理上，要吸引和培育“市场型”技术管理人员和专业技术领域的带头人，使产品开发和市场对接进行有机串联，提高研发人员核心竞争力；在财务管理上，加强研发体系财务专项管理，细化投入产出核算，为项目决策和监督考评提供依据；在投资管理上，新品项目开发要以过程监督为约束，综合考虑投入产出要素，为新品项目提供决策支持。

五是搭建创新创业平台，坚持开放协同的创新理念，大力推进创新孵化平台、内部创业平台和资源整合平台的建设，推动研发设计平台化，并链接创新创客平台，激发科技创新潜能，通过平台将部分设计、研发任务分发和交付，促进成本降低。

3.创新提升经营管理

集团管理以推动业务发展为本，提高运营效率为纲，强化管理对于业务发展的正向作用，在计划、组织、控制、激励和文化五个方面进行调整，保证计划落地执行，完善组织工作秩序，加强过程实时控制，激发团队经营活力，培育积极进取文化，为集团长期发展注入动力。

法人治理结构方面，一是要推进法人治理规范运作，进一步明确党委会、董事会、经理层和监事会的职责定位，形成各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡的治理机制；二是要完善相关议事规则和管理制度，理顺党组织与其他治理主体的关系，既尊重和维护董事会的决策权，经理层的执行权，又发挥党组织参与重大问题决策、保障决策落实的作用；三是切实维护董事会依法行使中长期发展决策权，履行出资人赋予的权利和责任，严格按照公司法、公司章程及议事规则，在战略把控、重大项目决策和重大事项推进上发挥作用；四是要加强监事会在生产经营过程中的有效监督，形成科学规范的决策监督机制，维护股东权益和企业利益，同时围绕“服务+监督”的工作思路，对公司在制度建设、内控管理、提质增效等方面进行有效指导。

提高运营效率方面，要优化科技产业的经营格局，通过调整产品结构，转变经营模式和控制成本费用，不断提高经营收益水平和经济效益。一是要优化存量资源的业态结构，拓宽业务范围，提高存量资源的经营效益，做到“无效则废”、“实用主义”；二是要注重在经营管理上“精耕细作”，持续开展“控费用、降应收、去库存”专项行动，加强现金流管理，严控非经营性费用支出，实现提质增效。三是要高度重视人员冗余问题的处理，不断优化人员结构，提升人力资源效益。

风险防控方面，进一步深化“垂直网格化管理体系”，兼顾管理效率和效益，在“双管”模式和内控管理制度下，充分发挥集体决策的智慧，在现有“总部业务化改造”成效的基础上，深度转变观念、创新思维，树立“事务、业务、经营、理论模型”递进式管理理念，通过流程细化、固化推动总部向业务经营深度转变升级，探索最佳理论化模型，持续追求最佳。一是从“双管”体系各管理维度出发，加强对分子公司的垂直管控，推动全集团信息、资源、管理等要素高度流通和共享，同时进一步提升总部职能体系的专业化程度，对分子公司的职能体系提供专项指导和支撑；二是强化风险预警机制，全面防控经营过程中各环节的风险，使管理纵向深化，变被动为主动，通过管理引导、事前预防、常态监督，实现对集团风险管理体系的进一步升级；三是持续完善内控体系建设，切实发挥风险防控作用，配合抓好审计整改工作，提升基础管理水平。

总之，要通过各项有效措施的落实，带动市场快速提升、持续保持技术含量和价值核心，实现新品突围；进一步调整、优化产业格局，完成空间布局调整，并继续落实对低效资产处置工作，从而实现规模化扩张。

同志们，我们要切实把思想和行动统一到兆维的事业上来，结合集团“十三五”战略规划，着力推动集团跨越式发展。同时，借此机会，我想说，回顾本人23年的总经理历程，每个重要的时期都得到了组织的关怀和爱护，在过去艰难奋斗的时期，也控公司的领导团队给兆维提供了一个稳定的、休养生息的黄金时期，使我们能够从产业衰代后逐步复苏，完成了产业布局和业务流程再造。在此，我要向电控公司的各位领导，向历任的董监事会领导，向集团的各位同仁，向已经离开兆维工作岗位的领导、员工给予的帮助、鼓励、关心和支持，表示衷心的感谢！另外，本人在兆维集团工作期间，由于工作能力、经验和个人性格等原因，可能无意识的伤害过一些同志，我要说声对不起，请各位原谅。我会尽快进入新角色，适应新岗位，继续和同志们一起在兆维不断改革发展的轨道上继续前行。同时，也祝愿经营班子的新任领导能够充分发挥自身优势，为电控事业的发展做出兆维的贡献，希望各位领导和同事像支持我一样支持新任领导的工作。

