

# 【水聚強勢】

水，聚力強勢，借勢造勢，登上高峰力量滙聚，  
居高臨下，獨居領先地位：

中国通信服务



# 國內領先戰略

保持運營商市場全面領先，並著力開發非運營商集團客戶市場，實現公司在業務模式、服務水平、能力和文化等方面的領先。



## 業務概覽

本集團為中國一家具領導地位的服務供應商，為電信、媒體及科技等信息化領域提供一體化支撐服務。本集團為通信運營商、媒體運營商、電信設備製造商以及政府、企業和行業客戶提供包括電信基建服務、業務流程外判服務以及應用、內容和其他等綜合解決方案。

本集團業務遍及中國各地和全球50多個國家和地區，本集團海外業務拓展重點區域為非洲、中東、拉丁美洲及亞太地區。

### 客戶服務與市場拓展

二零二零年，通過深度把握客戶需求及加大外部戰略合作，本集團積極鞏固國內運營商客戶市場領導地位，大力拓展國內非運營商集團客戶市場和海外市場，客戶結構和業務結構得到進一步優化，綜合實力進一步增強，企業創新能力得到不斷提升，實現了經營收入的快速增長。二零二零年，本集團經營收入達到人民幣45,417百萬元，同比增長15.0%。



■ 本集團建設的全球最高海拔基站

## 本集團提供貫穿運營商價值鏈的綜合服務

### 運營商的價值鏈

網絡建設

網絡運營

內容，產品增值

### 本集團服務

設計

建設

項目  
監理

維護

分銷  
渠道

設施  
管理

IT  
應用

互聯網  
服務

語音增  
值服務

其他

## 業務概覽

二零一零年，本集團客戶結構進一步優化，來自國內運營商客戶的收入增長7.2%，達到人民幣29,464百萬元，佔總收入比重達64.9%；來自國內非運營商集團客戶的收入增長27.8%，達到人民幣13,728百萬元，佔總收入比重達30.2%；來自海外客戶的收入增長73.0%，達到人民幣2,225百萬元，佔總收入比重達4.9%。

(人民幣百萬元，百分比除外)	2010年		2009年		較2009年 同比變化
	收入	佔總收入 比重	收入	佔總收入 比重	
國內運營商客戶	<b>29,464</b>	<b>64.9%</b>	27,473	69.5%	7.2%
其中：中國電信	<b>19,925</b>	<b>43.9%</b>	20,243	51.2%	-1.6%
中國移動及 中國聯通	<b>9,539</b>	<b>21.0%</b>	7,230	18.3%	32.0%
國內非運營商集團客戶	<b>13,728</b>	<b>30.2%</b>	10,739	27.2%	27.8%
海外客戶	<b>2,225</b>	<b>4.9%</b>	1,287	3.3%	73.0%
總計	<b>45,417</b>	<b>100.0%</b>	39,499	100.0%	15.0%

二零一零年，國內電信行業資本開支約為人民幣3,197億元<sup>(1)</sup>，與二零零九年的資本開支相比下降14.2%。對此，本集團採取積極應對措施，繼續發揮電信基建服務業務的優勢，並大力拓展網絡維護、IT應用和互聯網服務等業務，來自運營商的收入水平保持穩定，行業地位更加鞏固。其中，本集團通過提升服務質量和改善客戶感知，大力拓展中國移動、中國聯通市場，實現了來自中國移動和中國聯通收入的快速增長。與此同時，本集團與國內運營商在電信基礎設施共建共享、協同物流業務、節能減排方面不斷進行探索和試點，為本集團新的增長點展開業務模式和服務模式的不斷創新。



■ 本集團城市光纖研發基地

<sup>(1)</sup> 數據源自中華人民共和國工業和信息化部。

## 業務概覽

基於我們多年服務客戶的經驗，我們認為：未來幾年，由於國內三大運營商用戶和網絡規模的持續擴大以及新技術、新業務的不斷推出，國內三大運營商的資本支出將保持相對穩定，本集團來自國內運營商的收入也將會保持平穩增長。

本集團的國內非運營商集團客戶包括政府機構、媒體公司、基建類企業、能源企業、電信設備製造商、教育及醫療等公共服務機構和中小企業等。本集團多年服務於國內運營商的經驗和技術優勢完全可以平滑地複製到為國內非運營商集團客戶提供的通信工程配套服務中。二零一零年，本集團充分抓住國內非運營商集團客戶在三網融合、節能減排、高速公路、高速鐵路、地鐵、機場、港口、體育場館等基礎設施和公共設施巨額建設投資帶來的通信配套工程服務市場機會，通



■ 上海世博會工程

## 業務概覽



■ 亞運工程



■ 通信基礎設施項目



過完善針對國內非運營商集團客戶的服務產品體系，加強不同業務間的協同營銷等措施，提高了品牌知名度和營銷能力，實現了來自國內非運營商集團客戶收入的快速增長。未來廣闊的國內非運營商集團客戶市場是本集團業務的主要增長點。

本集團堅定實施海外拓展戰略，將服務世界最龐大通信網絡的技術優勢轉化為獲取發展中國家通信建設項目的能力。二零一零年實現海外收入為人民幣2,225百萬元，同比增長73.0%。二零一零年，本集團重點拓展非洲、中東、拉丁美洲等區域，並積極拓展澳大利亞、新西蘭、東歐等國家和地區，為當地的通信運營商、政府機構和企業客戶提供通信基礎設施建設、業務網絡建設、網絡維護、以及弱電系統的建設和維護等服務。此外，全球知名的電信設備製造商也是本集團重要的海外客戶，本集團已與多家知名電信設備製造商簽訂戰略合作協議，進一步打開該等通信

