亿阳信通股份有限公司

【2012】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

	2012年(末)	2011年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)	2010年(末)
总资产	2,862,528,939.83	2,741,604,501.89	4.41	2,785,806,096.31
归属于上市公司股东的净资产	1,887,816,421.18	1,796,420,777.83	5.09	1,495,822,098.40
经营活动产生的现金流量净额	280,524,355.29	16,984,171.20	1,551.68	105,070,365.69
营业收入	1,119,142,903.22	1,217,326,883.97	-8.07	1,073,181,295.99
归属于上市公司股东的净利润????	109,082,048.79	193,992,111.42	-43.77	83,772,383.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润???	103,924,192.48	116,079,716.59	-10.47	81,777,882.31
加权平均净资产收益率(%)	5.95	12.12	减少6.17个百分点	5.75
基本每股收益(元/股)	0.1889	0.3401	-44.46	0.1487
稀释每股收益(元/股)	0.1889	0.3401	-44.46	0.1487

2.2 前10名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	62,673	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数	60,353

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	19.57	112,970,585		质押 111,670,000
北京北邮资产经营有限公司	国有法人	2.53	14,620,089		未知
中国人民人寿保险股份有限公司-分红-个险分红	其他	1.92	11,054,515		未知
国际商业机器(中国)有限公司	境内非国有法人	1.03	5,917,159		未知
林良忠	境内自然人	0.59	3,400,000		未知
海通证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.40	2,303,271		未知
郑涛	境内自然人	0.36	2,069,100		未知
招商证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.29	1,702,381		未知
中国建设银行股份有限公司-信诚中证500指数分级证券投资基金	其他	0.28	1,609,538		未知
中国人民健康保险股份有限公司-自有资金	其他	0.26	1,513,689		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

2012年，在严峻的国内外经济形势下，在市场竞争日益激烈的大环境下，公司积极应对，遵循“四轮驱动”的发展战略，继续积极开拓新市场、新业务、新项目，加大新产品研发投入，全面推行精细化管理，持续改善经营效率，充分发挥研发、技术、市场等核心优势，全年各项重点工作都得到有序推进。保持现有产品和服务的市场应用，同时积极布局了面向未来的产品研发和市场拓展工作。

3.1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：

①OSS领域

报告期内，根据公司在移动通信领域多年的行业积累和之前的市场铺垫，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、电子运维等产品线依旧继续平稳发展并启动相应扩容项目，同时，传输综合网管系统在中国联通增加了总部和3个省份，市场份额达到第一；运维门户产品在中国移动增加了2个省，共计15个省，市场份额达到第一。

此外，三大运营商对网络优化支撑系统的建设投入也有所提高。公司的网络优化支撑系统在中国移动的18个省进行了部分模块升级，在中国联通的10 个省进行了升级及推广应用，在中国电信的7个省进行了扩容。

同时，公司在创新开拓方面也加大了力度。

A、随着运营商全业务运营的开展，新业务的业务量呈现快速上升的趋势。公司开发了具有综合网络激活功能的全套解决方案—成熟、稳定的iNAS系统，快速支撑了运营商开展FTTH、FTTB、FTTO场景业务自动激活的运维需求，业务自动配置的一次激活成功率达95%以上，有效地降低了一线运维工作人员的工作量，确保了业务开通的准确和高效。在报告期内，公司已经在湖北、天津、广西、河南、上海等省级移动公司成功推广了此解决方案。

B、针对运营商提出的电源专业运维管理中的集中化管理模式（以巩固网络安全为目标，全面提升动环系统的稳定性），公司自主研发了能真正实现对电源专业运维管理中的集中监控、集中维护、集中管理的IT支撑，提高电源专业运维管理水平，降低相关的运维成本的动环专业综合运维管理支撑解决方案，在报告期内，已经在浙江、广东、贵州、宁夏、重庆、黑龙江等省级移动公司进行了推广。