兆维未来要完成规模化扩张的重大战役，在此有几句话想与各位共勉：“皮之不存毛将焉附”，要对我们所依附的事业和国企的运行体系常怀感恩之心；“家和万事兴”，要对组织的培养和兆维大家庭的呵护常怀感恩之心；工作履职要主动寻求约束，轻权重责。在座的各位领导，我们的事业前途光明、诱人，希望各位领导特别是新任领导要经得起赞美、扛得住压力、受得了委屈，忍得了孤独与寂寞，以最大的诚心和扎实的工作为我们的事业负责。

“新故相推，日生不滞。”天上不会掉馅饼，2017年我们要继续努力奋斗，才能使梦想成真。正如习总书记所说，“上下同欲者胜”，只要撸起袖子加油干，就一定能够实现“兆维梦”，重塑兆维辉煌！

新春将至，各单位要做好离退休职工的家访活动，困难职工的送温暖活动；高度重视安全管理，加大安全隐患排查力度，确保假期安全稳定。同时，向全体干部职工致以节日的问候，祝大家身体健康，万事如意！

坚持以技术引领产业聚焦 围绕“备增战略”推进“十三五”规模化发展

——集团总裁董永生在2017年度工作会议上的报告

各位领导、同仁：

受经营领导班子委托，下面由我向大会作工作报告。

一、2016年经营工作情况回顾

2016年，集团紧密围绕“备增战略”，科学分析企业内外部环境变化和资源禀赋情况，大力推进技术创新和市场开拓工作协同驱动，加快产业调整升级，加速市场拓展储备，有效推动向兆维“智造”转变，企业核心竞争力不断增强，经营质量、盈利能力明显改善，整体保持良好的发展态势，为集团“十三五”规模化扩张奠定了坚实基础。

1.克服经济下行压力，超额完成年初工作目标

2016年，在国内经济调整、制造业转型升级和军改的大背景下，集团按照既定战略方针，审时度势，开拓进取，承压前行，积极应对外部变化，适时调整经营策略，顺应ICDT产业发展新趋势，制定了集团“十三五”发展规划，加速推进业务转型升级，以智能装备和科技服务为两大产业板块，瞄准智能工厂装备、智能金融装备、特种装备三大高科技产业主线，沿着“产品+服务”的发展模式，坚定不移推进各项经营工作。2016年集团实现收入7.99亿元，完成与电控签约指标的103%。同时，为明年存量资产的增值利用(136楼的重新出租)，增量业务的注入(康宁公司完成业务注入)带来更大效益打好了基础。

2.以“备增战略”为指引，进一步加强市场开拓，有效实现重要领域关键突破

面对新常态下正在形成的新观念、新秩序、新规矩、新运转模式，集团利用感知快、反应迅速的优势，抓住了转型过程中出现的机会。以市场备增为新动能，依托总部优势，打造资源共享平台，在自助服务、智能装备、通信网络、特种通信四大业务单元的基础上，融合市场、产品、技术、服务四大要素，采取以市场牵引技术进步、技术反哺市场创新的“双单循环”模式，重点实现自服智装、通信、特通三大备增方向的新突破。在自服智装领域，通过在金融、商超、电信等领域的推广，实现了机器人产品的行业应用突破，AOI、自服整机等设备从“单一设备”销售向“产品+服务/运营+租赁”模式展开，形成“智能兆维”良好品牌形象。在通信领域，打造面向运营商、安防集成商等全国性营销网络，已成为北京电信驻地网项目四家承接单位之一，成功实现首单循环，并积极推进物联网、云计算等领域的战略合作。在特通领域，有效利用集团资质，积极开拓市场，成为军方项目设备提供商，并完成特战装备产品型研立项前期工作；推进特通机器人产品系列化，实现多领域多应用发展。

3.以“备增战略”为主线，自主研发技术为核心，提升产业聚焦，推动产品纵向多元化发展

集团围绕发展战略和产业定位，紧紧把握ICDT发展机遇，顺应产业变化趋势，加速推进业务转型升级，强化技术与市场协同融合，实现产业聚焦。

智能金融装备业务单元，以市场需求为导向，注重产品和技术创新，逐步成为国内金融及非金融领域智能化设备解决方案提供商。通过智能终端聚焦智慧银行概念，加快产品迭代更新，持续推动市场拓展。智慧柜员机成功入围建总行智慧柜员项目；农行超级柜台通过设计优化，大幅改善了产品质量及运行稳定性；自助回单机实现关键技术与整机性能的提升，进一步提高了传统银行领域市场占有率；现金类设备完成多种新品样机研发，为产业的持续发展奠定基础。回单打印产品有效拓展不同行业客户群体；自提柜产品对接电商、物流等热门领域需求，品牌效应逐步显现；航天信息自助终端项目中标，市场实现新突破。

