



司芙蓉  
總裁

二零一五年，本集團將堅持「價值引領、有效益發展」的原則，著力拓展三大客戶市場，深化改革創新，強化降本增效，為股東和客戶創造更高價值。

尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位報告本集團二零一四年度經營業績。

## 財務表現

二零一四年，面對複雜多變的內外部經營形勢，本集團堅持以市場為導向，牢牢把握國內電信運營商網絡建設投資節奏和維護外包需求，在三大客戶<sup>1</sup>市場拓展方面靈活調配資源，全年實現經營收入人民幣73,176百萬元，同比增長6.9%。年內，服務單價下降、「營改增<sup>2</sup>」實施、勞動合同法<sup>3</sup>及行業新政策深度執行，給本集團帶來競爭和成本的雙重壓力。除此以外，本集團在二零一四年採用了更加穩健的財務管理手段。綜合上述因素，全年本公司股東應佔利潤為人民幣2,150百萬元，同比下降3.9%。毛利率和淨利率分別為14.6%和2.9%。每股基本盈利為人民幣0.310元。

1 三大客戶：國內電信運營商客戶、國內非運營商集團客戶、海外客戶

2 營改增：營業稅改徵增值稅

3 勞動合同法：新修訂的《中華人民共和國勞動合同法》

## 總裁報告書

本集團持續加強現金流和應收賬款管理，開展了行之有效的應收賬款清理、回收工作，全年自由現金流為人民幣833百萬元，同比二零一三年的人民幣324百萬元有顯著改善。

### 業務發展

二零一四年，本集團抓住國內電信運營商客戶4G發展需求，電信基建服務收入同比增長6.2%，佔經營收入比重為46.5%。其中，來自中國電信的電信基建服務收入同比增長7.9%，來自海外客戶市場的電信基建服務收入同比增長10.8%。

二零一四年，本集團業務流程外判服務收入同比增長7.6%，佔經營收入比重為42.6%。本集團在聚焦國內電信運營商資本性支出的同時，亦關注其經營性支出空間和持續的維護外包需求，全年網絡維護收入同比增長18.3%，與去年同期相比增速翻倍<sup>4</sup>，有關的新增收入佔總新增收入接近27%。

二零一四年，本集團來自應用、內容及其他服務收入同比增長7.3%，佔經營收入比重為10.9%。年內，本集團聚焦「智慧城市」、「平安城市」等重點領域，持續推廣相關優勢產品、解決方案。此外，以Success Factors人力資本解決方案、互聯網移動金融服務平台「掌錢」為代表的創新類產品亦取得用戶突破。

### 客戶拓展

16

二零一四年，本集團聚焦三大客戶市場，向業務發展關鍵領域傾斜資源。全年來自國內電信運營商市場收入實現人民幣47,117百萬元，同比增長8.8%。其中，來自中國電信的收入同比增長9.3%，佔經營收入比重為43.7%，來自中國移動和中國聯通合計收入同比增長7.6%，佔經營收入比重為20.7%。本集團積極優化國內非運營商集團客戶、海外客戶收入結構，經營效益偏低的業務收入同比增速明顯放緩。其中，來自國內非運營商集團客戶收入實現人民幣22,269百萬元，同比增長4.4%，佔經營收入比重為30.4%，來自海外客戶收入實現人民幣3,790百萬元，佔經營收入比重為5.2%。本集團在繼續鞏固剛果(金)、坦桑尼亞、尼日利亞等重要市場的同時，在尼日爾、加蓬等市場亦取得總包項目新突破，來自海外總包收入佔海外收入比重提升至51%。

<sup>4</sup> 二零一三年，本集團網絡維護收入為人民幣6,884百萬元，同比增長7.3%。

## 管理創新

二零一四年，本集團以全面深化改革為契機，在內部開展了組織架構調整、專業公司管理層級壓縮、業務板塊改革試點等創新工作，以確保公司更加從容地適應市場發展。在精細化管理方面，本集團進一步明確「價值引領」理念，確立以現金流、利潤貢獻為核心的預算、考核及資源配置體系，助力企業提升未來經營效益。建立應收賬款管理長效機制，加大對長賬齡應收賬款清理工作，有效回籠資金，並在內部開展專項審計，進一步提高了企業自身風險防範能力。

## 二零一五年展望

二零一五年，本集團將堅持「價值引領、有效益發展」的原則，著力拓展三大市場，深化改革創新，強化降本增效，為股東和客戶創造更高價值。主要做好以下工作：

- 一、 搶抓4G機遇，繼續保持國內電信運營商市場的領先地位。牢牢把握運營商客戶集中釋放的網絡建設投資，全力支持4G網絡建設。聚焦經營性支出和客戶需求，發揮工程與維護一體化的服務優勢，大力拓展網絡維護、優化業務，並力爭在高端維護、協同物流、節能產品等方面取得突破。
- 二、 加強體系建設，進一步拓展國內非運營商集團客戶市場。推進營銷、產品、採購、交付、融資五大體系建設，逐步形成市場拓展合力。聚焦政府、行業、中小企業的信息化需求，逐步完善上下聯動的營銷體系。建立集團和屬地化的兩級產品庫，推廣「智慧城市」、「智能建築」、「智慧交通」、「智慧安防」、「SAP雲計算」等明星產品。強化跨區域產品的協同拓展，加快產品推廣速度。
- 三、 創新運營機制，大力推動海外跨越式發展。聚焦中東、非洲、東南亞地區對於「寬帶國家」、「智慧城市」、「區域信息化中心」的需求，梳理產品、服務體系，突出差異化優勢，不斷推進總包大項目突破。創新商業模式，以諮詢規劃策劃項目、投融資撬動項目、運營維護拉動項目。優化海外布局，加強分類管理和資源配置，向有效益的業務和地區傾斜資源。

## 總裁報告書

- 四. 落實與鐵塔公司達成的優先待遇和不競爭安排。聚焦客戶需求，上下聯動，全面做好服務支撐。
- 五. 整合內外部資源，打造核心產品。加強對新技術的跟蹤與儲備，聚焦雲計算、物聯網、信息安全等關鍵領域加大研發投入，運作創新基金，建設產品基地，將產品創新與機制創新、商業模式創新充分結合、統籌考慮，打造出更具競爭力的核心產品。
- 六. 強化精確管理，促進效益提升。進一步推動省公司和專業公司優化組織架構，推進劃小核算單元，加強項目管理，促進降本增效。深化資金管理，提升資金運營效率。嚴格財務管控，防範經營風險。



司芙蓉  
總裁

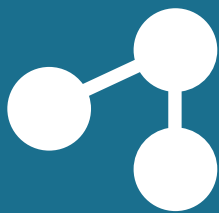
中國北京  
二零一五年三月二十五日



向發展

要效益

作业半径内注  
BE CAREFUL IN THE WORK



加快業務拓展，從電信運營商資本性開支的工程建設向經營性開支的高端維護、行業應用等產業鏈上下游拓展，不斷優化業務架構；加快客戶拓展，從基礎運營商向國內非運營商集團客戶、海外客戶和互聯網公司拓展；加快地域拓展，從國內南方向北方，從國內向國外。