C、集团客户对运营商ARPU贡献越来越大，是运营商业务未来重点拓展的市场。公司研发的集团客户业务质量保障解决方案通过端到端集团客户资源勘查、业务开通、业务变更、投诉与故障处理、日常维护等业务过程，保证集团客户服务质量符合SLA的要求，不断完善和改进集团客户服务质量，提升集团客户市场竞争能力，加强集团客户的忠诚度。在报告期内，此解决方案已经在黑龙江、贵州、宁夏、福建等省级移动公司进行部署安装。

D、报告期内，公司强力推进OSS云化、LTE网管、手机应用平台的研究。充分利用云计算化、大数据等技术进步，进行既有OSS系统的云架构改造布局；积极跟进中国移动进行的TD-LTE试验网的同时，完成TD-LTE网元在话务网管、网优等各OSS系统的同步接入，并借助北京邮电大学的力量，研究LTE网络的业务和技术特点，完成LTE网管初步研究；在应用商店成为移动互联网趋势之时，率先发力运营商企业的OSS应用商店，也呼应运营商属地化服务支撑的要求，推进运维现场工作的信息化。经过一年的投入与努力，上述三个重点创新课题均取得了可喜的进展。

②MSS领域

随着移动互联网时代的到来，电信运营商的利润增长势头趋缓，越来越希望在保持发展的同时加强内部管理，挖潜增效，通过管理信息化系统先固化再优化成为共识。这也是近几年来各运营商加强管理信息化系统建设的原因。公司成立的MSS产品线经过不断的研发创新，已经具备提供计划、工建、采购、仓储、供应商、渠道选领、直供平台交易等一攫子整体解决方案的能力，创利持续稳增长，市场空间不断拓展，目前计划管理系统、工建系统、采购系统、仓储系统在中国移动的市场占有率都处于领先地位。

而今，企业务时代运营商的营销策略逐级转向移动数据业务，并大范围地开展了新型营业厅的建设，以实现渠道盈利模式的转型。作为中国移动新型营业厅的支撑系统，公司研发的市场物资（渠道连锁）管理系统实现了营业厅的后台实物管理，该系统以资源云的方式管理了全省所有市场物资，实现基于前台营业每一笔交易的实物查询、调拨、配送、结算等管理，实现了各类物品的集中库存管理和集中配送，可在省公司层面监控每个营业厅的物品库存情况，在地市公司层面实现自动提示补货、多种物品混合配送。该系统有效地支撑了前台营业的物资管理需求，保证了市场物资账实相符率、减少串货现象发生。

在报告期内，该系统在甘肃省的试点项目已经正式上线，是公司成功融合运营商MSS和BSS领域的一个典范，也是未来水平发展的关键支撑系统之一，该系统已成为核心生产系统，未来市场空间广阔。

③高端服务领域

在高端服务领域，围绕着客户管理变化的需要，利用多年来业内经验的积累对相关市场及业务进行前瞻性的趋势引导和规划支持，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，在以往服务范围外，公司组织专家围绕着客户关注的流量经营、四网协同、资源优化、管理创新、IT架构改造、代维管理、网络业务监测等多方面进行专题式研究与开展服务。客户覆盖上海、河北、河南、广西、陕西、福建、广东、新疆、贵州等多个省份，服务的开展贴近用户生产与管理的需要，获得了用户的高度认可，提升了客户信息化整体水平，也为公司后续持续盈利打下了坚实的基础。

④智能交通领域

随着我国道路交通建设的不断深化，对道路交通的计算机化、自动化和智能化管理也日益具有广阔的市场需求，智能交通行业已经成为我国未来交通发展的重要方向。我国高速公路建设项目的投资一直保持在稳定的增长水平，城市智能交通管理领域增长迅速，市场空间更进一步显现出来。公司在智能交通业务方面主要分为两部分：一是高速公路机电系统一体化工程；二是城市智能交通管理系统。

