

總裁報告書



尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位提交本集團二零零九年經營業績。

二零零九年，本集團實現經營收入人民幣39,499百萬元，同比增長19.7%。股東應佔利潤為人民幣1,599百萬元，同比增長20.5%。業績的持續穩定增長主要得益於抓住3G網絡建設及後續相關支撐服務需求上升的機遇，聚焦客戶需求，有效拓展市場，加強資金管控，提高了效率和效益。

二零零九年，本集團經營成本為人民幣33,127百萬元，同比增長19.9%，與收入增長基本持平。綜合毛利率為16.1%，與去年同期基本保持穩定。全年淨利率4.0%，維持去年同期水平。通過加強運營資金管理，採取審慎的資本性開支策略，全年自由現金流達到人民幣1,207百萬元，實現了良好的財務業績。

二零零九年，本集團三大業務均實現持續穩定增長。電信基建服務收入同比增長25.8%，其中，來自政企客戶的電信基建服務收入同比增長28.6%。良好的收入增長主要受益於三大電信運營商加大對3G網絡建設與優化的投入，政府加大城市化與信息化建設，以及本集團積極拓展海外市場。

業務流程外判服務收入同比增長16.0%，其中，維護服務收入同比增長47.8%。收入的快速增長主要得益於電信運營商網絡建設後對後續運營支撐服務的需求和外包趨勢的增加。此外，有效管控較低毛利率的渠道業務⁽¹⁾的發展也為整體毛利率的穩定帶來正面拉動。

ACO業務收入同比增長8.5%。本集團對內持續實施業務整合，對外引進戰略合作夥伴，提升核心能力，創新發展模式，建立OSS⁽²⁾、BSS⁽²⁾、MSS⁽²⁾、系統集成/IT外包，以及移動互聯網增值業務五大業務主線，成立ACO合作委員會，注重品牌建立，業務發展初見成效，為未來的快速發展打下堅實的基礎。

二零零九年，本集團持續拓展市場，擴大業務覆蓋面。在大力支撐電信運營商網絡建設與優化的同時，繼續致力於政企客戶市場拓展。年內，來自三大電信運營商的收入為人民幣27,473百萬元，同比增長26.3%；此外，本公司與中國電信股份有限公司續展三年戰略合作協議，鞏固了本集團與主要客戶的良好關係和持續發展的基本面。來自政企客戶的收入達到人民幣12,026百萬元，較去年同期穩步增長，其中，來自政企客戶的通信建設和維護等核心業務收入增長迅速。在鞏固國內市場份額的同時，本集團亦積極開拓海外市場，強化與電信設備製造商、電信運營商、大型國企以及國家金融機構的強強合作，做好分包項目，並積極拓展總包項目。二零零九年，海外市場拓展成效顯著，收入達到人民幣1,287百萬元，同比增長82.3%。

二零零九年上半年，本集團完成了對國信朗訊科技網絡技術有限公司51%股權、上海通貿進出口有限公司95.945%股權、深圳市電信工程有限公司40%股權的收購，這有助於我們實現對原有綜合物流業務、運營支撐系統開發業務的整合，進一步提升了本集團的整體競爭實力。

二零零九年，本集團進一步健全內控與風險管理體系，加強對主要風險的識別與管控，確保企業戰略的有效實施和股東權益的保障。同時，本集團提升整體運營管理水平，出台分包業務管理辦法，完善和推廣EMOSS⁽³⁾管理系統，推進資金集中管理和提升項目管理一體化水平，上述措施有效提升了企業運作效率，加強了資源配置的合理性，有效防範了運營風險。

⁽¹⁾ 渠道業務指電信服務及產品分銷。

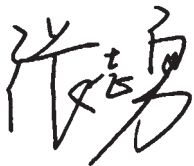
⁽²⁾ OSS (Operation Support System 運營支撐系統)；BSS (Business Support System 業務支撐系統)；MSS (Management Support System 管理支撐系統)

⁽³⁾ EMOSS (Enterprise Management Operation Support System 企業運營管理支撐系統)

二零零九年，本集團堅持以人為本，加強人才隊伍建設，優化員工隊伍結構；強化勞動用工管理，建立並運用人力資源需求預測模型，動態調控人員配置；注重引進高端人才，加強對核心人才的培育，完善年度績效考核制度，為企業長遠發展提供了強而有力的人力資源支撐。

展望未來，在既定戰略方針的指引下，二零一零年，本集團將致力於做好以下工作，把握機遇，加快發展，以更好的業績回報股東與社會：

- 把握電信運營商全業務經營需求。在電信基建服務收入穩定增長的同時，加快維護、網優、物流和移動互聯網應用等業務發展，加大北方市場拓展力度，緊密跟蹤三網融合、電信基礎設施共建共享與新技術演進機遇。
- 大力拓展非運營商市場。通過加強與電信運營商、電信設備製造商以及大型央企的合作，把握國家城市化建設與政企客戶信息化建設的需求，關注上海迪士尼、廣州亞運會、高鐵、機場及高速公路建設等重點項目，加快發展步伐。
- 實現海外市場的持續突破。發揮自身優勢，強化與電信設備製造商、電信運營商、大型央企以及國家金融機構的強強聯合，資源共享，優勢互補，加快非洲、拉美、中東和港澳地區的市場拓展。完善海外支撐平台建設，規範財務、法律及後勤支撐，確保海外業務的快速發展及風險的有效控制。
- 創新ACO發展模式以及人才保留與激勵機制，加大資源投入，打造品牌產品與企業，提升競爭力，加快開拓市場。
- 持續推進內部整合，加強資源配置，強化成本管控，進一步提升公司價值。



張志勇
總裁

中國 • 北京
二零一零年三月三十日