

主席報告書

本人欣然公佈中信1616集團有限公司2009年的年度業績。本集團2009年業務整體取得了平穩的增長。

2009年集團總收入為二十七億一千六百六十萬港元（以下簡稱：元），比上年增長9.3%。實現淨利潤為三億七千一百五十萬元，比上年增長11.9%。每股盈利為18.8港仙，比上年增長11.9%。



辛悦江先生
主席

2009年是中信1616集團有限公司在面臨激烈的市場競爭以及在全球金融海嘯影響下電信行業營業收入增長放緩的環境下，經營效益取得穩定增長的一年。集團通過建立和宣傳貫徹公司的企業文化，加強內部管理，制訂和完善集團的各項規章制度，重視加強員工培訓，提升員工素質，狠抓質量保障，向電信運營商提供更加優質的服務，加強與中國和海外各主要電信運營商和企業的市場營銷工作，使集團話音業務保持了基本穩定、短信業務取得較快增長、移動增值業務保持高速增長、因特網虛擬專用網等數據業務取得了快速增長。在集團業務穩定增長的同時，集團繼續在提高客服水平、加強網絡建設和質量管理、加強風險管理以及與投資者及媒體的關係等方面做了許多工作，取得了新的成績。集團榮獲《財資》(《The Asset》)頒授的2009年度投資者關係金獎。

2009年，集團完成收購潤迅香港本地光纖環路和固網牌照、麥格理電訊(新加坡)公司和母公司的百匯中心七層樓面，為集團業務的長遠發展奠定了更加穩固的基礎。

董事會建議派發2009年末期股息每股7.1港仙，連同2009年中期股息每股2.4港仙，2009年全年每股股息為9.5港仙，較上年增長13.1%。全年派息率為50.5%。

一、 二零零九年回顧

加強與中國和國際電信運營商的合作關係，保持話音、短信和移動增值業務平穩地增長。

2009年，市場競爭十分激烈，全球金融海嘯造成的全球經濟減退，使國際電信業務受到較大影響，出中國大陸的話音業務量較上年下降。面對不利的市場環境，集團積極部署、沉著應對，進一步加強業務分析，更加密切了各業務部門之間的合作協同關係，想方設法為運營商提供更好的服務。加強中國電信市場的營銷工作，根據中國運營商的業務需求，集團努力開展新產品的研發，密切配合中國運營商開展3G業務，集團已成為一家中國運營商與港、澳、台及其他海外國家的3G-VT可視電話可靠的中轉服務供應商；並正在為其他中國運營商的港、澳、台3G-VT可視電話轉接做測試準備，形成了集團在話音業務市場上新的競爭優勢。通過提供更優質的服務，得到中國運營商的好評。在國際電信業務方面，集團積極努力爭取新的話音業務方向，使集團的業務覆蓋範圍更加廣泛。

集團話音業務收入達十七億二千六百九十萬元，比上年增長7.0%；傳送的話音業務通話分鐘數達到101.4億分鐘，比上年增長25.1%，進出中國的話音業務通話分鐘數達到86.1億分鐘，比上年增長23.3%。

集團繼續提高短信和移動增值業務的服務水平，做好市場營銷工作，同時開始向客戶提供C2C和C2G產品，使短信業務取得較快增長、移動增值業務保持高速增長。集團短信業務收入達二億八千六百萬元，比上年增長15.7%；傳送的短信業務數量達到15.6億條，比上年減少11.4%。短信業務數量減少而短信業務收入增加的原因主要是由於集團提供予香港移動電話運營商價格優惠的短信業務數量減少，致使平均每條短信的價格上升。集團的移動增值業務收入達到一億一千二百萬元，比上年增長18.5%。

數據業務經營效益繼續大幅提高，國際影響力不斷增強。

在金融海嘯的影響下，導致CPCNet國際客戶業務持續放緩。面對不利的市場環境，CPCNet通過積極進行海外市場開拓和推廣活動，制訂了捆綁及激勵的促銷和客戶挽留計劃，保留了客戶群，維持了原有的業務量；通過不斷改進服務，推出亞洲首個高清視像會議系統等新產品，使新客戶數量繼續增加；同時，嚴格控制經營成本，更加注意網絡擴容的效益，謹慎投資，使經營效益大幅提高。集團CPCNet數據業務的淨利潤比上年上升39.1%。數據業務已發展成為集團重要的盈利來源。

由於CPCNet在管理式服務市場的突出成績，以及眾多客戶對該項服務的評價，CPCNet的TrueCONNECT™ 虛擬專用網絡服務在2009年度世界通訊大獎評選活動中成功從多家主要的電訊商中脫穎而出，獲得在全球知名的「最佳管理服務」獎，CPCNet業務在國際的影響力不斷增強。

加強工程質量管理和客戶服務工作，進一步提高集團國際網絡的傳輸品質和客服水平。

集團高度重視質量工作，定期召開會議討論集團質量管理工作中存在的問題，提出解決問題的方案。通過一系列質量管理工作的制度建設和實施，提高了集團網絡工程質量和水平。集團應對市場發展的需求，積極穩步地進行網絡的擴容和網絡設備的更新，已基本建成集團覆蓋全球的基於IP技術的傳輸網絡，增強了集團國際網絡的傳輸能力，提高了傳輸品質。