公司在高速公路机电领域，作为优秀系统集成商和行业的先导者，已经连续几年取得了稳健的市场覆盖，创造了市场份额行业领先的业绩。在报告期内，公司已新签约“泉州市环城高速公路晋江至石狮段机电工程供货与安装E合同段”、“鹤大高速公路桓仁新开岭（辽吉界）至丹东古城子段机电项目”、“西丰安民（辽吉界）至开原金沟子高速公路机电项目”、“山西省晋中高速公路片区管理中心机电系统建设项目工程施工招标JD 标段”等机电工程施工项目。原有已签约的项目也在按计划顺利实施。

在报告期内，公司也加大了对城市智能交通领域的拓展力度。交通部启动的新一代智能交通系统发展战略和应用物联网技术推进现代交通运输策略研究两个重大研究项目，为未来5-10年发展进行谋划。公司在智能交通领域有十九年的行业经验积累，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，并且具有不断优化的“城市智能交通综合指挥系统平台（TMS）”产品及解决方案，应用案例不断增加。公司不断加大了城市智能交通业务的投入力度，整合了智能交通方面的资源配置，同时，也加大了对城市智能交通领域产品研发及推广应用的投入力度。目前，公司正在试点城市推广“数字城市项目”和“平安城市项目”，将城市智能交通管理进行有效组合，与城市社区服务、安全监控等系统结合起来，积极参与行业建设，为中国智能交通行业发展做出更多贡献。

⑤信息安全领域

在报告期内，公司继续巩固与扩大信息安全领域的市场份额，迅速扩大规模，行业品牌影响力不断提升。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。

公司成功推广了敏感数据防护、主动干预管理模式、指令金库、指令通道、字符4A等4A衍生功能，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，在全国范围内得到用户的认可，并逐渐扩大市场覆盖范围。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中国移动网络运维侧的16 个省公司签约扩容项目，在中国移动的业务支撑侧也启动6个省份安全管控项目和4个安全管理平台项目，在中国移动的信息化侧也启动7个安全管控项目。在报告期内，公司成功在安全业务传统弱省江苏、四川、海南拿下中国移动SMP项目，并在移动集团业支组巡中全部得到满分。公司成功进入南方电网4A试点项目—海南电网4A，为未来全面进军电力行业内控安全领域奠定了基础。同时，公司开发了针对医疗行业的信息安全产品，能够有效提高医疗信息共享、预防医疗腐败现象，受到市场的广泛欢迎。

同时，公司始终坚持技术创新，在敏感数据防护、敏感操作管控、虚拟化与云计算安全、合规管理、金库管理模式、WLAN安全防护等方面取得了长足的进步，为电信行业的核心数据安全防护做出了突出的贡献。特别是公司为中国移动的信息安全和内控管理作出了重大贡献，已成为中国移动最大的应用安全解决方案提供商之一。

⑥移动支付领域

报告期内，公司与北京市政交通一卡通有限公司的合作进一步发展，除了为智能手机用户提供手机一卡通服务外，还推出了带有USB接口和存储空间的新型一卡通“乐优”、自助充值设备“乐充”，这些产品可方便用户通过家庭网络自助完成一卡通的各项服务。另外，带有一卡通功能的苹果保护壳已完成测试。在业务方面，公司关注为一卡通用户提供延伸至社区的一卡多用业务及使用一卡通作为身份和订单识别的“O2O”业务。同时，公司与重庆城市通卡有限责任公司、长春城市通卡有限责任公司已签署了合作协议，与哈尔滨市城市通智能卡有限责任公司合作的业务已正式上线运营。

⑦移动互联网领域

在报告期内，公司加大力度拓展移动互联网领域业务。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，将为公司在物联网、车联网等战略布局奠定坚实的基础。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、在线下单、厂家货源交易大厅等综合化物流服务，打造中国最大物流信息交互平台，相信未来其将发展成为公司新的利润增长点。随着电子商务、物联网、移动互联网技术的兴起，发宝网将积极整合不同行业的物流需求和商业机会，不断研发“电子商务+物联网仓储+移动终端”等新的产品功能，在立足当今行业市场的同时，力求通过新的商业模式取得更大的突破。

