

總裁報告書



鄭奇寶
總裁

尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位報告本集團二零一二年度的經營業績。

財務表現

二零一二年，本集團實現經營收入人民幣61,517百萬元，同比增長14.4%。股東應佔利潤為人民幣2,407百萬元，同比增長13.0%。經營業績持續、穩健的增長主要得益於本集團靈活配置資源，抓住國內電信運營商在網絡建設、運營維護等方面持續投入的寶貴機遇並積極開拓國內非運營商集團客戶市場。

本集團經營成本為人民幣51,732百萬元，同比增長14.5%。本集團通過成本管控和集約運營等措施，有效緩解成本和市場壓力，毛利率和淨利潤率保持相對穩定，分別為15.9%和3.9%。同時，本集團償還付息借款和推進資金集中管理，財務成本同比下降59.7%。年內，本集團因市場拓展增加運營資金需求，全年自由現金流¹為人民幣166百萬元，同比有所下降。

⁽¹⁾ 自由現金流 = 本年利潤 + 折舊及攤銷 - 營運資金變動 - 資本支出

業務發展

本集團三大業務在二零一二年均取得良好發展。電信基建服務收入保持穩健的增長勢頭，同比增長12.0%，佔經營收入的46.2%。年內，本集團聚焦光纖寬帶、網絡擴容升級等重點領域，積極參與LTE試點建設，全方位深度服務國內電信運營商，來自國內電信運營商的電信基建服務收入同比增長18.1%。其中，來自中國移動和中國聯通的電信基建服務收入同比增長25.2%，體現本集團服務水平的持續提升得到客戶認可。

二零一二年，業務流程外判服務收入同比增長17.8%，佔經營收入的42.7%。本集團牢牢把握國內電信運營商全業務運營後持續增長的運維外包需求，網絡維護服務收入保持高速增長，達到21.6%。本集團還充分發揮一體化服務優勢，電信服務和產品分銷業務收入同比穩步增長17.3%。

二零一二年，本集團積極探索業務轉型，持續推進機制和產品創新，來自應用、內容及其他服務的收入同比增長11.9%，佔經營收入比為11.1%。其中，信息化加速催生廣闊的市場空間，IT應用收入同比高速增長24.8%。同時，本集團加大雲計算、移動互聯網、物聯網等領域的研發投入，努力邁向管理和技術密集型企業。

市場拓展

本集團堅持聚焦三大市場，在鞏固國內電信運營商市場的同時，大力拓展國內非運營商集團客戶和海外市場。二零一二年，來自國內電信運營商的收入達到人民幣39,745百萬元，同比快速增長16.2%，佔經營收入的64.6%。來自國內非運營商集團客戶的收入達到人民幣18,361百萬元，同比增長15.5%，佔經營收入的29.9%，總體發展態勢良好。來自海外市場的收入為人民幣3,411百萬元，同比下降7.0%，佔經營收入的5.5%。雖然年內海外收入暫時有所下降，但本集團繼續夯實海外總承包項目的基礎，對海外市場成為本集團未來發展的重要引擎充滿信心。

管理效益提升

本集團紮實推進管理提升活動，優化組織架構，加強制度建設，有效提升運營和管控能力。年內，本集團通過集約運營，提升資源整合能力，並強化資金管理，推進資金池運作，節約資金成本。

本集團深入實施人才經營戰略，培養和建立市場化的人才隊伍，不斷完善市場化的激勵政策，將人力資源向國內非運營商集團客戶市場和海外市場等戰略領域傾斜，為本集團持續、健康發展提供人才保障。