智能工厂装备业务单元，坚持“两翼三业务”的发展格局，以自主研发和国产化为核心，加速优势资源整合，实现职能管理、产品销售、技术平台研发结构整合和资源共享；强化与外合作，以自有产品谋求盈利，以国际合作优化技术，综合提升产业竞争力。一是以智能点钞机产品为核心，实现软件和关键部位自主化，逐步掌握点钞设备的自动化、智能化控制和监测管理系统。二是以视觉检测设备为切入点，不断开拓新领域。三是树立国际思维，将目光转向国际市场。

通信网络业务单元，以特种装备业务为主线，聚焦特通市场领域。一是特种通信产品业务，充分利用军改契机，贯彻兆维大军品概念，加快特通新产品的完实和补充，培育更多自主产品落地，提高企业核心竞争力。二是拓展新业务，成为航天科技集团应急通信配套产品供应商。三是按照军方统一部署，圆满完成了重要岛礁通信保障工作，受到了表彰和肯定。四是基于互联网的云视频会议系统实现完全自主化，打造新的业务增长点。五是巩固并拓展与中国移动的业务合作，2016年中标并签订供货框架合同，未来两年将供货逾6000万元。

装备制造业务单元，一是大力开拓新能源汽车产业市场，与多家公司开展合作，实现新产品项目的开发。二是转变合作模式，从单一加工向结构设计转变并形成订单。三是根据集团整体战略部署，加大空间调整，合理配置资源。四是进军智能装备产业，开展多种新产品的研发制造。

科技服务产业，一是精益管理，实现资源的高效利用，提高园区资源对高科技业务发展的支持作用。二是精准规划定位，实现园区业务与科技产业的有机结合。三是加快推动众创空间落地。与云享客开展合作，围绕重点领域技术方向，打造全要素创新服务平台。

此外，整合集团内部资源，将部分高科技业务注入天津分公司和元件十厂，进一步释放平台潜能，激发产业活力。

4.依托战略布局，优化研发体系，促进科技创新，推动重大产业项目不断升级

2016年，围绕“十三五”规划的战略需求，集团积极开拓市场，提升创新能力，整合内外资源，坚持“市场化、融合化、平台化、生态化”的发展理念，以技术引领推动产品做优、市场做大、产业做强。

一是优化院所模式架构，激发研发体系活力。进一步优化院下所组织架构，面向不同产业有针对性地进行管理，对所在业务单元的技术研发和新品开发发挥了有力支撑作用。

二是注重自主研发，带动高科技产业项目全面发力。2016年新品销售达8800万元。

三是积极推动研发项目落地，有效带动产业规模上升。机器人研发方面不断丰富产品体系并实现技术突破，服务机器人实现地图构建以及机器人的无轨导航和智能定位；特种机器人制定了产品规划，陆续启动多种产品的研发或预研工作。核心模块研发方面不断开发新品。整机研发方面，启动自动售货机，智能储物柜，智能票据柜、自助租车系统等产品的研发，为整机业务提供新产品。物联网研发方面，完成冷链监控信息管理平台升级改造，推出了智能制造数据分析系统，并上线使用。

四是注重自有知识产权和新品发布管理。2016年全年获得授权专利28件，软件著作权5件，主持编制2项ATM国家标准；建立新品发布平台，初步建立新品发布机制。

5.持续优化特色管理体系，有效落实提质增效，促进运营质量全面提升

秉持多年来形成的管理特色和“经营管理没有最优”的管理理念，结合实际经营条件，在过去的一年中，集团着重从精益管理和提质增效两方面入手，梳理和突破管理瓶颈，系统化解决各类经营问题，实现了落实、求实效。