⑧物联网平台新业务领域

报告期内，公司进一步加大了物联网业务的投入力度，根据公司自身优势寻找适当的项目机会，探索全新的盈利模式和新利润增长点。物联网平台新业务的重点工作主要是：

A、公司积极响应国家“十二五规划”中关于大型公共建筑节能减排的号召，结合自身多年来在数据采集、监测、分析、优化方面的优势，为政府、院校、医院、商场等行业打造了一套具有国内技术领先水平的大型公建能源管理平台产品。

在报告期内，公司成功进入建筑能源管理领域，分别中标了“大连万达集团（2012）年度能源管理平台二期”项目、“沈阳市国家机关办公建筑和大型公共建筑节能监管体系建设工程”及“丹东市国家机关办公建筑和大型公共建筑能耗监测平台”项目，并获得北京市发改委七大领域能源管控中心示范工程（酒店行业）。

B、被列入新兴产业“十二五”规划的北斗卫星应用是我国卫星产业发展的重点，未来依托于自主研发的北斗卫星导航系统的各类应用将逐渐取代国外同类产品，形成国产化替代应用的趋势。

在报告期内，公司已经在成都及中山设立了子公司，积极探索并投入到基于北斗技术的物联网服务平台新领域研发工作中。

C、公司在深圳设立的子公司专门从事电动汽车非车载充电系统的开发、生产制造、销售及售后服务。在报告期内已开发出三款产品，构成了一整套完善的非车载大功率充电系统产品系列，所有产品均通过了国内权威检测机构的测试，在功能和性能指标方面居国内领先地位。

在报告期内，公司成功中标“中国普天非车载电动汽车充电系统”项目，成为中国普天该系统的供应商之一，也是本年度唯一新增供应商。此次与中国普天的成功合作标志着公司的新能源战略已进入落地实施阶段。

此外，公司还在不断探索电动汽车管控平台领域的新技术发展，并投入了大量研发力量，力争在新能源汽车管控平台领域取得不菲的成绩。

⑨电子商务领域

根据本公司发展战略，结合国家“十二五发展规划”，公司将拓展电子商务、物联网、移动互联网以及新一代信息技术等新兴产业作为未来可持续发展的重点，在战略上加大投入力度。报告期内，公司总裁办公会决议，在广泛选择的基础上，收购了北京唯家佳信息技术有限公司（以下简称“唯家佳公司”）。

唯家佳是中国第一家专注于家纺产品领域的B2C商家，致力于为客户提供商品质和高性价比的家居家纺商品，让更多的家庭悦享优质的家纺产品。唯家佳已经建立了相对完善的采购团队、技术团队、运营团队、仓储物流、市场团队、综合服务团队，拥有自己的库房，建立并完善了供应链，已与70余家国内外知名品牌厂商建立产、供、销渠道联系。

唯家佳的优势在于：首先，是专业的家纺垂直网站，有良好的供应商合作关系；其次，其商品分类齐全，满足不同层次消费者的需求；第三，重视电商，有专业的运营团队以及技术开发团队。

电子商务行业未来发展的市场空间与市场机遇很大，唯家佳与公司联合，可有效地利用公司在全国范围内的营销网络、优势产品和市场资源，不仅进一步加强电子商务领域的销售、服务、渠道、网络等建设，将公司的客户端向个体消费者转移，加快市场推广力度，更好地为客户提供优质服务和优质产品，增加公司的盈利能力，还能结合公司现有产品和市场及基于未来发展趋势推出的移动互联网、物联网、无线城市等新产品、新领域，进行充分整合，探索移动时代的全新解决方案。

⑩无线城市领域

在报告期内，公司承担了安徽移动无线城市省级业务及运营平台二期升级改造项目，顺利完施并完成了省级平台和中国移动集团全国集中统一平台的对接任务。在报告期内，公司和安徽移动一起整合营销策划活动、积极开展数据分析优化，形成运营渠道的立体化和活动策划全区域化的格局，使安徽无线城市注册用户、活跃用户、PV值到较快增长，建设质量和运营效果名列移动集团前列。

