

## 亿阳信通股份有限公司 2013 年年度报告摘要

### 一、 重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

### 1.2 公司简介

股票简称	亿阳信通	股票代码	600289
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	方圆	郭莲花	
电话	010-88157899	010-88157899	
传真	010-88140589	010-88140589	
电子信箱	bit@boco.com.cn	bit@boco.com.cn	

### 二、 主要财务数据和股东变化

#### 2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

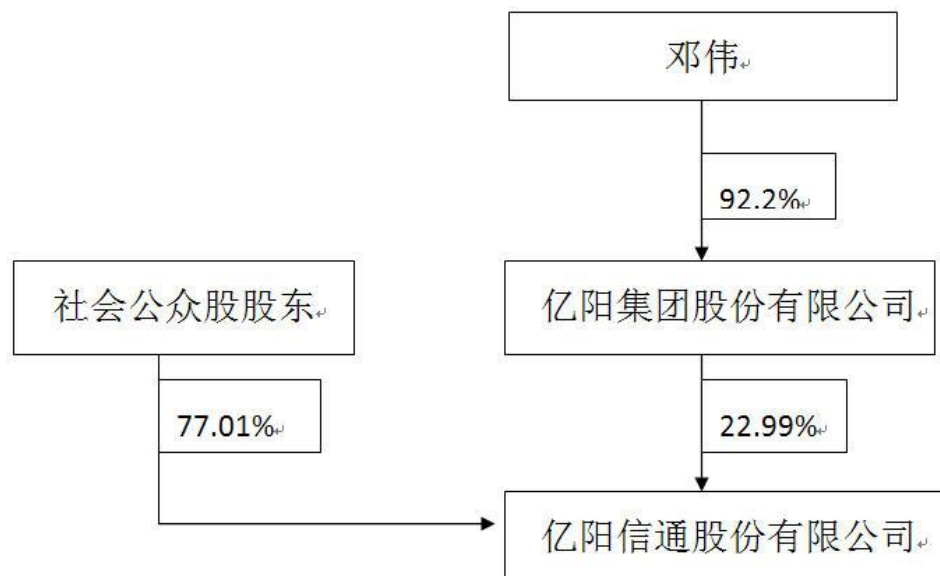
	2013 年(末)	2012 年(末)	本年(末)比上年(末)增减 (%)	2011 年(末)
总资产	2,893,780,249.31	2,862,528,939.83	1.09	2,741,604,501.89
归属于上市公司股东的净资产	1,901,894,904.43	1,887,816,421.18	0.75	1,796,420,777.83
经营活动产生的现金流量净额	213,059,048.73	280,524,355.29	-24.05	16,984,171.20
营业收入	1,115,239,042.84	1,119,142,903.22	-0.35	1,217,326,883.97
归属于上市公司股东的净利润	84,313,842.65	109,082,048.79	-22.71	193,992,111.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	77,234,408.26	103,924,192.48	-25.68	116,079,716.59
加权平均净资产收益率 (%)	4.42	5.95	减少 1.53 个百分点	12.12
基本每股收益 (元 / 股)	0.1464	0.1889	-22.50	0.3401
稀释每股收益 (元 / 股)	0.1464	0.1889	-22.50	0.3401

#### 2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	48,817	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	48,104		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
亿阳集团股份有限公司	境内非国有法人	22.99	131,397,064		121,390,000
招商基金公司－工行－中投信托－中投·华晟 1 号集合资金信托合同	未知	3.03	17,299,468		未知
北京北邮资产经营有限公司	国有法人	2.56	14,620,089		未知
郑涛	境内自然人	0.74	4,220,138		未知
黄昌芦	境内自然人	0.71	4,065,565		未知
沈琼	境内自然人	0.56	3,203,350		未知
封向华	境内自然人	0.54	3,063,700		未知
任红兵	境内自然人	0.49	2,824,863		未知
古玉资本管理有限公司	境内非国有法人	0.39	2,215,556		未知
王强	境内自然人	0.31	1,758,152		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知其他股东之间是否存在关联关系，未知其他股东之间是否存在《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动关系。				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