二零一三年展望

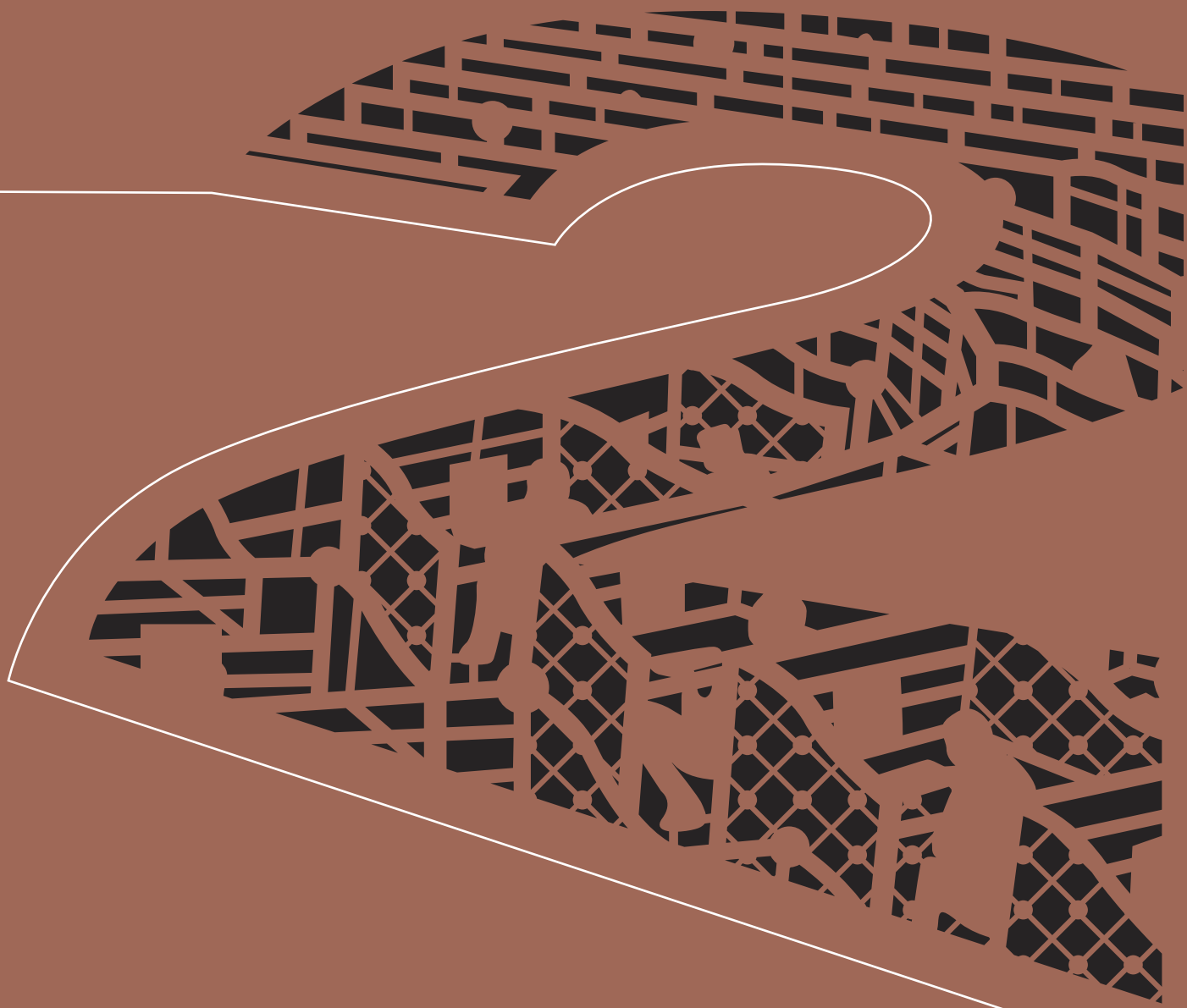
展望未來，本集團將以建設千億級卓越績效的和諧幸福企業為目標，銳意創新轉型，在二零一三年致力做好以下主要工作，為客戶和股東創造更高價值：

- 抓住4G發牌帶來的投資機遇，積極跟進LTE建設項目；不斷提升服務水平，開拓高端維護和運營業務，繼續鞏固國內電信運營商市場的領先地位；
- 抓住城鎮化、信息化加速等市場機遇，聚焦政府、行業客戶和中小企業等重點客戶，規模拓展國內非運營商集團客戶市場；以頂層設計諮詢和重點應用為切入，聚焦智能建築等領域，着力拓展智慧城市；
- 培育和打造海外重點項目和重點區域市場，集中配置資源，推進集約化分包，通過集約化營銷實現海外總承包項目的規模突破，強化海外風險管控；
- 提升產品創新能力，積極推進業務轉型，加強集約研發，在LTE、智能建築、大數據等領域增加研發投入；及
- 推進集約管理，加強資源整合，深化資金集中管理，加強品牌建設提升營銷能力，強化風險管控，實現本集團健康、可持續發展。



鄭奇竇
總裁

中國北京
二零一三年三月二十七日



2個關係

- 規模與效益的關係
- 風險與效率的關係

在業務規模穩步增長的同時關注收入的增長質量和效益，在創新轉型的過程中關注風險控制，確保公司健康、可持續發展。