公司未来将以无线城市为契机，致力于运用云计算、物联网、电子商务及移动互联网等技术手段，感测、分析、整合城市运行核心系统的各项关键信息，以满足实现“生态环境更改善、社会更稳定、生活更美好、城市更有竞争力”的建设智慧城市的客观需要，以整合包括交通、环保、公共安全、城市服务和工商业活动在内的各种资源的信息服务为目标，为实现城市智慧式管理和运行，进而为城市中的人创造更美好的生活，促进城市的和谐、可持续发展做出积极贡献。

报告期内，公司2012年实现营业收入111,914万元，与去年同期相比下降8%；归属上市公司股东的净利润10,908万元，同比下降43.77%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润10,392 万元，同比下降10.47%，经营活动产生的现金流量净额28,052万元，同比上升1551.68%。

3.2主营业务分析

1）利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	1,119,142,903.22	1,217,326,883.97	-8.07
营业成本	485,225,598.47	540,975,061.55	-10.31
销售费用	96,125,154.45	94,338,610.13	1.89
管理费用	380,596,489.68	364,767,055.82	4.34
财务费用	20,262,284.71	19,807,866.93	2.29
经营活动产生的现金流量净额	280,524,355.29	16,984,171.20	1,551.68
投资活动产生的现金流量净额	-105,858,668.01	231,866,553.60	-145.65
筹资活动产生的现金流量净额	-21,979,259.17	15,361,727.52	-243.08
研发支出	77,597,647.71	67,803,023.56	14.45

2）收入

①驱动业务收入变化的因素分析

报告期内，我国宏观经济发展速度放缓，通信领域的投资增速也放缓，这对公司部分业务产生一定影响，虽然软件行业对经济波动的敏感程度相对要低，但受整体经济形势的影响，公司有部分订单在第4季度才签约，当年不能确认收入，导致报告期内收入同比略有下降。

②订单分析

公司在重点产品方向上的订单合同额能够保持稳定增长。

在新业务、新产品和新市场拓展方面，重点加强高端客户的服务与经营，加强"四轮驱动"发展战略的执行力度，保持新签约项目的稳定增长。

③主要销售客户的情况

报告期内，公司向前五名客户销售金额合计为243,407,039.99元，占公司全部营业收入的21.76%。

3）成本

成本分析表

单位：元

分行业情况

分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
计算机与通信业务	第三方软硬件及技术开发\服务	284,300,713.61	58.60	301,518,239.99	55.74	-5.71
智能交通业务	智能交通机电设备	200,694,996.25	41.37	239,439,660.14	44.26	-16.18
电子商务业务	纺织产品	134,743.81	0.03			

分产品情况

分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
信息系统集成	第三方软硬件	146,362,523.09	30.17	160,828,245.57	29.73	-8.99
技术开发\技术服务	技术开发\服务	137,938,190.52	28.43	140,689,994.42	26.01	-1.96
智能交通系统集成	智能交通机电设备	200,694,996.25	41.37	239,439,660.14	44.26	-16.18
电子商务	纺织产品	134,743.81	0.03		0.00	

纺织产品：电子商务业务系本年度公司收购北京唯家佳信息技术有限公司70%的股权带来的新业务

4）费用

报告期内，各项费用同比变动情况如下：

科目	本期数	上年同期数	变动比例
销售费用	96,125,154.45	94,338,610.13	1.89%
管理费用	380,596,489.68	364,767,055.82	4.34%
财务费用	20,262,284.71	19,807,866.93	2.29%
资产减值损失	16,003,827.92	57,255,235.41	-72.05%

管理费用增加的主要原因为：1、报告期内员工人数增加导致的工资社保等费用的增加；2、无形资产增加导致的摊销增加；

财务费用增加的主要原因为短期借款的增加；

资产减值损失同比下降72.05%，主要系公司去年对应收款项的坏账计提政策进行了变更，导致去年计提的资产减值损失较大。

5）研发支出

研发支出情况表

单位：元

本期费用化研发支出	13,905,202.87
本期资本化研发支出	63,692,444.84
研发支出合计	77,597,647.71
研发支出总额占净资产比例(%)	4.05
研发支出总额占营业收入比例(%)	6.93