### 三、 管理层讨论与分析

#### (一)董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2013 年是通信行业的转折之年，回顾 2013 年，通信行业主要呈现如下特点：

1、2013 年 12 月，工信部向中国移动通信集团公司、中国电信集团公司和中国联合网络通信集团有限公司颁发了“LTE/第四代数字蜂窝移动通信业务（TD-LTE）”经营许可，开启了 4G 新纪元。

2、数据业务在 2013 年继续呈现出取代语音和短信成为运营商收入支柱的态势，电信运营商将更多的注意力放在了如何通过流量经营进行创收上面。在资费设计中突出流量，将话音和短信等传统业务作为附加优惠成为越来越多电信运营商的共同选择。

3、2013 年成为电信运营商和 OTT 企业关系的一个转折点，电信运营商和 OTT 企业的年度竞合博弈也随着“微信收不收费”的话题拉开序幕。

4、2013 年 5 月工信部下发《移动通信转售业务试点方案》：要求三大基础电信运营商必须在两年试点期内，和两家以上转售企业合作，拉开了民营资本进入电信行业的大幕，虚拟运营迈出第一步。

5、2013 年 8 月，国务院发布了“宽带中国”战略实施方案，“宽带中国”战略正式上升为国家战略，宽带成为国家信息化的必要基础设施和战略资源，成为电信运营商业务战略转型和长远发展的方向，进而拉动信息消费的增长。

6、2013 年随着 3/4G、宽带业务的高速发展、OTT 业务的影响及内部精细化管理、专业化运营等管理推动，电信运营商纷纷加强制度流程建设，加快组织体系创新与调整，启动

或深化集中化运维体制改革，向管理要效益。

公司的主营业务方向是：电信运营商以及广电、能源、政府、金融等行业的信息化支撑系统建设与服务；交通行业城市智能交通与高速公路机电工程；信息安全；智慧城市；移动互联网；以及电信增值业务等。针对行业发展呈现的新变化、新特点，公司对业务发展模式进行了必要的调整：

第一、持续提升产品质量和客户感知，巩固原有市场规模。

第二、结合电信运营商业务、技术、管理发展趋势，深入理解用户需求，加大新课题投入力度，并积极开拓新的市场机会，重点发展 LTE 网管、流量经营、大数据应用、云计算与虚拟化、集中化运维改革支撑、手机应用平台等系统能力。

#### 1、主营业务经营情况

公司继续坚定不移地推进发展战略，在保持传统业务稳健发展的基础上，加大了战略投入力度，紧紧抓住我国信息化纵深发展的有利机遇，积极拓展新产品、新业务、新市场，探索创新盈利模式，为公司未来发展提前部署，抢占先机。报告期内，公司主要完成了以下几个方面的工作：

##### (1) 运营支撑系统 OSS 领域的成绩

报告期内，依赖公司在移动通信领域多年的积累，在传统运营支撑系统领域继续保持稳定增长。移动网络管理系统、传输综合网管系统、数据综合网管系统、网络优化支撑系统、电子运维、综合监控、综合分析、综合资源等产品依旧持续平稳发展并启动相应的扩容项目。在原有市场平稳发展的态势下，公司加大了创新开拓力度，在报告期内取得了一定的成绩：

A、根据移动总部对代维管理工作“五统一”的要求（统一标准、统一考核、统一认证、统一招标、统一 IT 化手段建设），公司形成了综合代维管理整体解决方案，通过电脑和手持终端对维护资源统一管理、调度，对代维工作过程管理、结果控制，并结合电子地图实时定位代维人员位置、查询历史轨迹，进一步提升了全网代维管理效率，促进代维管理规范化和低成本高效运营。在报告期内，公司已经在广东、上海、广西、内蒙、黑龙江等 10 省移动公司成功推广了此解决方案，在中国移动市场占有率第一。

B、随着云计算在中国联通的实践，联通在三大电信运营商中率先建立云平台，基于 U-Cloud 平台构建全网集中的电子运维和综合资源系统。公司根据联通的整体规划、电子运维和综合资源成熟的产品和案例经验以及对云平台的深入研究和理解，打造了基于 PAAS 的电子运维和综合资源的解决方案，对内整合数据提高资源使用率、提高工单执行效率，对外提升客户服务满意度、降低运维成本、提升运维价值。在报告期内，公司已经在联通全国

