



總經理

朱曉星先生

作為中國航空旅遊業信息技術解決方案的主導供應商，本公司處於中國航空旅遊分銷價值鏈的核心環節：在向中國商營航空公司提供先進的航空信息技術服務及其延伸服務的同時，本公司亦在向旅行社、旅遊分銷代理人、售票處、機構客戶及個人消費者分銷商營航空公司產品與服務、提供信息技術解決方案方面處於領先地位。經過二十多年的不斷開發，已經初步形成了相對完整的、豐富的、功能強大的信息技術服務產品線，滿足從商營航空公司、機場、旅遊產品和服務供應商到旅行社、旅遊分銷代理人、機構客戶、旅客和貨運商等所有行業參與者的需求，幫助他們拓展了業務，改善了服務質量，提高了營運效率。

### 航空信息技術服務

本公司提供的航空信息技術服務(「AIT」)由一系列的產品和解決方案組成，為中國商營航空公司和290多家外國及地區商營航空公司提供電子旅遊分銷服務(「ETD」)(包括航班控制系統服務(「ICS」)和計算機分銷系統服務(「CRS」))、機場旅客處理服務(「APP」)，以及與上述核心業務相關的延伸信息技術服務，包括但不限於：為商營航空公司提供決策支持的數據服務、支持航空聯盟的產品服務、發展電子客票和電子商務的解決方案，以及為商營航空公司和機場提供提高地面營運效率的信息管理系統等服務。二零零六年，航空信息技術服務業務的收入約為人民幣1,395.2百萬元，約佔本集團總收入的81.5%，較二零零五年同期增長了約12.7%。

隨著世界經濟全球化深入發展，國際貿易不斷擴大，生產要素流動和產業轉移加快，全球航空運輸業正在扮演越來越重要的角色。受惠於日益全球化的中國經濟的持續快速增長，中國航空運輸業亦處於快速增長階段。二零零六年，作為中國航空旅遊業信息技術解決方案的主導供應商，本公司ETD系統處理的國內外商營航空公司航班訂座量達173.0百萬人次，較二零零五年同期增長了約14.3%，其中處理中國商營航空公司的航班訂座量增長了約14.1%，處理外國及地區商營航空公司的航班訂座量增長了約16.9%。

近幾年，為應對國內航空旅遊業日趨國際化競爭，商營航空公司在豐富營銷渠道、簡化商務流程、完善服務手段、降低營運成本等方面對信息技術解決方案的需求愈發迫切，要求愈發高級化。根植於中國航空旅遊業，本集團圍繞商營航空公司座位控制產品線、分銷業務解決方案產品線及運價產品線，完善和改進航空信息技術服務及其延伸服務。二零零六年，隨著中國東方航空股份有限公司和中國南方航空股份有限公司的加盟，中國主要商營航空公司均使用本公司自主開發的電子客票系統，美利堅航空公司、大韓航空公司等13家外國及地區商營航空公司亦在本公司提供的技術支持下銷售電子客票。二零零六年，國內商營航空公司通過本公司BSP電子客票、商營航空公司直銷電子客票、商營航空公司網站電子客票三大系統銷售的電子客票約71.6百萬航段，佔其航班訂座量的比例於二零零六年底達到81.4%，從而使得中國成為僅次於美國的全球第二大電子客票使用區。二零零六年，在本公司繼續為中國商營航空公司加入航空聯盟提供系統支持的技術準備取得了階段性進展的同時，本公司亦進一步完善運價發佈系統(Easyfare)，並廣泛應用於多家中國商營航空公司，從而大幅地提高了商營航空公司運價發佈的準確性。另外，本公司自主研發的虛擬航班產品支持了商營航空公司創新商務合作模式，中轉管理系統改善了商營航空公司地面中轉服務的流程和效率。

二零零六年，本公司自主開發的新一代APP (NewAPP) 前端系統相繼在北京首都、上海浦東等機場建設投產，使得使用本公司NewAPP前端系統的國內機場達45家，從而確立了NewAPP前端系統在國內大中型機場的主導地位。為支持中國商營航空公司在海外市場開展中轉、聯程、電子客票等服務，本公司亦推進APP系統在國外或地區機場的落地建設和營運，二零零六年，完成了中國國際航空股份有限公司、中國南方航空股份有限公司在法蘭克福、新加坡等機場的APP系統投產工作，使得中國商營航空公司已在15家國外或地區機場使用本公司APP系統，處理的出港旅客量約5.2百萬人次。二零零六年，加盟本公司APP系統的外國及地區商營航空公司達到了29家，亦有多家外國及地區商營航空公司使用了本公司的多主機接入服務，共處理出港旅客量2.4百萬人次。本公司自主研發的符合IATA標準的通用自助值機系統(CUSS)先後在北京首都、昆明等機場投入使用，簡化了商營航空公司的商務流程，方便了航空旅客。輔助機場決策支持的機場數據服務系統亦在西安、青島等機場投產。