优化管理上，从完善体系内管理维度出发，将质量风险防控纳入到经营风险防范的全部环节中，逐步实现作业通畅、资源共享、全域协调的“垂直网格化管理”运行机制。内控管理上，围绕完善现代企业制度，推进企业法人治理规范运作，进一步优化了两级决策管理体系和运行机制。落实整改内控测试发现的例外事项，新增、修订制度及流程，质量管理上，深入开展集团质量管理调研，制定质量管理体系建设改进方案，保证体系有效运行并持续改善。预算管理上，以实现收入持续增长为基础，提高盈利能力为要求，通过预算制定促进运营效率提升。财务管理上，落实财务基础管理工作全面检查整改，并将货币资金安全值纳入风险预警体系，加强重点公司的存货管理，实现资源创效。人力资源管理上，形成数据分析、红线预警、协同管理的垂管体系，并加大优秀人才引进力度，建立员工职业晋升双通道机制，同时完善人才保障机制，制定符合集团经营需要的中长期激励初步方案，为集团激励体系的不断优化打下基础。信息化建设上，完成ERP一期建设任务，实现集团上下物资、采购、财务精细大统管。视频会议系统不断优化升级，并在不同领域应用。

提质增效上，一是市场开拓增效，通过推进“备增战略”市场落地，紧抓重点客户的内在需求。二是成本管控增效，强化应收管理，明确责任并形成反馈机制，效果明显；同时合理调配资金，追求资金效益最大化，取得较大成效。三是产业优化增效，持续推进集团的产业优化调整，推进北京康宁股权收购，实现集团100%持股；优化投资结构，实施北京松下控制股权退出工作，最大程度地保护了集团利益。四是深化运营增效，深化以利润为导向的目标管理机制，同时注重“垂直网格化管理体系”实施过程的有效性，压缩决策链条，提升管理效率；逐步完善新品产业化的“推引链”机制，形成技术与市场的紧密对接，快速推进新品的产业化。

6.加速企业改革调整，解决历史遗留问题，保障企业稳定发展

劣势企业调整退出方面，兆维志弘塑料制品有限公司已完成股权交割手续，实现退出。梳理历史遗留问题方面，通过开展对光通、晓通公司的存货清理和税务筹划工作，逐步降低相关风险，为下一步实物企业退出工作扫除障碍。非经营性资产集中统一管理方面，完成全部非经营性资产的盘点和统计整理工作。推动社保稳定方面，将部分退休人员业务和统筹外企业补贴纳入社保中心东区服务大厅管理和发放。

7.多措并举完善安全维稳工作体系，保障企业发展的和谐稳定环境

2016年在电控公司领导下，集团高度重视安全维稳工作，确保为企业发展创造和谐稳定的环境。在信访维稳工作上，建立快速反应机制，调动各方资源，努力将矛盾化解在基层，营造了和谐、顺畅的企业发展环境。在安全管理工作上，完成松下公司剩余部分剧毒化学品处置，完成园区特种设备、设施的管理维护，全年未发生治安、消防、交通、生产、保密、外事等重大事故。

二、面临的形势和挑战

在我国经济结构深度调整、新旧动能接续转换的大形势下，虽然还面临诸多严峻的挑战，但集团多年以来积淀的成果必将有无限的发挥空间。

1.智能金融装备业务

自服整机行业国产化和智能化趋势愈加明显，各类智能化新型自助设备不断涌现；国产品牌市场份额持续提升，国内行业进入国产品牌主导的价格竞争阶段；智慧银行概念升温，国有大型银行、大型股份制商业银行及城市商业银行纷纷跟进，前景广阔。但同时，行业内竞争态势也日益加剧，新进入者通过低价策略掠夺市场份额，行业中原有的大公司也凭借已有优势陆续转变产业定位和市场策略，外资品牌本土化趋势也日趋明显。

2.智能工厂装备业务

未来市场将保持增长，政策环境宽松，目前行业发展日益成熟。一是显示行业基本建成配套体系，内外资企业互利合作，依托国际资源，共建产业链配套体系，初步具备上游装备、材料的规模化生产能力。二是物流快递行业规模持续扩大，为智能装备业务带来巨大商机。三是三部委联合印发《机器人产业发展规划》，切实推动智能机器人发展，为集团在智能机器人行业中的发展提供政策性保障。但同时也要看到，智能制造业务规模还较小，行业内的配套实力较弱，与发达国家同行相比还处于后发和跟随阶段，部分核心技术受制于人。

3.通信网络业务

未来军品市场环境变数较大，产品创新和供给能力十分重要。一是军改打破原有的市场格局，给集团带来新的市场机会。二是监管层对并购重组的政策性鼓励提升了并购热情，部分通信企业通过跨界并购进行技术优势互补，发展外延型业务。三是通信交换产品将向新方向演化，新的技术加速商用。但同时我们也要看到，集团在该行业拥有新的自主知识产权的专利成果不够多，高性能、高附加值的产品不够丰富，规模化生产程度略显不足。