推广了电子运维解决方案。

C、DPI（深度包检测）是电信运营商互联网大数据应用及运营的最基本的数据来源，也是大数据采集、大数据挖掘、大数据处理和分析、大数据精准营销及数据增值应用为核心的产业链条的重要基础。公司形成了针对中国电信 IDC/ISP 信息安全管理解决方案，实现对 IDC/ISP 基础数据的管理、异常 IP 监测及上报，提供违法违规网站发现规则配置及下发，接收违法违规信息的监测和过滤日志并及时上报，实现对访问日志记录数据的管理和查询。在报告期内，公司已经在福建、江西、四川、湖南、山东等 9 省电信公司成功推广了此解决方案。

D、随着国家三网融合的发展，推动了广电监管平台的建设。在报告期内，公司成功中标了上海东方有线的传输综合网管项目，为东方有线光传输网络的长期发展规划提供必要的依据，为高效的网络管理提供稳定的网络支持。

E、报告期内，公司强力推进 OSS 云化、LTE 网管、流量经营、手机应用平台、集中化运维体制改革等课题的研究，加大了研发力度并取得了一定的进展。

#### （2）管理支撑系统 MSS 领域

近年来，运营商在加快自身业务转型的基础上更加注重自身内部管理水平的提升，从粗放型向集约型转变。公司在 MSS 领域研发的规划管理系统、计划管理系统、工程建设管理系统、采购系统、仓储系统、物流运输系统、供应商门户系统、B2B 直供平台、营业厅信息化系统等产品 and 整体解决方案都进入市场推广阶段。

运营商进入全业务时代，其营销策略逐级转向移动数据业务，开始大范围地建设新型营业厅，以实现渠道营销模式的转型。公司研发了市场物资（渠道连锁）管理系统，实现了营业厅的后台实物管理。在报告期内，签约甘肃和贵州，在甘肃省项目已经正式上线。

#### （3）高端 IT 服务与合作代理领域

在高端 IT 服务领域，公司围绕着客户管理变化的需要，不断探索和创新，拓展业务领域、细化服务力度、规范服务标准，协助用户提高网络运维支撑能力。报告期内，公司服务的客户覆盖上海、浙江、广东、广西、湖北、河南、陕西、新疆、贵州、黑龙江等多个省份，贴近用户生产与管理的需要，提升客户信息化能力的整体水平。

在合作代理领域，公司为了给用户更好地服务体验，形成跨行业的更多优秀整体解决方案，除传统合作厂家外，以战略合作方式引入了国内外优势产品，为丰富公司的整体解决方案能力做出了贡献。

#### （4）智慧城市领域

在报告期内，公司完成了中国移动安徽公司的无线城市省级业务及运营平台二期升级改造项目的建设；也完成了安徽无线城市省级平台的运营维护任务，在无线城市运营效果及应用开发方面名列中国移动集团前列。在报告期内，公司和安徽移动一起积极开展云计算、大数据分析优化，使安徽移动无线城市升级改造和运营效果获得持续改进。

#### (5) 信息安全领域

在报告期内，公司在全国成功推广了 4A 及其相关衍生产品，有效地保证了用户需求的合理实现，提高了用户满意度和产品市场竞争力。在运营商以控制网络与信息安全风险为核心的总体安全工作目标指引下，公司安全管控项目在已中标省份都进行了相关的扩容。公司还中标了广西移动全网 SMP 项目、黑龙江移动业务支撑部 SMP 项目。

作为战略合作伙伴，公司多年来为中国移动、中国联通、中国电信、金融、政府及众多企业用户量身定做了以业务为核心的整体应用安全解决方案，产品几乎覆盖了中国移动的全部省份和业务，有效地保障了用户的信息安全。

#### (6) 手机支付领域

城市一卡通（城市通卡）遍及人们生活的各个领域，已经成为移动支付最现实的落脚点。公司已与多地城市一卡通公司的紧密合作切入移动支付领域，开展移动支付、便民生活服务（O2O 业务）、移动电子商务等业务。