6）现金流

报告期内，现金流同比变动情况如下：

科目	本期数	上年同期数	变动比例
经营活动现金流入小计?	1,354,740,311.25	? 1,147,831,199.85	18.03%
经营活动现金流出小计?	1,074,215,955.96	? 1,130,847,028.65	-5.01%
经营活动产生的现金流量净额	280,524,355.29	16,984,171.20	1551.68%
投资活动现金流入小计	12,896,114.39	267,640,099.19	-95.18%
投资活动现金流出小计	118,754,782.40	35,773,545.59	231.96%
投资活动产生的现金流量净额	-105,858,668.01	231,866,553.60	-145.65%
筹资活动现金流入小计	505,370,000.00	569,858,405.00	-11.32%
筹资活动现金流出小计	527,349,259.17	554,496,677.48	-4.90%
筹资活动产生的现金流量净额	-21,979,259.17	15,361,727.52	-243.08%

①经营活动产生的现金流量净额同比增长1551.68%，主要系“销售商品、提供劳务收到的现金”增加以及“购买商品、接受劳务支付的现金”减少共同所致；

②投资活动产生的现金流量净额同比下降145.65%，主要系去年同期收到出售“南京长江三桥”股权款25890万元，而本报告期无此类型现金流入；本期支付收购北京唯家佳信息技术有限公司70%股权款5500万元；

③筹资活动产生的现金流量净额同比下降243.08%，主要系去年同期收到限制性股票激励款项89,858,405元，本报告期无此类型现金流入。

3.3行业、产品或地区经营情况分析

1）主营业务分行业、分产品情况

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
计算机与通信业务	836,473,679.67	284,300,713.61	66.01	-8.39	-5.71	减少0.96个百分点
智能交通业务	281,806,784.48	200,694,996.25	28.78	-6.88	-16.18	增加7.90个百分点
电子商务业务	190,898.86	134,743.81	29.42			

主营业务分产品情况

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
信息系统集成	293,549,591.48	146,362,523.09	50.14	-11.80	-8.99	减少1.54个百分点
技术服务\技术开发	552,924,088.19	137,938,190.52	75.05	-4.70	-1.96	减少0.70个百分点
智能交通系统集成	271,806,784.48	200,694,996.25	26.16	-10.18	-16.18	增加5.28个百分点
电子商务销售	190,898.86	134,743.81	29.42			

3.4投资状况分析

2012年10月18日本公司总裁办公会通过了收购北京唯家佳信息技术有限公司部分股权的决议。2012年12月7日，根据签订的股权转让协议，本公司以人民币5,500万元收购北京唯家佳信息技术有限公司70%的股权，并支付全部收购价款，购买日确定为2012年12月7日。辽宁众华资产评估有限公司对购买日财务报表中未确认的无形资产出具了众华评咨字（2013）第221号的评估报告，评估确认商标金额为37,464,200.00元，域名金额为3,633,700.00元，客户关系金额为33,684,600.00元，合计金额为74,782,500元。

北京唯家佳信息技术有限公司成立于2010年8月，为她他（www.vegaga.com）是公司旗下的品牌家纺电子商务平台，是品牌家纺B2C领域的领导者。公司致力于为消费者提供高性价比的时尚品牌家纺，经营的商品包括床品件套、浴室用品、厨房用品等家纺用品。目前已与70余家纺厂家建立了战略合作关系，并不断地扩充经营的品类与商品，为消费者提供便捷的一站式家纺网购体验，同时为消费者提供家纺选购保养的专业知识，让更多的家庭享受到品质优良的家纺服务。

报告期内，公司投资设立了两个全资子公司：成都航天飞邻测控技术有限公司、中山航天飞邻测控技术有限公司，这两家子公司的主营业务为依托于自主研发的北斗卫星导航系统的物联网服务平台研发工作。

