

總裁報告書



司芙蓉
總裁

尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位報告本集團二零一三年度的經營業績。

財務表現

二零一三年，本集團實現經營收入人民幣68,459百萬元，同比增長11.3%。經營收入的持續增長主要得益於本集團堅持聚焦三大市場，在保持國內電信運營商市場業務平穩增長的同時，亦大力拓展國內非運營商集團客戶市場和海外市場，並取得了較快的增長。然而，本集團的經營業績也受到多方面因素的影響，除了在董事長報告書中所闡述的因素以外，還受到收入結構變化，以及營改增、中國招投標法規修訂等新監管政策的影響。二零一三年，本公司股東應佔利潤為人民幣2,238百萬元，同比下降7.0%。毛利率和淨利率分別為15.2%和3.3%。每股基本盈利為人民幣0.323元。

二零一三年年末，本集團為承接更多4G網絡建設項目而投入的資源相應增加，對業績也帶來一定影響。同時，本集團主要客戶的還款週期有所拉長，造成本集團的自由現金流¹較去年同期下降。二零一三年，本集團的自由現金流為人民幣-324百萬元，而經營現金流為淨流入人民幣321百萬元。

¹ 自由現金流 = 本年利潤 + 折舊及攤銷 - 營運資金變動 - 資本開支

本集團經營收入的持續增長主要得益於堅持聚焦三大市場，在保持國內電信運營商市場業務平穩增長的同時，亦大力拓展國內非運營商集團客戶市場和海外市場，並取得了較快的增長。

業務發展

二零一三年，電信基建服務收入保持較快的增長勢頭，同比增長12.8%，佔經營收入的46.8%。年內，國內電信運營商資本開支投入相對滯後，4G發展令資本開支結構發生變化，對本集團電信基建業務的增長均產生了一定影響。然而，本集團繼續大力開拓國內非運營商集團客戶和海外客戶的業務，並取得新突破，來自該等市場的電信基建服務合計收入較去年同期增長18.1%，佔電信基建服務收入比重達到22.3%，帶動了電信基建業務的較快增長。

二零一三年，業務流程外判服務的收入增長較去年同期放緩，同比增長10.3%，佔經營收入的42.4%。本集團堅持有效益發展的原則，審慎管理部分經營效益偏低或下降的業務發展。因此來自電信服務和產品分銷業務收入的增速放緩至11.7%，來自網絡維護服務收入的增速放緩至7.3%。

二零一三年，來自應用、內容及其他服務的收入同比增長9.0%，佔經營收入的10.8%。本集團堅持開放創新，優化業務結構，來自應用、內容及其他服務的核心業務²收入增長14.1%，佔總體應用、內容及其他服務業務收入比重提升3.6個百分點至79.7%。同時，本集團積極把握國內社會和行業信息化機遇，繼續加大對國內非運營商集團客戶市場系統集成項目的開發力度，使得該市場成為本集團應用、內容及其他服務收入健康、穩定增長的重要動力。

² 應用、內容及其他服務的核心業務包含系統集成、軟件開發及系統支撐、增值服務。

總裁報告書

市場拓展

本集團堅持聚焦三大市場，在保持國內電信運營商市場主導地位穩固的同時，亦有序地拓展國內非運營商集團客戶市場，並保持了海外市場良好的發展態勢。二零一三年，綜前所述，因受資本開支滯後等因素影響，來自國內電信運營商的收入達到人民幣43,326百萬元，同比增長9.0%，增速較去年同期有所放緩。其中，來自中國移動和中國聯通的合計收入同比增長3.1%，佔經營收入的20.6%。然而，年底4G發牌亦使得本集團承接更多的網絡建設項目，有力拉動來自中國電信的收入同比增長12.1%，佔經營收入的42.7%。年內，本集團策略性地加強對兩大新市場的開拓，來自國內非運營商集團客戶市場的收入增長勢頭良好，達到人民幣21,321百萬元，同比增長16.1%，佔經營收入的31.1%；來自海外市場的收入為人民幣3,812百萬元，同比增長11.8%，佔經營收入的5.6%。

提升四大能力 聚焦「甜點」創新轉型

本集團在穩步提高集約運營管理水平的同時，亦全面提升四大能力。一是提升創新能力，全面推進產品服務、商業模式、人才經營、體制機制等創新。二是提升交付能力，不斷強化項目、分包和資源等管理。三是提升營銷能力，著力推進營銷協同、項目總承包和品牌建設。四是提升運營管理能力，不斷強化財務、風險、人力等管理。同時，本集團亦積極聚焦通信、金融和移動互聯網的「甜點」，推進產品服務和商業模式創新，強化創新轉型。

二零一四年展望

二零一四年，本集團將致力於以下主要工作，為客戶和股東創造更高價值：

- 把握4G發展機遇，確保國內電信運營商市場領先地位：掌握運營商資本開支結構和需求變化，牢牢把握4G、「寬帶中國」、網絡優化升級等資本開支機遇，以及運營商網絡運維外包支出持續增長所帶來的發展機遇，聚焦高端網絡維護、虛擬運營、數據中心、雲服務等商機。
- 抓住信息化機遇，規模發展國內非運營商集團客戶市場：以高端諮詢切入政府「智慧城市」項目，同時聚焦重點行業客戶，以應用、內容及其他服務產品切入，帶動設計、施工、監理、維護等多專業一體化服務，爭取規模突破。此外，以SAP公有雲運營為契機，拓展中小企業IT服務外包。
- 集約拓展海外總承包大項目：有效利用金融手段拓展海外業務，聚焦亞非和中東地區對於建設「寬帶國家、智慧首都、區域Hub」的需求，加強海外重點項目和重點區域的資源配置。
- 加強應用、內容及其他服務的業務對外合作和創新：在加強自主研發的同時，利用本集團的本地渠道和服務優勢，引入具有品牌、技術優勢的戰略性合作夥伴，打造有核心競爭力的產品和龍頭公司，支撐三大市場拓展。
- 提升集約運營管理水平：加強項目管理，強化應收賬款管理，加大風險管控，並不斷提升集約運營能力，以進一步夯實管理基礎，提升能力，為本集團的未來發展提供穩固有力的保障。



司芙蓉
總裁

中國北京
二零一四年三月二十六日

海底光纜工程



馳騁海底