报告期内，公司加大了在移动支付领域的拓展力度，业务已经成功在北京、重庆、哈尔滨等 3 个城市上线，并且还取得了以下重要进展：

A：公司作为客户端软件和业务提供方与北京移动、北京联通合作的 NFC-SWP 手机一卡通项目上线，用户在运营商的营业厅即可办理。

B：公司的软件平台支撑能力不断完善，实现了对 e 乐通、Simpass、NFC\_Swp、苹果保护壳、音频一卡通、NFC 手机等移动支付产品的全部支持。

C：公司在产品方面加大研发力度，推出了二代 e 乐优产品（带有 USB 功能的新型一卡通），产品易用性和外观都得到了很大的提升，产品已经正式推向市场，得到了用户的认可；商户版 e 乐充和 POS 机已经完成研发并投入使用。

D：公司累计发展线下充值和消费商户 300 余家，O2O 业务模式得到了验证。线上已累计接入中大型电商 20 余家。

E：公司与银行、支付宝、腾讯、京东等产业链伙伴建立了业务合作关系。

#### (7) 物流信息化领域——“发宝网”

在报告期内，公司加大力度拓展互联网领域业务。公司完成了发宝网物流管理 SAAS

平台的研发工作，并进入运营推广阶段。通过“发宝网”物流云平台聚合物流资源，提高总体供应链的协同效率，大幅降低信息化成本，以功能全面、成本低、应用快速等优势，在供应链各环节建立起紧密的互动关系。同时，“发宝网”以为社会提供绿色高效的诚信物流服务为宗旨，建立了电子运单管理、实时定位、货场管理、统计报表、在线下单、厂家货源交易大厅等综合化物流服务。

目前，“发宝网”已利用先进的物流配送技术、移动网络技术、交易快速处理等技术搭建电子商务平台与手机终端于一体的物流交互网络，为会员客户及非会员客户提供优质良好的信息处理和传输系统。“发宝网”已与各大电商对接，实现线上交易后，可以直接到“发宝网”寻找承运企业。

#### (8) 智能交通领域

随着我国道路交通基础设施建设的蓬勃发展高速公路建设项目的投资一直保持在稳定的增长水平，对交通的信息化和智能化需求不断增加，城际与城市交通智能化管理程度不断提升，城市智能交通管理领域的项目规模也不断加大。

公司 ITS 领域已经连续多年保持稳固的市场份额，累计市场占有率一直领先。“优秀系统集成商”的品牌形象获得了行业的认可。在报告期内，公司拓展多个新省份市场，业绩大幅提升，高速公路机电工程在建项目顺利进行，创造了良好的社会效益和经济效益。公司已新签约阜新至盘锦高速公路机电系统工程第一合同段、河北省茅荆坝（蒙冀界）至承德公路机电工程、邢汾高速公路邢台至冀晋界段机电工程施工项目、邢衡高速公路邢台段机电工程、黑龙江省高速公路联网系统机电工程升级改造项目、G7 京新高速公路内蒙古自治区韩家营（晋蒙界）至呼和浩特公路工程集宁至呼和浩特段交通安全设施、钢结构、机电及隧道消防工程 JHJD-2 标段、省道 216 线察汗淖至敖勒召其镇段一级公路机电工程 JD 标段。

公司在智能交通领域有十几年的行业经验积累，拥有完善的市场、研发和工程服务体系，在广州、北京、哈尔滨等特大型城市中积累了一定的优质项目业绩。在报告期内，公司继续拓展国际市场，新签约了安哥拉 RED 交通工程，同时加大了对城市智能交通领域的项目跟踪、投入与市场培育。公司开发的智能交通管理平台（BOCO-ITMS）基于 SOA(面向服务)体系架构，不断向市场大力推广，交通管理者可以通过亿阳城市智能交通管理平台，全面提高交通管理与服务水平，同时以互联网为依托，运用物联网技术将管理者、用户和各种智慧系统形成各种形式的信息交互，不断跟踪数字城市及平安城市，市场机会不断增加。