加強國際市場的開拓，努力擴大集團業務的市場覆蓋範圍。

通過收購與整合，集團取得了海外市場（美加、日本、新加坡、台灣、越南、英國分公司）的營銷網絡和團隊。集團積極有效地拓展海外業務，加深海外分公司對公司業務等各方面情況的了解和認識，加強公司各部門與各海外分公司的工作配合。通過對海外分公司與集團海外業務的整合，進一步加強了公司的市場競爭能力。

加強員工隊伍建設，貫徹企業文化理念。

隨著集團規模的不斷擴大，為凝聚員工的意志，用優良的企業文化統一全體員工的思想，集團發動管理層和員工進行企業文化的討論，結合集團業務的實際，制訂了集團的企業文化與理念。在集團內部開展對企業文化與理念的學習和落實活動，加強對員工和中層領導的業務培訓，集團的整體素質得到了顯著的提升。

二、 二零一零年展望

國際金融海嘯在2010年的影響仍不會完全消失，預計世界經濟仍會處於緩慢復甦的恢復階段，市場競爭壓力可能會繼續加大，話音資費仍會下滑，市場環境依然嚴峻。

面對嚴峻的外部環境和新的挑戰，集團將全力保持各項業務的穩定發展，加強內部管理，嚴格控制成本支出，堅持把質量保障放在首位，努力為客戶提供優質的服務。堅持抓好培訓，通過提升全員質素，促進業務健康發展。集團將充分利用在中國上海舉行的世博會和在廣州舉行的亞運會的機會，與中國運營商加強合作，保證提供良好的服務。

積極開拓海外市場，增強集團國際市場競爭力。

加強海外業務的發展是集團長遠和重大的戰略目標之一，努力實現與世界各國電信運營商建立更廣泛、更緊密的業務關係是集團能否更好地擔當中國與世界各國電信聯繫主要橋樑重任的關鍵，是集團在激烈的市場競爭中能否不斷進取、逐步拓展實力的重要環節。要充分發揮已有海外營銷網絡的作用，穩步將業務擴展至集團未曾開發的區域，使集團業務的市場覆蓋範圍更廣，從而增強集團國際市場競爭力。

保持話音業務的穩定增長。

集團要時刻關注中國和國際主要電信運營商的業務發展需求，通過為更多的電信運營商提供優質多業務的捆綁服務，保持話音業務的穩定發展。積極開拓國際市場，發揮各海外分公司的作用，

在海外市場充分發揮公司能提供多種業務服務的優勢。要繼續積極配合中國運營商3G業務的發展，完善中國各電信運營商與海外電信運營商之間3G可視電話的中轉服務，並向更多的海外電信運營商提供與中國各電信運營商3G可視電話的中轉服務。拓展海外零售電話卡業務，爭取北美、南美、日本、新加坡、台灣等國家和地區的電話卡業務有穩定的增長，為集團話音業務的穩定發展提供堅實的基礎。採用新的IP電話技術，做好發展IP電話業務的各項研究和準備工作，積極推進基於IP技術、依靠多協議標籤虛擬專用網支持的各項業務的發展。

保持短信業務和移動增值業務的持續較快增長。

在短信業務類方面，著重發展企業客戶和個人通信門戶，著重發展銀行，航空和學校、政府機關為主的企業類客戶的商業需求。集團的移動增值業務要重點向北美、南美和中東及非洲發展，向這些地區的電信運營商推介集團在移動增值業務方面的產品，以配套的產品服務吸引客戶。要通過海外公司的營銷網絡，向更多的海外電信運營商推介集團的短信和移動增值業務產品，進一步擴大短信和移動增值業務的市場覆蓋範圍。要積極推動C2C和C2G移動增值業務的市場營銷工作，爭取新的突破。

保持各項數據業務的快速增長。

CPCNet將繼續2009年的營銷策略，要關注滿足企業對創新產品和服務的需求，通過實施保留客戶計劃和合同續訂計劃全力保留現有客戶，減少客戶流失率；同時，積極爭取新的銷售業務增長，增加穩定性收入。透過有效市場推廣策略及豐富的產品組合，繼續發展虛擬專用網業務，積極促進業務的增長；不斷推出創新的增值服務及推廣發展資訊安全業務，繼續提供多元化的通訊和安全解決方案，為客戶節省成本及挖掘新的收入來源。

做好百匯中心的裝修建設工作，進一步提高集團的市場競爭力。

在母公司和股東的支持下，集團於2009年底完成收購百匯中心七層樓面的工作。集團的目標是將百匯中心建設成大中華地區的一個具有品牌效應的電信樞紐和數據中心。集團計劃在2010年底之前完成百匯中心辦公樓層和NOC及部分機房的裝修建設，並將集團的大部分部門搬遷至百匯中心，機房設施將逐步遷入。辦公、NOC和機房設施遷入百匯中心後，將大幅節省集團的租房費用，增強公司低成本的競爭優勢。

集團要繼續以認真的態度、下功夫對現有業務進行有效的整合，同時，也會根據市場和集團本身情況積極謹慎的擴大企業規模，充實自身實力，為集團長遠發展奠定良好的基礎並創造更大的效益。

按照集團的工作部署，在集團董事會的領導和全體員工的共同努力下，集團一定能夠克服前進道路上的各種困難，繼續保持集團2010年業務平穩增長。

本人謹代表董事會感謝集團管理層和全體員工過去一年所作的貢獻和辛勤的工作，感謝客戶和股東的堅定支持和信任。

辛悦江先生

主席

香港，二零一零年二月十一日