

## 總裁報告書



尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位報告本集團二零一一年度的經營業績。

### 財務表現

二零一一年，本集團實現經營收入為人民幣53,507百萬元，同比增長17.8%。股東應佔利潤為人民幣2,115百萬元，同比增長17.2%。經營業績持續、快速的增長主要得益於本集團合理調配資源，抓住國內電信運營商網絡擴容升級以及寬帶建設等發展機遇，在鞏固核心市場的同時，積極拓展國內非運營商集團客戶市場和海外市場。

本集團經營成本為人民幣44,998百萬元，同比增長18.3%，綜合毛利率為15.9%。銷售、一般及管理費用為人民幣6,401百萬元，同比增長13.6%。得益於推行資金集中、協同管理等措施以提升運營效率，發揮規模效益，本集團的淨利潤率維持在過往幾年的穩定水平，為4.0%。由於本集團加大市場拓展力度，對運營資金的需求提升，全年的自由現金流<sup>(1)</sup>為人民幣414百萬元，同比有所下降。

<sup>(1)</sup> 自由現金流 = 本年利潤 + 折舊及攤銷 - 營運資本變動 - 資本支出

## 業務發展

本集團三大業務在二零一一年都保持良好的發展態勢。電信基建服務收入同比增長16.1%，佔經營收入的46.9%。本集團根據市場環境靈活配置資源，全力支撐國內電信運營商移動網絡的擴容升級，積極承接光纖寬帶等重點項目，來自國內電信運營商的電信基建服務收入同比增長15.1%，成為期內電信基建服務業務的主要增長動力。此外，本集團針對國內信息化建設和海外客戶對通信基礎設施的巨大需求，加大國內非運營商集團客戶市場和海外市場的拓展力度，來自兩個市場的電信基建服務合計收入同比增長19.1%，成為電信基建服務業務未來增長的重要驅動。

二零一一年，業務流程外判服務收入比去年同期增長20.6%，佔經營收入的41.7%。其中，網絡維護服務保持了較快的發展勢頭，收入同比增長23.6%。本集團發揮一體化的服務優勢，根據客戶需求提供電信器材分銷等配套服務，來自電信服務及產品分銷業務（「渠道業務」）收入同比增長20.8%，拉動業務流程外判服務收入的快速增長。本集團將主動管控渠道業務的發展，在業務規模發展與經濟效益之間取得合適的平衡。

二零一一年，應用、內容及其他服務(ACO<sup>(1)</sup>)平穩發展，經營收入同比增長15.3%，佔經營收入的11.4%。期內，本集團把握社會信息化和移動互聯網等帶來的行業機遇，努力推進業務創新模式，積極引進戰略合作者，加大研發投入，推進服務和產品創新，助力市場拓展和價值提升。

## 客戶拓展

本集團聚焦三大市場，在鞏固國內電信運營商市場領先地位的同時，大力拓展國內非運營商集團客戶市場及海外市場。二零一一年，來自國內電信運營商的收入達到人民幣34,151百萬元，同比增長15.9%，佔經營收入的63.8%。來自國內非運營商集團客戶市場收入達到人民幣15,885百萬元，同比增長15.7%，佔經營收入的29.7%。海外業務保持了高速發展態勢，來自海外市場收入達到人民幣3,471百萬元，同比增長56.0%，佔經營收入比重提高至6.5%。國內非運營商集團客戶及海外市場空間廣闊，將為本集團未來的持續快速提升提供強勁動力。

## 運營管理

本集團夯實管理基礎，完善機制體制，推進集約化管理，穩步提升公司運營效率和管控能力。年內，本集團深化協同管理，加強設計等專業領域的戰略單元建設，有效提升經營效益。此外，本集團穩步推進內部資金集中管理，提高資金使用效率。本集團一直致力於持續整合內部資源，優化組織架構，減少公司數量。我們相信上述措施將為本集團規模和效益的同步提升提供有力保障。

<sup>(1)</sup> ACO指應用、內容及其他服務(Applications, Content and Other services)。

# 市場聚焦和 服務創新

本集團深化人力資源管理，通過創新激勵機制吸引和保留核心人才，使員工實現職業發展，共享發展成果。本集團為配合未來發展戰略，創新人力資源配置模式，將人力資源向高端業務傾斜，並通過外包低端業務，有效減緩工資上漲對企業的影響。此外，本集團注重專業人才隊伍建設，重點打造項目管理、海外拓展等專業人才隊伍，以滿足業務快速發展的需要。