公司坚持以“大交通”为业务理念，在保持优势省份基础上不断拓展中、西部市场，各分支机构业务良性发展，良好的上市公司平台和技术、人才团队优势为业务的持续发展提供

了有力保障。公司以不断优化系统集成解决方案、提升客户价值为理念，始终致力于为中国智能交通行业发展做出更多贡献。

#### (9) 行业信息化领域

公司继续强化在企业及政府信息化领域的技术优势，不断拓展行业信息化的市场规模，市场竞争力及品牌优势得到进一步加强。

报告期内，公司根据非电信行业客户的实际运维管理需求，进一步丰富了一体化 IT 运维监控管理平台，增强了基础设施等 IT 资源的运行监控管理，提升了以 ITIL 最佳实践为核心的运维服务流程管理系统，创新了以业务为中心的应用监控方案，探索研究了分布式统一数据采集管理、虚拟化监控、数字化数据中心等新技术，为行业客户提供从日常运行监控、故障定位、运行分析、运维服务、综合展示的端到端一体化 IT 运维监控管理解决方案，得到了能源、金融保险、政府、航天兵工、制造等主要行业重点客户的认可，逐渐扩大市场覆盖范围和影响力。

作为行业信息化建设与运维管理方案的重要提供商，公司多年来一直与中国石化、中国海油、中国人保、国家电网、中国航天等客户保持良好的合作，在报告期内公司成功拿下中国石化 2013 年骨干网络提升、中国石化 2013 年企业网络提升、中海油芍药居大楼网络建设、中国人保健康险 IT 运维管理平台等重要项目，并通过产品方案和技术服务优势提供技术创新、深度支持、定制服务，为这些客户的信息基础设施建设和信息化系统运维保障做出了贡献。

同时，公司还进一步拓展行业信息化市场，报告期内成功中标南水北调建设管理局综合网管监控系统、英大国际集团运维管理平台、中华联合财产保险股份有限公司网络管理平台等一批新行业客户项目。

#### (10) 物联网平台新业务领域

报告期内，公司在物联网行业应用领域持续增加投入力度，探索全新的盈利模式和新利润增长点，并取得了阶段性的成果。其主要工作包括：

##### A、公司在建筑能耗监测领域再传捷报

在报告期内，继丹东市能耗监测平台、沈阳市能耗监测平台、万达集团能耗监测平台二期项目顺利终验后，公司接连中标辽宁省委能耗监测平台、辽宁大学能耗监测平台、黑龙江省国家机关办公建筑和大型公共建筑节能监测平台、沈阳市能耗监测平台二期、沈阳理工大学能耗监测平台。

##### B、公司在北斗卫星应用领域实现突破



在报告期内，公司与中国卫星达成战略合作，共同打造以北斗示范应用为主的物联网平台，参与北斗应用示范项目建设。

#### C、公司在电动车充电系统应用领域继续前进

在报告期内，51 台亿阳品牌的大功率直流快速充电桩已成功落户深圳 6 个充电站，提供年充电能力 1000 万千瓦小时以上。

报告期内，公司实现营业收入 111,524 万元，与去年同期相比下降 0.35%；归属上市公司股东的净利润 8,431 万元，同比下降 22.71%；归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7,723 万元，同比下降 25.68%；经营活动产生的现金流量净额 21,306 万元，同比下降 24.05%。

### (二)董事会关于公司未来发展的讨论与分析

#### 1、行业竞争格局和发展趋势

随着电信运营商收入增长的趋缓，以及面临传统互联网厂家的冲击，运营商加快进行第四代移动通信技术 4G 的建设，同时更加关注支撑网的集中化建设和运营效率。2014 年三大运营商的 4G 网络建设与管理都要全面启动，包括对 4G 新网元的接入，对宽带业务层面监控和管理。

三大运营商为了提高企业运维效率，更好地支撑业务发展，都在进行支撑系统的"集中化"改造，或者将不同的专业系统融合成为一个综合的"智能网管"。随着云计算技术的成熟，这些新的管理思路都将在技术上可以得到支撑，都要求运维系统进行与管理目标相适应的改造。

在国内，随着互联网业务的蓬勃发展，运营商为了避免被“管道化”，也在积极研究通信网络中日益丰富的互联网业务如何管理与计费，对通信内容的甄别、服务、管理、计费已经是运营商提高收入必须具备的能力。