报告期内，公司投资设立了控股子公司“重庆汇迅信息技术有限公司”，该公司主要致力于移动支付等业务的市场推广工作。

3. 5重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

在国家加快信息化产业发展的大环境下，公司的几个主营业务方向都呈现出长期可持续发展的机会。公司的主营业务方向是：电信运营商以及能源、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；云计算；移动支付；电子商务；移动互联网；物联网等。

随着电信运营商相互间竞争的加剧，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的研发、产业链培育，网络建设以及商用的试点，同时更加关注支撑网的建设和运营效率。运营商的支撑网包含面向客户的服务支撑系统BSS，面向网络的服务支撑系统OSS，面向内部运营管理的支撑系统MSS，以及面向业务与流量经营的SSS。

从国际上成熟运营商（客户增长平缓，业务与收入相对稳定）的经验数据看，运营商的投资重点将明显的从通信网络建设和用户发展，转向支撑网的建设与运营，以提升服务水平，提高运营效率，降低服务成本。在国内，三大运营商也正在向这个方向发展。因此每年在BSS、OSS、MSS三个传统支撑网领域的投资始终保持稳定和增长。同时随着数据业务和互联网业务的快速发展，运营商对于具有不同业务价值的各类数据业务和互联网业务，要进行分门别类的管理，分配不同的带宽，保证不同的业务质量，制定不同的价格。因此在今后几年中，面向业务与流量经营的SSS系统，将会得到较大的发展机会。

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“云计算”技术的成熟，将极大地改变各行各业IT建设的模式。高度集中，统一资源，统一流程，灵活配置的IT新架构将成为趋势。各级政府也在大力建设智慧城市，将与民生相关的各项信息通过互联网或者移动互联网的手段快速、方便地提供给用户。将物理上分布在不同地域的管理信息能够采集后集中到信息中心统一处理，统一存储，统一发布、统一调度与管理。这一切都将使IT系统的建设和深入应用带来深刻的变化。

随着城镇化建设的加快，高速公路建设还将维持较高速度的发展。已建成的高速公路，需要长期维护与管理，这将形成巨大的市场新需求。对高速公路和城市道路的智能监控、通信保障、道路联网、收费与结算、车流疏导与指挥、停车诱导、停车场管理、号牌识别、违章处理、应急指挥调度、故障快速处理等等，都将形成更大的交通信息化管理市场。而且目前城市轨道交通的建设也在加快，全国各大城市都在积极建设地面和地下的轨道交通设施，因此新的交通管理系统市场越来越大。

随着三网融合的推进，内容制作和传输播放将逐步分离，也就是台网分离。各种融合终端设备更是层出不穷。目前以"内容播控平台"和"网络监控管理平台"为代表的三网融合后的支撑系统正在悄然布局。广电网络的赢利模式，从单一的向广告商收费，向"提供优质节目，向观众收费"的双模式并存方向发展。"点播节目"正变得越来越普及。因此能否提供像电信网一样高标准的在线运营管理和客户服务系统，也就是广电网络的"支撑系统"，将成为广电网下一步发展必须大力投资建设的一个重点环节。

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。这已经被提到了国家战略层面的高度。因此从传统的口令保护，到帐号管理、审计、认证、授权等管理手段，发展到集中安全设备管理、安全策略管理、安全应急管理等新的领域。同时国家还在积极推动更高级别的密码管理、安全芯片研发、基于国内标准的新的信息安全体系建立。因此信息安全领域的发展也呈现出更广阔的前景。

另外，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。由华为、中兴为代表的中国电信设备供应商，在国际市场上逐步奠定了"质优价廉"的品牌形象。这对中国本土的电信支撑网系统供应商走出国门也创造了前所未有的新机会。

在中国改革开放的三十年中，中国的市场已经经过了充分的竞争。国际、国内同行在同一市场竞技，各自展示了自己的优势和劣势。经过充分竞争后的市场更加规范，各厂家也更加理智，在竞争的同时，也在通过提升产品与服务，通过技术创新和知识产权保护，来进行更高层次的利益竞争与保护。因此，整个行业与市场更加成熟，逐步走向良性循环。

公司是电信运营商支撑网、交通行业信息化、信息安全领域的领先者，长期的发展奠定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、新市场等方面的投入，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。在上述产业变革和发展的机遇期内，公司的各项业务能够较长时期的保持领先与增长，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，继续大力落实"四轮驱动" 伙力开展增值业务、优势产品行业拓展、合作共赢开拓国际、收购兼并增加赢利）战略，逐年增加在新业务、新产品、新技术、新市场等方面的投入，以期保持公司长期发展的动力。

2.1在传统优势的业务领域，要继续保持稳定增长。

在电信运营商支撑网建设方面，OSS建设已经从传统的无线、交换、信令、传输、数据等专业网管向更高层次的综合网管方向演进。综合资源已经完成市场布局，2013年重点是细分应用市场，并加强业务应用的深入，要让系统在运营商的生产工作中发挥积极作用，从而提升其生命力，奠定相对竞争优势。综合监控和综合分析已经通过了运营商组织的产品测试和版本发布，正在进行版本提升与优化，并在积极试点，2013年是由市场推广的关键阶段。无线网络优化与电子运维进入了深耕细作的阶段，通过不断为客户创造价值来获得持续的发展。亿阳的MSS产品线已经成为运营商在管理支撑系统领域的领先者，计划管理、仓储物流、供应链管理、工程项目管理等MSS项目都在进行大面积推广，并将在2013年保持更快的发展速度。数据网管将与WLAN网管进行深度整合，并在IT运维领域持续深入发展。

IT运维高端服务呈现出快速发展的势头。公司的IT服务事业部经过2012年的铺垫，借助亿阳遍布全国的服务网络和强大的专业服务能力，在行业客户IT系统的整体优化方案设计、网络优化改造、存储优化改造、虚拟化与云计算服务、维护保障工具服务等多个高端服务领域成功落地。2013年将继续推出针对"云环境"的监控和管理方案，力争领先市场。

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系的研究，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，不断巩固市场地位，提升项目管理水平，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法，2013年要获得试点城市与项目，验证解决方案，形成技术与市场的领先优势。

2.2 抓住国家大力发展信息化的有利机遇，不断开发新业务、新产品、新技术与新市场

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。要在面向市场、面向数据业务和互联网业务、面向智能终端管理等领域，加大投入力度，攻克"大数据"采集与处理的难关，密切结合业务特点，研发新产品和解决方案，抓住时机奠定相关业务的领先地位。

在第四代移动通信LTE网管建设的关键时期，充分理解LTE网络和业务特点，提前打通各设备厂家的设备接口，掌握数据格式与内容，快速接入网管系统，做到设备入网的同时，同步具备"可监控、可管理"的能力。保证在4G业务正式上线时，全面提供设备管理和业务管理的产品与解决方案。

在云计算风起云涌之时，公司加大对云计算相关技术与解决方案的研究。已经在制定与研发各类OSS系统如何向云架构下的迁移。同时加大对云环境的IT监控管理解决方案的研究，目前已经在一些省市中标，获得了宝贵的实践与验证机会。

在三网融合条件逐步具备的市场环境下，公司积极与中国广播电影电视设计研究院合作，积极开发"广播内容监控平台"，并积极参与广电总局相关规范的制定与研究，力争在三网融合的网络支撑管理系统领域继续领跑行业。

在国际市场开拓方面，要进一步加强与华为、IBM等公司的合作，并且与国际同行展开更加广泛和有效地合作，优势互补，借船出海，以更好的性价比和工程实施能力，进军国际市场。

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管控系统、能耗集中监控、卫星导航应用、移动支付、电子商务、物流行业信息化等领域的投入，整合资源，并在2013年进行更大面积的推广和应用。

公司每年投入在新业务、新产品、新技术、新市场上的资金达到公司收入的10% 以上，这些都为公司长期发展奠定了基础。

3）经营计划

2013年公司将继续在“规划先行、产品引导