## 二零一二年展望

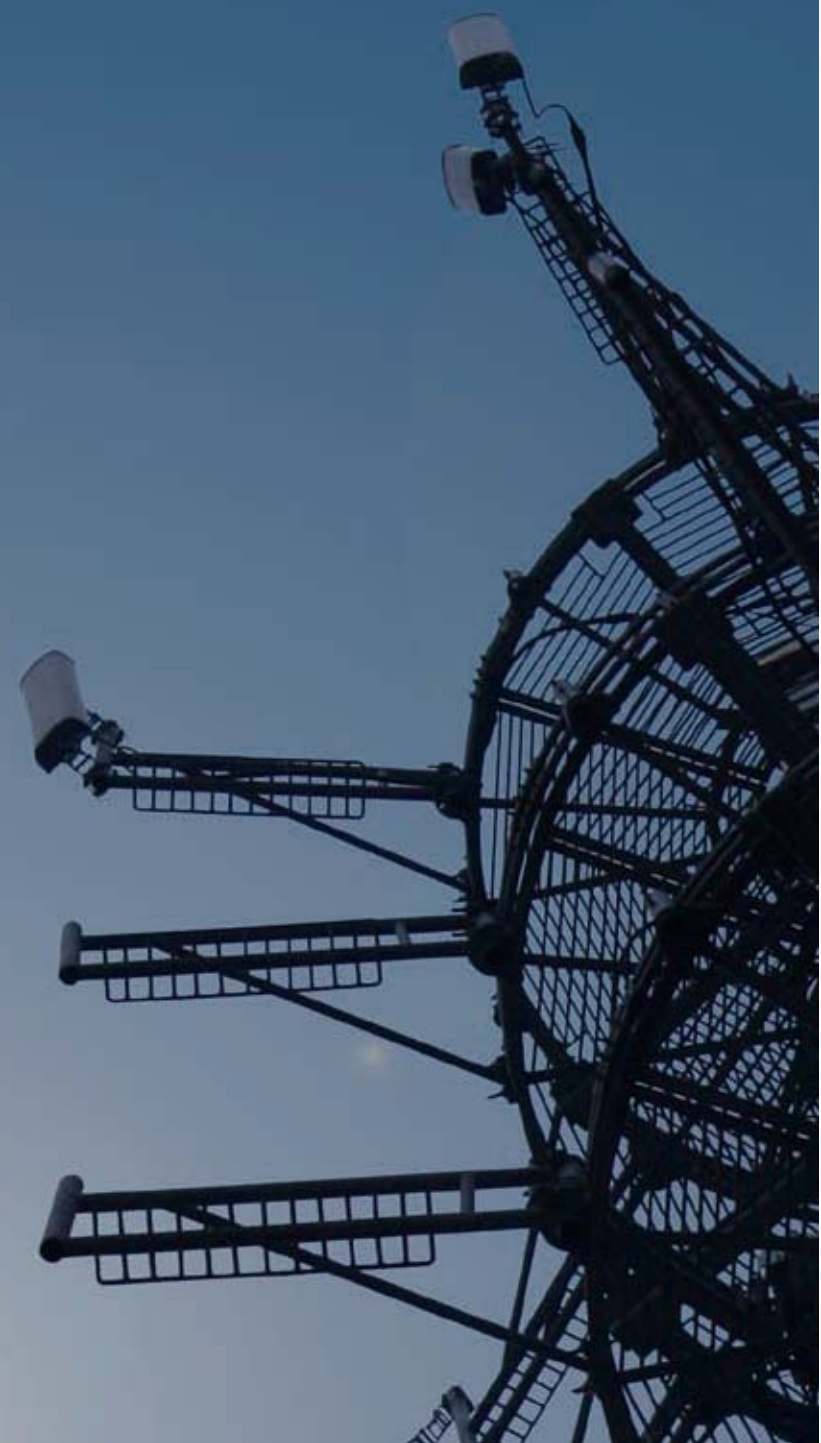
展望未來，本集團將以打造千億級卓越績效企業為目標，集約提效促發展，銳意創新謀跨越，在二零一二年致力於做好以下主要工作，以更優的業績回報股東與社會：

- 深耕細作國內電信運營商市場：進一步鞏固在國內電信運營商市場的領先地位，深入參與移動網絡建設和承接寬帶、無線城市等業務，積極推進業務協同；
- 大力拓展國內非運營商集團客戶市場：抓住社會信息化和城市化的機遇，聚焦重點行業，積極開拓通信專網、系統集成、綜合佈線、管線工程、建築智能化和移動互聯網等方面的業務；
- 規模化拓展海外市場：大力培育和拓展總承包項目，推進集約化分包，發揮協同效應，加強風險防範，實現海外市場的規模發展；
- 全面推進ACO業務創新：運作好現有的合資合作項目，推進機制和產品創新，努力打造業務拓展新模式；
- 深入推進集約化管理：進一步推進資金集中管理和業務協同，完善項目管理和分包管理體系，加強合同管理，打造市場化的人才隊伍，提升公司競爭能力和集團控制能力，實現健康、可持續發展。



鄭奇竇  
總裁

中國北京  
二零一二年三月二十九日



深耕細作

國內電信  
運營商市場，

大力拓展

國內非運營商  
集團客戶市場，

規模發展

海外市場。