本公司新一代航空旅客服務系統的建設目標是以旅客為中心，能夠靈活支持航空旅遊業價值鏈中每個環節的商務活動，以配合航空旅遊業的發展趨勢，支持商營航空公司的市場競爭和營運。根據新一代系統的建設框架，二零零六年，實現了中間件系統開放業務接入的功能和電子客票數據庫向開放平台的轉移，提出了本公司新一代開放系統的架構模板T-OSF (TravelSky Open System Framework)，為核心系統向開放平台的平滑轉移奠定了基礎。

### 分銷信息技術服務

本集團的旅遊分銷網絡是由6,500多家旅行社及旅遊分銷代理人擁有的約58千台銷售終端組成的，並通過SITA網絡與國際所有GDS和29家外國及地區商營航空公司實現高等級聯接和直聯，覆蓋了國內外400多個城市，並通過遍佈全國各地的30餘個地區分銷中心和香港、新加坡、日本、韓國4個海外分銷中心，為旅行社、旅遊分銷代理人提供技術支持和本地化服務。全年處理的交易量逾112.6百萬宗，交易金額達人民幣150.5十億元。為給旅行社和旅遊分銷代理人提供更豐富、及時的內容，更靈活的分銷方式，更便利的操作流程，本集團主要從前端、中間、後台三個層次開發適合客戶需求的解決方案。

在前端解決方案方面，本集團在繼續完善E-Term產品和基於Web的新一代GDS前端系列產品的同時，亦為旅行社及旅遊分銷代理人提供自主開發的IBE (Internet Booking Engine) 及包括常客管理、行程在線等應用功能的ASP (Application Service Provider) 服務，並支持商營航空公司通過其公司網站進行銷售，推動了中國航空旅遊業在線分銷業務的發展。二零零六年，電子商務銷售的機票量約5.9百萬航段，交易金額約人民幣4.1十億元。在中間解決方案方面，本集團開發了數據分析產品、銷售管理工具、信息發佈、業務流程平台，以滿足旅行社或旅遊分銷代理人進行市場分析、客戶管理和業務運營的需求。在後台解決方案方面，本集團將主機豐富的數據資源與友好、簡潔的圖文操作界面緊密結合，設計開發了代理人銷售管理系統，以協助旅行社或旅遊分銷代理人提高營運效率。

### 旅遊產品分銷服務

二零零六年，中國繼續保持全球第四大入境旅遊接待國、亞洲第一大出境旅遊市場及全球最大國內旅遊市場的地位，為本集團繼續發展包括酒店預定、「酒店+機票」產品、租車和差旅保險產品等旅遊產品的分銷業務提供了契機。二零零六年，本集團繼續完善酒店分銷系統，積極推進與上游旅遊產品供應商、下游分銷代理人的合作，全年銷售的酒店房間量達230.4千間夜，較二零零五年同期增長了4.5倍。本集團亦繼續與國內多家保險經紀機構合作，發展航空意外人身傷害保險等保險產品分銷的信息技術解決方案。

### 信息技術集成服務

二零零六年，本集團抓住中國航空信息安全需求與日俱增的機遇，積極拓展信息技術集成服務業務，促進本集團在中國航空信息安全業務方面的進展。二零零六年，北京首都機場率先使用本公司自主開發的面向航空旅客出行安全的信息管理系統(APSIS)，深圳、昆明等機場率先使用本公司針對高端旅客服務的機場旅客服務平台系統(USAP)，中國國際航空股份有限公司率先使用本公司專為查詢不正常行李開發的航空旅客行李查詢系統，均取得了明顯成效。同時，本集團亦完成了部分政府安全部門的信息技術集成項目，從而促進了本公司在中國航空信息安全方面的業務進展。

### 基礎設施

本集團的基礎設施是為本集團業務的可持續性發展服務的。本集團基礎設施的建設目標是在確保生產安全、滿足業務發展的同時，綜合運用現有的技術、商務、管理手段，調整系統結構，優化資源配置，提升運行可靠性和抗干擾能力，實現低成本營運。

二零零六年，本集團在確保生產安全的前提下，成功實現了ICS、DCS、CRS三大核心主機系統的轉移，升級了系統軟件，優化了系統性能；通過OMSE資源擴容、網絡集中監控、機房安防改造等技術改造項目的實施，保障基礎設施穩定運行，增強了系統保障能力；通過實施部分系統模塊調整、SAVE技術實施、TA軟件投產，提升了系統處理能力；MATIP技術的應用，節約了營運成本。二零零六年，本公司的供應控制系統(ICS)、計算機訂票系統(CRS)和APP主機系統的可利用率分別約為99.9%、99.9%、99.9%。