三、2017年工作计划

综合分析集团取得的阶段性成果和面临的形势，从企业自身发展而言，存量业务盘活和增量业务培育是集团进一步快速发展的关键所在，要协调各方力量，在市场突破、研发支撑、优化管理、激发活力和安全维稳上持续发力，为全面完成年度各项经营指标和重点任务，实现集团“十三五”规模化发展开辟道路。

(一)经营目标

在保障实现收入8.2亿元的基础上，谋求新增量。以核心产品和知名品牌的构建为突破，不断提高产品附加值，实现产品价值链上的业务扩张。同时，持续优化产业结构升级，完善风险预警机制，有效提升企业运行质量和获利能力。

(二)重点工作任务和主要措施

1.以市场和政策性变化为导向，深入践行备增战略，带动科技产业快速发展

继续落实备增战略，加强创新营销管理，建立健全市场销售激励政策，加快营销队伍建设，进一步增强市场活力，提高市场开拓能力。

智能金融装备业务单元，持续推进产品创新，增强品牌影响力，以市场需求为导向，不断充实产品线，全面提升公司收入规模及盈利能力。智慧银行2017年重点拓展总行及地方银行。现金处理设备守住“高地”，形成稳定销量。自助回单机及衍生品提升关键技术与整机性能，引导并把握跨行业应用的市场契机，增加产品延展性。

智能工厂装备业务单元，依托自主核心技术，坚定不移的推进装备业务国产化，深入把握高端制造需求，综合利用国内外资源提升产业化能力。一是加快科技开发公司和智能装备公司的整合，实现资源共享效益最大化。二是立足半导体显示行业，通过挖掘自身技术，积累整合资源，逐步成长为值得信赖的智能装备系统提供商、集成商和服务商。三是努力寻找国内替代厂商，成功建立和完善国际供应链。四是在做好FPD领域智能装备的同时，认真总结物流行业智能装备市场情况，加快物流智能装备的推广应用。五是尝试设立海外研发机构，在研发体系内建立“横”、“纵”维度，横向拓展产品数量，纵向发挥各领域的技术深度，最终形成“技术带头人”与“产品经理”共存的矩阵式管理体系。

通信网络业务单元，资源进一步向特种通信业务倾斜，充分抓住军改契机，加强在特通市场的推广力度，集中资源培育自主新产品。一是有序强化研发队伍，推进31机、高清编解码器的产品开发工作；初步建立一套特通质量管理体系。二是利用集团资质和市场基础，把握国防信息化投入增加的机会，拓展业务广度和深度，提高特种通信收入规模和赢利能力。三是进一步加强特种通信新产品的培育，丰富了公司的产品线。装备制造业务单元，积极寻找市场空白和需求痛点，探索新业务和新市场，由基础加工向中高端制造转型，由单一的产品制造向多元化产品集成转型。

科技服务业，不断整合战略资源，落实创新创业平台搭建，融合双创要素，提高资产收益水平。一是稳定存量资产的战略支撑作用，协同做好集团产业空间布局调整工作；二是原综“创业平台”和“重点功能产业园”政府融资项目，争取政府各项资金；三是深化推进园区科技化工作，努力打造智慧园区。

2.持续优化研发机制体系，积极推动重大产业项目落地，提升自有核心技术竞争力

一是持续深化科技创新体系建设，继续搭建技术研究和新产品开发的组织架构，完善院下所管理模式，保证研发资源在新品开发上的有效投入。二是要紧紧围绕集团“十三五”战略规划，瞄准科技前沿，紧扣社会需求，加快落实重点产业化项目，快速提升规模经济效益。

具体来说，完成模组表面检测设备样机的研制，实现在FPD产线的应用，并优化定型；做好大尺寸液晶面板自动点灯机(AP)样机研发工作；探索机器人业务运营思路，寻求稳定的盈利模式；加强自服整机和核心模块前瞻性开发，提前预判市场需求，重点关注自动售货机项目，深入探讨产品运营模式，并增加后台管理；完成自助支票发售机硬件机体研制，并完成驱动及应用软件系统开发；除特种机器人产品线以外，重点开展高清视频编解码器研发测试及产品化任务，指标达到军方高清视频作战指挥标准要求；完成雾炮型防疫机器人的首单循环，将该项目作为军方切入点，为后续排爆机器人、三防侦检机器人的研发和市场推广奠定基础；积极承担集团视频会议系统、CRM系统等软件开发项目，以市场化方式为集团技术研发提供支持。

(下接第四版)

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn