成都鹏博士电信传媒集团股份有限公司

2011 年年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于 www.sse.com.cn。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司全体董事出席董事会会议。

1.3 公司年度财务报告已经深圳市鹏城会计师事务所有限公司审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司负责人杨学平、主管会计工作负责人李锦昆及会计机构负责人（会计主管人员）李明声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	鹏博士
股票代码	600804
上市交易所	上海证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	任春晓	高飞
联系地址	成都市顺城大街 229 号顺城大厦 5 楼	成都市顺城大街 229 号顺城大厦 5 楼
电话	028-86755190	028-86742976
传真	028-86622006	028-86622006
电子信箱	chunxiaoren@126.com	gaofei@yahoo.com.cn

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	2011 年	2010 年	本年比上年增减（%）	2009 年

营业总收入	2,204,939,272.25	1,761,495,011.26	25.17	1,624,931,366.83
营业利润	195,117,930.74	198,440,546.37	-1.67	217,280,159.00
利润总额	222,527,215.41	211,117,793.80	5.40	240,544,040.71
归属于上市公司股东的净利润	156,949,640.37	151,466,177.89	3.62	209,491,000.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	120,826,246.62	134,490,434.84	-10.16	183,798,195.56
经营活动产生的现金流量净额	408,122,947.62	139,209,457.86	193.17	427,803,099.07
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
资产总额	6,666,072,085.28	4,312,008,599.33	54.59	2,660,962,694.25
负债总额	3,006,555,943.69	775,474,523.48	287.71	694,862,952.82
归属于上市公司股东的所有者权益	3,534,078,018.18	3,377,128,377.81	4.65	1,884,744,440.53
总股本	1,338,512,477.00	1,338,512,477.00	0.00	1,155,512,477.00

3.2 主要财务指标

	2011 年	2010 年	本年比上年增减（%）	2009 年
基本每股收益（元／股）	0.12	0.11	9.09	0.18
稀释每股收益（元／股）	0.12	0.11	9.09	0.18
用最新股本计算的每股收益（元/股）	不适用	/	/	/
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元／股）	0.09	0.10	-10.00	0.16
加权平均净资产收益率（%）	4.54	4.72	减少 0.18 个百分点	11.77
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	3.50	4.19	减少 0.69 个百分点	10.33
每股经营活动产生的现金流量净额（元／股）	0.30	0.10	200.00	0.37
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
归属于上市公司股东的每股净资产（元／股）	2.64	2.52	4.77	1.63
资产负债率（%）	45.10	17.98	增加 27.12 个百分点	26.11

3.3 非经常性损益项目

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

非经常性损益项目	2011 年金额	2010 年金额	2009 年金额
非流动资产处置损益	5,150,835.86	-79,203.05	
越权审批，或无正式批准文	16,266,898.06	6,544,585.08	23,924,243.24

件，或偶发性的税收返还、减免			
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	500,000.00	591,600.00	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	17,778,750.00		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	6,065,354.21		
受托经营取得的托管费收入	2,240,772.22	10,217,695.14	10,884,047.79
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-573,803.46	5,620,265.40	-660,361.53
少数股东权益影响额	-5,122,519.80	-3,399,376.3	-1,006,546.71
所得税影响额	-6,182,893.34	-2,519,823.22	-7,448,577.60
合计	36,123,393.75	16,975,743.05	25,692,805.19

§4 股东持股情况和控制框图

4.1 前 10 名股东、前 10 名无限售条件股东持股情况表

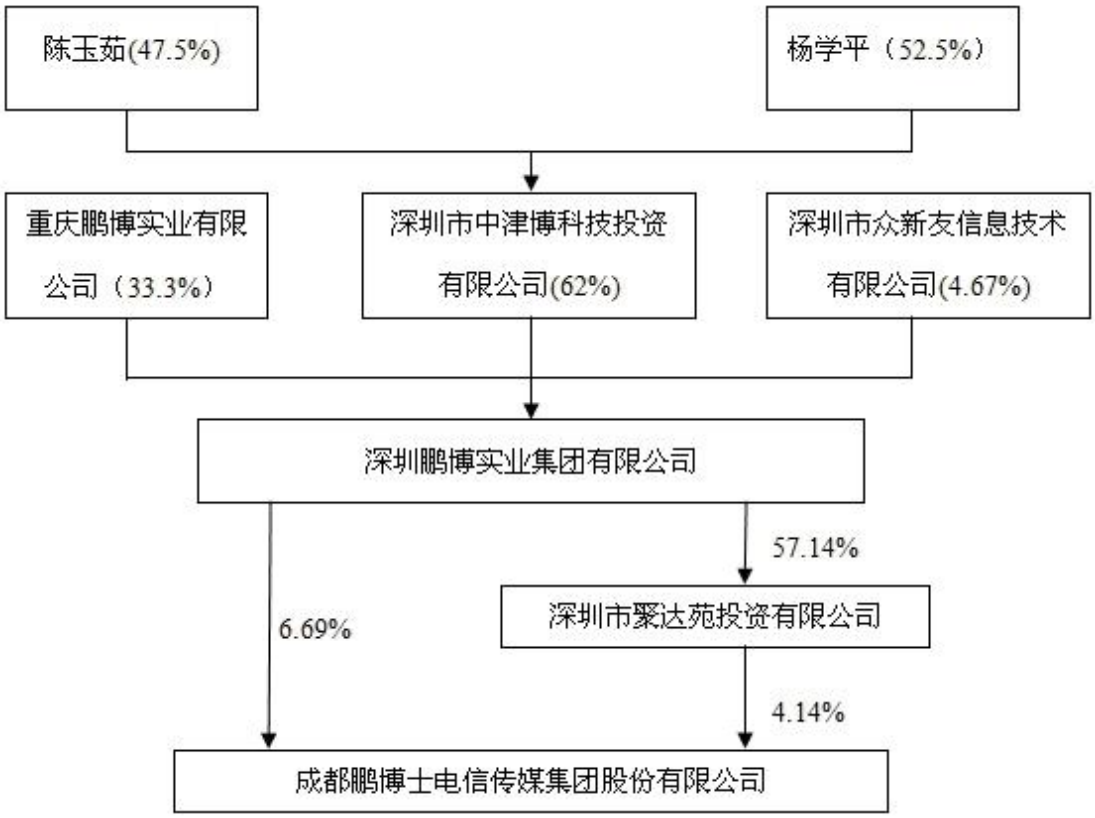
单位：股

2011 年末股东总数		101,341 户	本年度报告公布日前一个月末股东总数		102,543 户
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
深圳鹏博实业集团有限公司	境内非国有法人	6.69	89,589,548	0	质押 89,580,000
北京通灵通电讯技术有限公司	境内非国有法人	4.42	59,219,136	0	无
深圳市聚达苑投资有限公司	境内非国有法人	4.14	55,440,000	0	质押 31,680,000
上海秦砖投资管理有限公司	境内非国有法人	3.29	44,103,707	0	无
程艳锋	境内自然人	2.43	32,578,301	0	无
中国建设银行－华夏红利混合型开放式证券投资基金	其他	1.93	25,776,940	0	无

无锡均衡创业投资有限公司	境内非国有法人	1.84	24,600,000	0	无
杨静军	境内自然人	1.83	24,490,000	0	无
深圳市一声达通信技术有限公司	境内非国有法人	1.79	24,000,000	0	质押 19,840,000
中国工商银行－景顺长城精选蓝筹股票型证券投资基金	其他	1.79	23,957,792	0	无

前 10 名无限售条件股东持股情况		
股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
深圳鹏博实业集团有限公司	89,589,548	人民币普通股
北京通灵通电讯技术有限公司	59,219,136	人民币普通股
深圳市聚达苑投资有限公司	55,440,000	人民币普通股
上海秦砖投资管理有限公司	44,103,707	人民币普通股
程艳锋	32,578,301	人民币普通股
中国建设银行－华夏红利混合型开放式证券投资基金	25,776,940	人民币普通股
无锡均衡创业投资有限公司	24,600,000	人民币普通股
杨静军	24,490,000	人民币普通股
深圳市一声达通信技术有限公司	24,000,000	人民币普通股
中国工商银行－景顺长城精选蓝筹股票型证券投资基金	23,957,792	人民币普通股
上述股东关联关系或一致行动的说明	1）2008 年 1 月 10 日，公司第一大股东深圳鹏博实业集团有限公司受让了公司股东深圳市聚达苑投资有限公司 57.1429%的股权，成为深圳市聚达苑投资有限公司的控股股东，两者具有关联关系。2）除上述情况外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。	

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

报告期内公司经营情况的回顾

一、报告期内总体经营情况

2011 年，公司以互联网增值服务业务、安防监控业务、网络传媒业务和投资业务四大类业务为主体，并重点进行了全国宽带接入业务的市场拓展。全年实现营业总收入 220545.68 万元，较上年同期增长 25.20%；实现归属于母公司所有者的净利润 15694.96 万元，较上年同期增长 3.62%。

公司积极推进宽带接入业务在全国的整体布局，互联网增值服务收入稳步增长。报告期内，根据业务发展的需要，公司对组织结构和业务模式进行进一步的优化和完善，全面导入事业部制管理模式，各事业部按照各自的产品和业务特点进行了销售与客户服务的专业化分工,确立了个人宽带事业部、政企专线事业部、数据中心事业部、互联网集团客户事业部四大事业部板块，并由互联网经营管理中心、工程管理中心、网络管理中心、财务管理中心、信息中心对口管理，推进公司主要业务板块齐头并进、资源共享。全年实现互联网增值服务收入 16.19 亿元，较上年同期增长 31.22%；实现营业利润 5.39 亿元，较上年同期增长 17.55%。其中个人宽带业务实现收入 4.65 亿元，政企业务实现收入 5.01 亿元，集团客户及专网业务实现收入 2.4 亿元，数据中心业务（含上海帝联）实现收入 4.57 亿元。

报告期内，个人宽带接入业务通过自建以及收购兼并，客户规模及业务收入呈现稳步增长趋势，是公司互联网增值服务业务的主要增长点。截止报告期末，公司累计完成市场签约社区覆盖 2000 万户，社区建设覆盖 1107 万户，在网缴费用户 75.27 万户。在北京以外地区建立分子公司 15 个，运营团队 68 个。

报告期内，酒仙桥数据中心已正式启用并开始运营。酒仙桥数据中心除可提供传统的

IDC 服务、互联网应用服务、CDN 服务及云计算，还可为金融等重要行业及企业提供高可靠的企业级数据中心外包服务。机房可销售机柜共 6300 个，2011 年，已销售 530 个，实现权责销售收入 443.75 万元。

报告期内，公司与中信网络合作，对城际互联骨干网络进行了升级改造，并对 20 个主要节点完成扩容，实现了全国业务资源共享和大数据传送，有效降低了成本和增加了网络稳定性，使数据中心、驻地网络、长途干线成为公司业务发展的有力支撑。

报告期内，公司对单独投资项目型的安防业务保持了审慎态度，主要完成了北京东城区和通州区图像信息管理系统的建设。全年签订合同总额 14890.57 万元，实现业务收入 12299.43 万元，较上年同期增长 4.6 %；安防监控业务因市场竞争激烈导致利润率降低，以及对安防业务应收款项进行坏账计提等原因，全年亏损 3706.12 万元。

网络传媒业务因代理电视台收视率的大幅降低导致广告投放量骤减，影响了盈利能力，报告期内都伦公司实现主营业务收入 38171.87 万元，较上年同期减少 4.24 %，实现营业利润 1906.2 万元，较上年同期降低 44.57%，实现净利润 1494.56 万元，比去年同期下降 54.76 %。报告期内，公司投资业务取得一定进展，业务主体为公司子公司上海道丰投资有限公司，实现投资业务收入 7824.25 万元，产生利润 4660.5 万元。

报告期内，公司公开发行公司债券的申请获得证监会核准，募集资金已于 2012 年 3 月到位，主要用于加大互联网增值服务业务营运资金的投入，这将为公司抓住当前互联网高速发展的有利时机、做大做强互联网宽带接入业务提供长期的资金保障。

公司于 2011 年 12 月，成功竞买长城宽带网络服务有限公司 50%股权，公司的经营辐射区域从以北京市场为主扩大到全国市场，使公司通过业务整合实现优势互补，发挥协同效应，有效降低运营成本，在核心网等成本不变的情况下，单用户获取成本将趋于下降，实现"1+1>2"的效果。

二、公司主要财务指标变动及原因

1、资产负债指标　　单位：万元

项目	2011 年	2010 年	增加额	增长率(%)
资产总额	666,607.20	431,200.86	235,406.34	54.59
负债总额	300,655.59	77,547.45	223,108.14	287.71
归属于母公司的股东权益	353,407.80	337,712.84	15,694.96	4.65

公司资产总额比上年增加 54.59%，主要是因为固定资产投资增加，以及收购长城宽带网络服务有限公司 50%股权增加了长期股权投资及应收款等。

负债总额比上年增加 287.71%，主要是由于短期借款及公司短期融资券的发行所致。截止 2011 年 12 月 31 日，公司负债总计 300,655.59 万元，其中：短期借款 112,000.00 万元，应付账款 70,793.18 万元，预收账款 54,297.54 万元，其他应付款 14,820.8 万元，应交税费 2,588.08 万元，应付短期融资券 40,000.00 元，长期应付款 3,256.87 万元。

2、收入和利润指标　　单位：万元

项目	2011 年	2010 年	增加额	增长率(%)
营业收入	220,545.68	176,149.50	44,396.18	25.20
营业利润	19,511.79	19,844.05	-332.26	-1.67
利润总额	22,252.72	21,111.78	1,140.94	5.40

归属于母公司所有者净利润	15,694.96	15,146.62	548.28	3.62

营业收入比上年增加 25.20%，主要是因为互联网服务收入有所增加。
由于安防业务及传媒业务的利润率下降，导致在收入大幅增加的情况下营业利润、利润总额及净利润比上年分别下降 1.67%、增加 5.4%和增加 3.62%。

3、公司的费用支出状况　　单位：万元

项目	2011 年	2010 年	增加额
销售费用	15,589.19	11,556.40	4,032.79
管理费用	22,132.74	17,045.32	5,087.42
财务费用	-540.27	-1,398.65	858.38

销售费用较上年增加 4,032.79 万元，管理费用较上年增加 5,087.42 万元，主要是由于公司本年度酒仙桥数据中心项目及全国宽带项目的全面开展，相应增加了费用开支；财务费用较上年度增加 858.38 万元，主要是由于融资规模增加。

对公司未来发展的展望

一、公司所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局

公司所从事的互联网增值服务、安防监控、网络传媒都是基于 IP 技术的互联网业务。一方面，互联网业务仍有巨大的市场需求和发展前景；另一方面，互联网业务又面临着不断加剧的市场竞争。

近年来，我国的互联网增值服务行业一直受到国家政策的大力支持。《关于进一步规范住宅小区及商住楼通信管线及通信设施建设的通知》为互联网企业拓展城市的社区宽带接入提供了法律保障；《电子信息产业调整和振兴规划》体现了国家对电信增值业务的重视，是国家重点支持和引导的行业；《关于 2009 年深化经济体制改革工作的意见》从国家政策导向来看，电信业目前的垄断格局将逐步打破，各类互联网企业也将充分利用现有的资源和平台抢占电信市场份额；《关于推进光纤宽带网络建设的意见》为光纤宽带接入行业发展提出了明确的目标，从政策层面给予光纤宽带产业提供了指导。

"十一五"期间，我国的互联网人数已经达到了世界第一，但由于我国人口的基数较大，互联网使用普及率仍处于世界中下水平，发展空间巨大。"十二五"期间，我国的互联网人数将会进一步增加，根据中国工业和信息化部电信规划研究院的研究预测，我国平均每年增加 2100 万互联网用户。除个人网络发展迅速以外，我国中小企业网络发展速度较快，国家和政府对于企业信息化的重视，以及大力推进工业化和信息化融合的举措，对于中国中小企业互联网接入水平大幅提升起到了积极的促进作用，越来越多的企业开始利用互联网络进行企业营销、宣传等，企业互联网普及率越来越高，这将为宽带接入业务的市场拓展和持续增长奠定基础。同时"十二五"时期，随着互联网用户的增长，在线游戏、电子商务等互联网业务也迅猛发展，互联网访问流量将还会在一定时期内保持较快增长态势，从而给 IDC 业务发展带来了更广阔的空间。

虽然互联网增值服务业务发展前景巨大，但行业内企业分化加剧，行业竞争愈益激烈。近年来，随着互联网增值服务行业的蓬勃发展，行业内公司数量增加较快；同时国内原有的企业也纷纷在已有的业务基础上不断创新业务品种，扩展国内市场份额，互联网增值服务业务的提供者迅速增加，市场竞争加剧。

我国提供宽带接入的服务商主要包括基础电信运营商、互联网服务提供商（ISP）、有线电视网络运营商。目前基础电信运营商采用数字用户线（DSL）接入方式的用户占市场份额

仍然很大，从用户市场份额来看，基础电信运营商占据了绝大部分的市场份额，处于绝对的垄断地位。国务院《电子信息产业调整和振兴规划》以及工业和信息化部、发改委、国土资源部等七部委《关于推进光纤宽带网络建设的意见》等利好政策的出台，将促进各大基础运营商在基础电信领域的投入。而随着"三网融合"的推进和国家政策的支持，有线电视网络运营商也将大力发展基于有线电视网络的互联网接入业务，其基于有线电视业务的垄断延伸将为其在互联网接入市场带来一定的竞争优势。而 3G 技术的发展以及无线城市的建设，也为互联网的无线接入创造了条件，无线接入产品将快速发展。

总之，随着基础电信运营商互联网接入业务关注度的进一步提高和全业务经营的推进，特别是中国移动逐步进入互联网宽带接入市场，及其它数量众多的驻地网运营商的发展，导致互联网接入行业的市场竞争不断加剧。

二、公司未来发展方向与规划

公司的战略目标是立足于宽带互联网接入及应用、物联网、智慧城市、云计算等领域，做大做强互联网增值服务业务，成为集平台与应用为一身的宽带互联网综合业务服务商。未来，公司将集中精力专注于现有业务的提升，特别是大力拓展互联网增值服务业务，提高公司整体竞争实力和盈利能力。

1、互联网增值服务业务

目前，互联网增值服务收入为公司第一大收入来源，占公司主营业务收入的 70%以上。从互联网增值服务业务子板块来看，互联网增值服务主要由个人宽带接入、商用客户接入、数据中心业务及云计算服务构成。其中互联网宽带接入业务又是公司互联网增值业务中的重点和核心。所以，未来几年，大力拓展和投入全国范围内的宽带接入业务仍是公司业务发展的重中之重。一方面，公司将分阶段构建一张覆盖全国的光纤网络，在巩固北京地区商业专线接入业务的基础上，继续加大北京地区社区个人宽带接入业务的投资力度；继续推进全国社区网络宽带接入业务，在提高用户覆盖量的基础上重点提升缴费用户的比率。另一方面，大力整合现有资源，加快公司与长城宽带的融合，积极调整业务模式，实现快速扩张。除了社区网业务，公司的政企客户业务、商业用户业务、集团及专网等各业务板块均同步向全国范围开展。

同时，根据国家产业政策，利用公司适应三网融合的网络特性，积极与视频网站和电视台合作，大力开展基于高清视频的互联网电视、IPTV 等新兴互联网增值服务业务，提高用户体验，提高 UP 值（每户收入）和上网率，增加用户粘性,使公司宽带接入业务实现 20 兆到户的产业升级。

公司将继续加大数据中心业务的投入，使数据中心业务逐步从初级的资源型阶段向多元化的增值服务转型，在重点城市布局 IDC 机房，向包括中小企业在内的客户提供办公、信息安全、存储、网络加速、云计算、金融外包等方面的增值服务，按照公司"彩云战略"，促进与跨国企业在云计算、网络视真等领域的战略合作，加快网内内容和应用的建设，打造一个包括金融、移动互联网、物联网、游戏动漫、企业、政府等行业的云应用和服务体系，搭建公司的云计算平台。

2、安防监控业务

公司对安防监控业务的定位是：大安防领域的系统运营服务商和以自主知识产权为依托的产品供应商，有效利用集团网络资源，开发智能交通、公共信息处理、智能家居等领域的产品，创新商业模式，稳固事业基础；并与中信网络长途干线资源进行合作，拓展协同通讯、智慧城市、物联网、网络视真等新的业务领域。

3、传媒业务

在传媒业务板块，公司采取稳步发展和创新思路的策略，以都伦传媒为主体，在稳固成

都电视台、《成都商报》等原有广告代理业务的同时，积极扩大与成都电视台的合作范围和方式，介入节目内容的制作，把广告业务与内容发布相结合，加强与四川各地市州电视台的联盟与合作，扩大业务范围。同时，整合公司的相关资源，争取利用 3-5 年的时间将传媒业务打造成以媒体代理为核心，融广告策划、大型活动、新闻公关、市场调研、文化创意为一体的传媒资源及新媒体资源平台，为公司寻求新的业务模式和利润增长点。

4、投资业务

在投资业务板块，依托互联网行业，积极寻找并培育与公司产业链相关的投资项目，拓展新的业务和利润增长点。不断完善公司投资业务运营机制和内部管理制度，建立完整的项目投资评估体系和投资退出机制，防范风险，提高收益。

三、2012 年工作计划

2012 年，公司将在高速发展中不断健全内部管理，规范有序地推进各项业务，在注重效率的同时高度重视风险的管控与防范；继续推进宽带互联网接入业务在全国范围内的市场拓展；分区域逐步完成宽带接入网络整体结构的优化改造、提升网络质量；加快与长城宽带的业务整合；努力提高公司整体的经营效率和竞争优势。

重点工作如下：

1、采取积极的增长型战略，加快全国业务的推进，初步完成公司在全国业务的整体布局，加强网络建设的基础性工作，应对市场竞争。

2012 年，公司将通过跟踪行业技术发展动态，努力开发"差异化"产品，打造"差异化"服务，根据各个城市在客户消费习惯、媒体覆盖程度、市场特点等方面的差异，有针对性地调整营销策略，通过创新满足市场不断增长的需求；重视增值技术的研发和增值服务的提供，通过增值服务节约成本、创造新的利润增长点；实现公司宽带接入业务与互联网数据中心业务的对接，形成"全业务、全覆盖"的业务发展目标，提高用户体验，降低带宽成本，有效控制带宽成本的占收比，实现精细化运营；利用中信网络的"奔腾一号"骨干网，建设公司的全国骨干网络，在充分复用带宽的情况下，进一步提高公司的抗风险能力；进一步提高客户服务质量，从工程建设与网络维护各个方面，保障工程质量，减少网络故障，加强日常监控，真正做到"不断、不慢、开通快"，为业务发展提供坚实后盾。加快全国大中城市宽带网络的覆盖规模，累计建设完成覆盖用户 3000 万。

2012 年，公司互联网板块力争实现收款 32.73 亿元，其中个人业务 13.8 亿元，预计增长 78.5%；政企业务 6.7 亿元，预计增长 33.7%；集团客户 2.5 亿元，预计增长 31.6%；数据中心 4 亿元，预计增长 150%；专网业务 1 亿元，预计增长 100%；上海帝联 3.4 亿元，预计增长 16.4%。同时，在完成业绩指标的前提下，控制费用成本，提高利润。

2012 年，公司将推出"彩云战略"，投资 2 亿元开展云主机、云存储、云安全和云加速等多项云应用服务。后期将在上海、哈尔滨、广州、成都等多个重点城市布局新一代数据中心，搭建跨地区、跨行业的云计算服务平台、物联网服务平台。2012 至 2013 年，通过对现有数据中心进行有效的资源整合，打造出一个四横九纵的应用和服务体系，即：包含基础业务 IDC/DC/CDN、灾备等高可用性服务、IT 外包、云计算四大模块的业务主群，是为四横；囊括物联网、移动互联网、金融、游戏、动漫、富媒体、电子商务、企业、政府等九大行业应用，是为九纵。

2、做好与长城宽带在业务和管理上的整合，达到资源共享，优势互补。

2011 年底，公司成功竞购长城宽带 50%股权。长城宽带与公司同属互联网增值服务业，主营业务均是互联网接入服务。收购完成后，以双方资源快速融合共享为原则，遵循全国一张网、全城一张网的原则，整合双方的骨干网资源、城域网资源、出口资源、内网资源、机房资源等，提高资源的利用率及性价比。在业务管理上公司采取重合城市、重合社区采取双

品牌运营的策略，双方协同互补。同时对人员和职能部门进行调整，从组织架构到业务管理模式上进行统一，顺应整合的需要。

在长城宽带业务发展方面，在发挥其网络服务体系范围广、网络覆盖用户多的优势的基础上，集中精力重点投入其市场占有率较高、收益良好的主要城市，以增加用户上网率和业务利润为核心。

3、在安防监控业务方面， 2012 年，公司将进行业务转型，对老业务进行清理，对人员和业务进行重组，重点在物联网、智慧城市、智能交通等新领域进行业务拓展。

4、在广告传媒业务方面，2012 年，公司将在保证传统广告代理业务稳定经营的前提下，从单纯的广告业务逐步过度为一个以媒体经营为主的文化创意型公司，全面延伸文化传媒产业链：从媒体涉及的行业找到市场新的需求点；通过与成都商报服装专刊的合作，增加新的业务增长点；通过创新性发展，培养合作伙伴对公司品牌的长期信任和忠诚度。

5、在投资业务方面，以服务于公司主营业务、有利于公司的可持续发展、符合公司业务发展的战略规划为原则，在控制风险的前提下，采取审慎稳妥的方式选择投资对象，提高公司整体收益。

四、2012 年资金需求和使用计划

互联网增值服务业务是公司业务发展的重点和核心，包括全国社区网接入业务、城域网建设和互联网数据中心业务，资金需求量都相对较大，资金来源为公司 2010 年非公开发行股票及 2012 年发行公司债券的募集资金。

根据公司业务发展规划，公司在时机成熟之际拟进行对外收购兼并，继续拓展和增强公司互联网增值服务业务的规模和实力，所需资金将主要采取自有资金、银行贷款等方式筹措。

安防监控业务和传媒业务所需资金将主要依靠自身业务回笼资金，实现滚动投入滚动发展。投资业务将主要以公司自有资金为主，在公司资金状况良好的情况下有选择地进行投资，提高资金使用效率。

五、风险与对策

1、市场竞争的风险：在全国宽带业务方面，公司主要竞争对手除中国电信、中国网通等基础运营商外，还包括在当地拥有独立城域网的运营商，不同的地区竞争对手不同。公司的宽带互联网接入服务在北京专线接入、IDC 市场中有一定的知名度，但是在社区个人用户业务、北京以外的其他城市互联网接入服务、以及安防业务的推广中，以目前品牌的知名度尚未达到业务发展的要求，需要一定的时间进行广泛宣传和精心培育。

2、技术创新的风险：互联网服务、网络监控等业务技术发展迅速，公司面临着技术升级方面的风险，即电子与信息技术不断发展所引发的技术更新换代风险。网络传输技术、移动通讯技术、识别技术、图像还原与模拟技术、图像检索技术等的不断成熟将对公司现有资源及技术造成冲击，对公司的技术创新和运营能力提出较大的挑战。

3、人员及管理的风险：公司业务的不断扩张使得公司面临较大的人员及管理风险。公司大部分业务集中在下属子公司经营，地域分散，随着业务规模的快速扩张，对分处各地的下属公司的风险控制、人员管理、业务指导的难度加大，管理不力将导致公司成本上升、利润下降，从而影响公司发展。同时，随着业务的扩大以及下属公司、分支机构的不断增加，在不同业务板块中都突显出对于高级专业人员和优秀管理人员的需求，人才储备的不足也是公司未来发展的一大阻力。

4、并购整合的风险：公司为拓展全国的宽带接入业务，从成本及市场快速占有的角度出发，会并购一些宽带接入业务公司。而并购往往伴随着复杂的人员、管理体制、业务发展等多方面的整合困难，能否能达到并购预期的协同效应，存在诸多不确定性，具有一定的风

险。

针对面临的风险，一方面，公司将继续紧跟行业发展动态，利用公司近 10 年的行业运营经验，深入了解研究互联网增值行业新的需求，将现有运营资源进行整合，实现互联互通，创新业务模式，给客户提供更好的服务，提升公司知名度和美誉度。公司目前采用的是光纤接入技术中的 "FTTB+LAN"（光缆到大楼+局域网）的宽带接入方式， 该技术在国内较为成熟，是基于以太网技术，采用光纤高速网络，实现"千兆到社区（大楼），千兆或百兆到楼宇，百兆或十兆到用户桌面"，并且以太网技术呈星形结构、具有带宽容量大、抗干扰、成本低、性价比高、全双工带宽传输等诸多优点，网络扩展性高，是目前为止高性能宽带接入的最佳方案。另一方面，公司将进一步规范公司法人治理，优化经营管理模式和业务结构，深化事业部制改革，构建规范化管理运营的企业内部管控体系，降低风险。强化人力资源管理、加大人员培养培训和人才引进的力度、完善健全激励机制，增大人才发展空间等方式，提高公司吸引力。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

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（%）
互联网业务	1,619,232,942.55	1,079,764,243.73	33.32	31.18	39.25	减少 3.86 个百分点
安防工程	122,994,397.06	111,173,373.87	9.61	4.60	38.22	减少 21.98 个百分点
广告传媒	381,718,660.42	344,335,537.88	9.79	-4.24	1.52	减少 5.12 个百分点
投资业务	78,242,500.00		100.00			增加 100.00 个百分点

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（%）
互联网接入	1,128,475,452.55	733,086,493.83	35.04	26.75	37.93	减少 5.27 个百分点
互联网增值	490,757,490.00	346,677,749.90	29.36	42.66	42.12	增加 0.26 个百分点
安防工程	122,994,397.06	111,173,373.87	9.61	4.60	38.22	减少 21.98 个百分点
广告	381,718,660.42	344,335,537.88	9.79	-4.24	1.52	减少 5.12 个百分点
投资咨询	78,242,500.00		100.00			增加 100.00 个百分点

§6 财务报告

6.1 本报告期无会计政策、会计估计的变更

6.2 本报告期无前期会计差错更正

6.3 与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化的具体说明

（1）本期新纳入合并范围的子公司的情况：

非同一控制下企业合并取得的子公司北京希望电脑技术有限公司。

公司 2011 年 9 月 8 日第八届董事会第二十八次会议审议通过的《关于收购北京希望电脑技术有限公司部分股权的议案》，公司和全资子公司上海道丰投资有限公司分别出资人民币 500 万元、1290 万元以增资的方式收购北京希望电脑技术有限公司 25%和 64.5%的股权，增资完成后，北京希望电脑技术有限公司注册资本由人民币 200 万元变更为人民币 2000 万元。北京希望电脑技术有限公司于 2011 年 10 月 14 日办理了工商信息变更。

（2）不再纳入合并范围的情况：

本期内，公司无不再纳入合并范围的公司。

6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

监事会对会计师事务所非标意见的独立意见：

深圳市鹏城会计师事务所有限公司对公司 2011 年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。

成都鹏博士电信传媒集团股份有限公司

2012 年 4 月 19 日