大数据是近年来迅速被大家广泛认同的新理念。因此围绕着运营商如何开展大数据采集、加工、服务、运营，是又一个新的业务领域。

在运营商针对个人客户的业务发展趋于竞争白热化的同时，针对家庭客户和企业客户的服务也出现了新的机会市场。很多企业自身发展中，除了需要通信带宽服务外，还需要贴合自身需要的很多 IT 系统。因此，与运营商一起为企业通信加 IT 的服务，是一个新的市场机会。

随着国家广电总局和新闻出版署合并及三网融合的发展，各地的广电业务已经从传统的

广播电视网，向互联网快速发展。广电行业的网络、业务、内容、终端、用户的管理，及与之相关的支撑网建设给公司带来一个新的发展机会。

2014 年工信部允许虚拟运营商与基础运营商合作开展业务。“移动转售业务”牌照已经开始发放。在虚拟运营商发展过程中，对 IT 支撑系统，尤其是运营支撑系统的建设需求又会增加。

随着国家倡导的信息化发展战略深入落实，以及互联网与物联网的快速发展，各行各业都呈现出较大的信息化建设需求。尤其是虚拟化与云计算技术的成熟，将极大地改变各行各业 IT 建设的模式。

各级政府也在大力建设智慧城市。除了住建部推出了二批一百多个城市试点外，现在工信部、发改委也在积极推进自己的“智慧城市”计划。智慧城市中，IT 信息化服务是重要的组成部分。在住建部的规范指导书中，智慧城市建设的很多内容都与公司目前所从事的行业信息化紧密相关。公司研发的智能交通、商品信息化、物流信息化、无线城市、移动一卡通、信息安全等解决方案都可以在智慧城市的建设过程中发挥积极的作用，寻找到巨大的市场机会。

随着我国高速公路里程跃居世界第一位，这些高速公路完成建设投入运营后，巨大的高速公路网络将进入到持续的运营维护过程中。同时，低污染的轨道交通，以及城市道路智能管理系统建设也将会加快步伐，对高速公路和城市道路的智能化管理系统需求快速增长，给公司的交通信息化管理系列产品带来更大的市场机会。

随着信息化的高速发展，人们对于网络安全、信息安全的要求越来越高。随着以习近平总书记为领导的国家信息安全委员会的成立，表明信息安全已经被提到了国家战略的高度。基于国内标准的新的信息安全体系的建立，使得信息安全领域的发展也呈现出更广阔的前景。

由于国际经济危机的影响，国外的电信运营商也在追求“性价比”更加高的产品与服务，努力降低运营成本。这给公司走出国门、走向国际化也创造了前所未有的新机会。

公司在电信运营商支撑网、交通行业信息化、信息安全领域拥有系列成熟产品，在长期的发展过程中也树立了自己的市场地位与品牌，形成了与客户长期共同发展的良好局面。同时保持着较高的新业务、新产品、新技术、新市场投入，始终关注着行业发展的方向和机会，保持着较强的市场竞争力。在上述行业发展的机遇期内，公司的各项业务能够保持持续的领先与增长，为广大投资者带来稳定可持续的收益。

## 2、公司发展战略

公司在传统业务保持稳定增长的同时，继续大力推动和落实“四轮驱动”（大力开展增值业务、优势产品行业拓展、合作共赢开拓国际、收购兼并增加赢利）的发展战略，逐年增加在新业务、新产品、新技术、新市场的投入，并且不断引进新的管理和业务人才，加强对骨干员工和后备干部的培养，优化 KPI 考核和激励制度，加大利用资本力量进行战略并购，重点培育增值业务，以期保持公司长期发展的动力。

## 3、经营计划

2014 年公司的发展思路是，继续保持传统业务的稳定和增长，加大新业务的创新投入。重点做好“移动业务监控管理”、“广电行业拓展”、“智慧城市建设”、“电信增值业务”等四个重点发展领域。

