

總裁報告書



中國通信服務

尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位報告本集團二零一零年的經營業績。

二零一零年，本集團實現經營收入人民幣45,417百萬元，同比增長15.0%。股東應佔利潤為人民幣1,818百萬元，同比增長13.7%。經營業績持續、健康增長主要得益於本集團成功拓展國內非運營商集團客戶市場和海外市場，以及及時響應國內電信運營商對支撐服務的需求。

總裁報告書

二零一零年，本集團經營成本為人民幣38,018百萬元，同比增長14.8%，稍低於經營收入增長。本集團致力於發展利潤率較高的業務，加強成本控制，綜合毛利率和淨利率分別為16.3%和4.0%，維持在過去三年的穩定水平。基於業務快速發展所增加的運營資金投入，全年的自由現金流同比有所下降，但仍保持在人民幣628百萬元的健康水平。

本集團三大業務在二零一零年均實現持續穩定的增長。電信基建服務收入同比增長12.2%，佔經營收入的47.6%。其中，本集團繼續為國內運營商提供移動、固定和數據網絡擴容等服務，抓住寬帶網絡升級等商機，來自國內運營商的電信基建服務收入增長3.7%。此外，我們充分發揮在信息化領域中一體化的服務能力，聚焦重點行業客戶和重點項目，大力拓展國內運營商以外的市場，來自國內非運營商集團客戶市場和海外市場的電信基建服務收入同比大幅增長50.9%，佔電信基建服務收入比重已達到24.2%。

二零一零年，業務流程外判服務收入比去年同期增長了16.1%，佔經營收入的40.8%。其中，作為本集團拓展重點之一，維護服務保持了較快的發展速度，經營收入同比增長22.6%。經營收入的快速增長是基於我們對國內運營商日益增長的網絡優化及維護需求的及時響應。此外，電信服務及產品分銷業務在本集團有效管控的情況下取得穩步的增長。

二零一零年，應用、內容及其他(ACO)¹業務發展迅速，經營收入同比增長23.6%，佔經營收入比重進一步提升至11.6%。在社會信息化和移動互聯網業務等行業機遇的驅動下，IT應用及互聯網服務收入分別取得26.5%及68.8%的快速增長。經過一段時間的培育，ACO業務收入增長開始提速，有利於提高本集團整體的盈利能力。

¹ ACO指應用、內容及其他服務(Applications, Content and Other services)

總裁報告書

本集團在全方位深度服務國內電信運營商的同時，大力拓展國內非運營商集團客戶市場及海外市場並取得顯著成效，客戶結構得到持續優化。二零二零年，來自國內電信運營商的收入為人民幣29,464百萬元，同比增長7.2%，佔經營收入的64.9%。來自國內非運營商集團客戶收入達到人民幣13,728百萬元，較去年增長27.8%，佔經營收入比為30.2%，已成為本集團經營收入增長的重要動力。海外業務維持高速增長態勢，來自海外市場收入達到人民幣2,225百萬元，同比增長73.0%，佔經營收入比重提高至4.9%。國內非運營商集團客戶及海外客戶的進一步拓展不僅有助於優化客戶收入結構，而且為本集團保持快速發展提供了有力保障。

為有效支撐市場拓展，本集團持續優化業務管理模式和內部資源配置，一方面適應國內非運營商集團客戶和海外客戶拓展的要求，轉變管理模式，實現業務協同發展，提高跨專業的服務交付能力；另一方面整合專業資源，穩步推進公司法人整合，協同資源高效運營。同時，本集團非常重視職能建設和組織創新，不斷提升精益化管理水平，構建集約化的管理模式，提升集團管控力，實現降本增效，有效規避系統風險。

本集團把「人才經營」作為提升核心競爭力的重要手段，積極探索創新激勵機制，已構建市場化的薪酬體系。本集團通過聚焦產業鏈中高價值環節，人力資源配置向高價值和戰略性的業務傾斜，推動本集團向技術與管理密集型轉型。

總裁報告書

展望未來，本集團將以千億級信息化領域生產性服務業主導者為目標，針對重點領域，積極拓展，加強研發，合作創新，在二零一一年致力於做好以下主要工作，保持行業的領先地位：

- 全力支撐國內電信運營商全業務經營，把握光網絡、移動互聯網等行業機遇，全面保持國內運營商客戶市場的領先地位。
- 有效把握國家城市化、信息化和三網融合催生廣闊市場的機遇，聚焦政府及交通建設、能源、建築等行業的信息化需求，大力拓展國內非運營商集團客戶市場。
- 加大海外市場的拓展力度，重點拓展非洲、中東、拉美及亞太等區域；同時繼續加強與電信設備製造商的戰略合作，實現多方共贏的良好局面。
- 加大ACO業務培育力度，適時引進戰略合作伙伴，聚焦移動互聯網的利基市場，加快新產品、服務以及激勵機制的創新速度。
- 加強集約化運營，進一步發揮資源互補的優勢，通過體制機制創新，提升核心競爭能力和資源的利用效率。



鄭奇竇

總裁

中國 • 北京

二零一一年三月三十日