## 業務概覽

### ■ 海外工程簽約儀式



■ 海外工程現場

設備制造商海外大規模工程服務市場空間。二零一零年，本集團加強與電信設備製造商、金融機構、大型央企等企業的戰略合作，優勢互補，共同拓展海外市場通信工程總承包業務，在總承包業務拓展方面取得了實質性的突破。未來海外業務亦是本集團業務主要增長點。

### 電信基建服務

作為中國最大的電信基建服務提供商，本集團擁有中國通信建設行業所有的最高等級資質。二零一零年，本集團的電信基建服務收入達到人民幣21,637百萬元，同比增長12.2%。

本集團向運營商客戶提供全面的電信基建服務，包括固定、移動、寬帶網絡和支撐系統的規劃及設計、施工以及項目監理服務。本集團來自運營商的電信基建服務收入主要來源為運營商客戶的資本支出。二零一零年，我們通過加大市場拓展力度，在國內電信運營商資本開支同比下降14.2%的情況下，來自三大運營商的電信基建服務收入達到人民幣16,409百萬元，同比增長3.7%，市場地位得到進一步穩固。

## 業務概覽



■ 本集團附屬公司與廣電企業簽訂戰略合作協議

本集團亦向政府機構、電信設備製造商、廣電企業等國內非運營商集團客戶以及海外客戶提供通信配套網絡綜合解決方案服務，包括通信配套網絡的工程建設服務和運營支撐服務。得益於中國國內基礎設施建設的需求和投資的不斷加大以及本集團對海外市場的大力拓展，二零一零年本集團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達到人民幣5,228百萬元，同比增長50.9%。

隨着國內運營商在寬帶網絡建設以及未來物聯網和雲計算投資的增加，資本支出水平將保持相對穩定，國內運營商的電信基建服務市場規模也將保持相對穩定；隨着城市化和信息化的深入，國內非運營商集團客戶在基礎建設領域和信息化領域的投資巨大，通信配套工程服務的市場空間廣闊；從海外市場來看，世界上許多國家對於光纜網、光纖接入網和移動網絡的建設需求依然旺盛。因此，我們認為本集團的電信基建服務發展依然大有可為。

### 業務流程外判服務

本集團是中國通信行業領先的業務流程外判服務提供商。本集團的業務流程外判服務主要包括網絡設備維護、電信服務與產品分銷（「渠道」）、設施管理等服務。除國內運營商客戶以外，本集團的服務對象也包括一些政府機構和企業客戶。二零一零年，業務流程外判服務收入達到人民幣



## 業務概覽

18,508百萬元，同比增長16.1%，其中網絡維護、電信服務及產品分銷和設施管理的收入增長率分別為22.6%、15.1%和10.3%。

隨着運營商網絡規模和用戶規模的不斷擴大，非核心業務的外包規模和業務範圍將持續擴大，本集團向運營商提供基站、光纜、電纜、用戶接入線、用戶終端和網絡設備方面的維護市場空間也



■ 網絡維護和渠道服務

不斷擴大，從而推動本集團的網絡維護收入持續快速增長。二零一零年，本集團網絡維護業務實現收入人民幣4,270百萬元，同比快速增長22.6%。

本集團的渠道服務包括通信器材、手機終端的銷售、物流及採購代理、電信業務代理，客戶主要為電信運營商、電信設備製造商、政府機構和大中型企業。二零一零年，本集團渠道業務實現收入人民幣11,957百萬元，同比增長15.1%，在保持渠道業務穩定增長的同時，本集團亦十分重視渠道業務收入質量的提升。在二零一零年，本集團聚焦高端物流業務，整合現有資源，尋求合作伙伴，為提升渠道業務整體服務能力奠定良好基礎。

鑑於本集團在通信行業的獨特地位，本集團為三大運營商的機樓和非運營商集團客戶的高端寫字樓宇提供設施管理服務。二零一零年，本集團實現了設施管理服務收入人民幣2,282百萬元，同比平穩增長10.3%。

## 業務概覽

## 應用、內容及其他服務

本集團是中國通信行業深具潛力的增值業務服務提供商，為運營商客戶提供系統集成（包括支撐系統OSS、BSS和MSS的開發和建設）、互聯網、語音增值等服務，這些服務亦可以廣泛應用於除電信運營商之外的行業客戶。二零一零年，應用、內容及其他服務收入達到人民幣5,272百萬元，同比增長23.6%，其中IT應用、互聯網業務收入增長率分別為26.5%和68.8%。



■ 移動互聯網通信增值服務和手機一卡通系統

我們觀察到，隨着國內移動電話用戶和互聯網用戶規模的不斷擴大，以及移動互聯網產業的迅速發展和「三網融合」的穩步推進，個人及行業用戶對移動互聯網應用的需求將持續加大，移動互聯網業務發展將進入黃金戰略機遇期。我們將抓住該機遇，細分市場，提升高價值產品市場份額，繼續加大與Accenture等國際知名企業在業務、資本方面的合作，加大研發投入，加快業務機制創新和核心人才引進，提升本集團的核心競爭能力，推動業務快速發展。