### 第一、在传统优势的业务领域，要继续保持业务稳定增长。

在中国移动的支撑网建设方面，4G/LTE 网元接入、集中化、综合管理、端到端、业务质量监测都是 OSS 建设的重心。公司在这些方面均研发并推出了很多新产品和解决方案，在 2014 年会形成新的市场容量和利润增长点。

中国移动、联通和电信都相继获得 4G 牌照，开始正式营运 4G 网络，针对 LTE 方面，公司在前两年已投入研究。结合网络、设备特性和运营商管理要求，2014 年，公司将在 LTE 网络管理和网络优化方面升级产品，在原有市场基础上扩展新的利润增长点。

中国移动在 2014 年将进行集中化运维体制改革，在原有专业网管基础上全面建设 4+1 系统，即资源管理、故障管理、性能管理、优化管理和运维管理，给公司带来新的市场机会。中国联通今年启动综合监控系统的建设，公司在江苏联通建设的试点系统多次获得联通用户好评，将作为联通综合监控的模板系统进行推广。中国电信今年启动智能网管建设，公司在 2014 年初中标甘肃电信综合告警系统，该系统满足中国电信智能网管技术规范，是智能网管在电信的第一个案例。

公司的 MSS 产品已经成功进入运营商的管理支撑系统领域，计划管理、仓储物流、供应链管理、工程项目管理等 MSS 项目都在进行扩容和推广。2014 年，公司将以实物管理系统为基础，结合营业厅资金管理和营业厅信息化管理，打造一个“营业厅综合管理系统”，重点管理营业厅的资金流、信息流、实物流，实现对“人、财、物”全面管理。该项目是公司成功融合运营商 MSS 和 BSS 领域的一个典范，也是移动未来发展的关键核心支撑系统之一。

IT 高端服务领域，将利用好虚拟化和云计算发展的机会，与运营商合作推广面向中小企业的通信与 IT 运维服务，寻求公司与运营商、企业合作合作共赢的机会。

信息安全业务将继续保持在传统 4A 审计业务领域的优势，并积极推广安全管理平台（SMP）的应用，继续奠定在行业信息安全领域的领导地位。同时公司还在积极跟进芯片级的信息安全管理体的研究，推出针对金融行业的高等级信息安全方案。

在高速公路机电领域，不断巩固已有的市场地位，提升项目管理水平，建设区域和省级营销与服务队伍，获得更高的项目利润。同时积极推进城市智能交通和轨道交通的信息化解决方案，形成技术与市场的领先优势。

## **第二、抓住国家大力发展城镇化和信息化的有利机遇，不断开发新业务与新市场**

在电信运营商的支撑网建设中，加大力度开发针对电信业务和流量经营的 SSS 支撑系统和解决方案。在做好中国电信 9 省项目的基础上，努力开拓中国联通、中国移动的大数据市场。做好通信网上的互联网业务数据采集、数据分析，发现数据消费的用户，并不断探索新的商业模式。

在三网融合条件逐步具备的市场环境下，公司积极参与广电行业的信息化建设。在“省级集中的监测监管平台”以及“应急通讯广播系统”两个 IT 系统建设中，力争成为行业的领先者。

在城镇化和信息化建设的大潮中，整合公司行业应用的解决方案，参与到住建部和发改委的“智慧城市”建设中去，从顶层设计、到城市公共信息服务平台、到应用开发与集成、智慧城市运营等方面积极探索尝试。充分发挥公司在行业应用领域如智能交通、市民智能卡、商品信息化和信息安全等方面的技术优势和产品优势，将公司业已成熟的各种行业应用整合到“智慧城市”的整体方案中，加以推广。

在物联网不断深化的环境中，公司继续加大对电动汽车充电系统以及电动汽车监控管理、楼宇和基站能耗集中监控、手机支付、物流行业信息化等领域的优势，加大投入，整合资源，并在 2014 年积极的推广和应用。

公司将充分发挥资本市场的整合资源优势，围绕公司产业链和产品线延伸，寻找机会，通过并购等手段，积极扩大公司的生产规模和盈利能力。

2014 年将在保持稳定增长的基础上，加大在新业务领域的投入，预计将保持在公司软件与服务收入的 10% 以上，力争实现 2014 年度净利润同比增长 20% 的目标。