

# 總裁報告書

二零一五年，本集團以價值引領帶動規模增長，經營收入突破人民幣800億元大關，收入結構進一步優化。同時，我們根據市場變化開啓發展新布局並堅持深化改革和管理創新，為企業未來發展奠定更加良好的基礎。



司芙蓉  
總裁

尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位報告本集團二零一五年度經營業績。

## 財務表現

二零一五年，本集團堅定發展信心，以價值提升帶動規模增長。經營收入突破人民幣800億元大關，實現人民幣80,960百萬元，同比增長10.6%。本集團發揮一體化服務優勢，不斷提升服務質量和客戶滿意度，有效維護自身業務價值，二零一五年綜合毛利率為14.1%，毛利率降幅呈現放緩<sup>1</sup>跡象。得益於業務發展的規模效應和有效的成本管控，全年「銷售、一般及管

<sup>1</sup> 二零一三年、二零一四年和二零一五年毛利率較上年同期降幅分別為0.7、0.6和0.5個百分點。

## 總裁報告書

理費用」佔經營收入比重為11.5%，同比下降0.5個百分點。本公司股東應佔利潤為人民幣2,334百萬元，同比增長8.6%，淨利潤率為2.9%，與去年同期相比保持平穩。二零一五年，本集團每股基本盈利為人民幣0.337元。我們強調「價值引領」的考核指引，持續強化行之有效的應收賬款管理，應收賬款周轉天數為124天，同比下降8天，自由現金流大幅提升，達到人民幣3,573百萬元，同比增長328.8%，為歷史同期最好水平。

### 業務發展

二零一五年，本集團總體業務結構得到持續優化。傳統優勢的電信基建服務(TIS)業務發展良好，同比增速達15.3%。業務流程外判服務(BPO)中的網絡維護業務發展較快，增速達19.8%，收入增量貢獻率為20.7%，連續兩年成為對整體收入增量貢獻第二的業務。應用、內容及其他服務(ACO)收入亦保持良好增長，同比增速為9.9%。

電信基建服務收入實現人民幣39,209百萬元，同比增長15.3%，佔經營收入比重為48.4%。其中來自中國電信的電信基建服務收入同比快速增長33.7%。此外，本集團創新傳統營銷模式，充分把握鐵塔公司帶來的新業務機遇，以及國內電信運營商客戶間新的合作關係和招投標方式，努力提升市場份額，來自中國電信以外的國內電信運營商客戶的電信基建服務收入保持相對穩定。同時，本集團持續拓展國內非運營商集團客戶市場，來自該等客戶的電信基建服務收入同比增長12.9%。

業務流程外判服務收入實現人民幣33,014百萬元，同比增長5.8%，佔經營收入比重為40.8%。本集團明確未來發展新動力，控制低效益業務發展，持續優化業務結構，大力開拓網絡維護業務，該業務收入增速連續兩年保持18%以上。我們利用成立中通服供應鏈管理有限公司的機會，發力渠道業務內的潛力型子業務，供應鏈服務收入<sup>2</sup>同比增長10.9%。

應用、內容及其他服務收入實現人民幣8,737百萬元，同比增長9.9%，佔經營收入比重為10.8%。本集團聚焦客戶信息化需求，大力推廣六大集團級產品<sup>3</sup>，應用、內容及其他服務中的主要業務<sup>4</sup>收入同比增長9.5%。我們在ACO板塊主動開展創新，在信息安全、電子商務、大數據、雲計算等項目方面均有所突破。

<sup>2</sup> 供應鏈服務收入包含在本集團渠道業務收入中。

<sup>3</sup> 六大集團級產品包括智慧城市、智慧安防、智慧園區、智能建築、雲計算工程服務、電子認證。

<sup>4</sup> 應用、內容及其他業務板塊主要業務包括系統集成、軟件開發及系統支撐、增值服務。

## 總裁報告書

### 客戶拓展

二零一五年，本集團來自國內電信運營商客戶收入為人民幣54,793百萬元，同比增長16.3%，佔經營收入比重為67.7%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣39,130百萬元，同比增長22.5%，佔經營收入比重為48.3%。市場份額的提升、積極拓展國內電信運營商OPEX業務以及來自鐵塔公司的收入貢獻，幫助本集團克服因個別運營商客戶網絡建設投資下降而帶來的影響，來自中國電信以外的運營商客戶收入為人民幣15,663百萬元，同比增長3.3%，佔經營收入比重為19.4%。

二零一五年，本集團來自國內非運營商集團客戶收入實現人民幣22,942百萬元，同比增長3.0%，佔經營收入比重為28.3%。我們聚焦政府、交通、互聯網與IT科技、建築與房地產、電力等重點行業，大力推廣六大集團級產品，如：為國內知名保險公司等建設數據中心，為唐山世界園藝博覽會等提供信息化總包服務。與國內一線智能監控設備商合作，開拓「智慧安防」項目56個，項目金額為人民幣5.6億元。緊抓先導型業務，中標人民幣5,000萬元的量子通信示範項目。成功為烏鎮「第二屆世界互聯網大會」提供通信網絡規劃、改造、系統調測和通信保障服務，獲得政府和運營商客戶的高度認可。

二零一五年，本集團來自海外客戶的收入實現人民幣3,225百萬元，同比降低14.9%，佔經營收入比重為4.0%。我們主動調整海外市場佈局，持續優化海外業務結構，總包收入佔海外收入比重持續提升。我們緊跟國家「一帶一路」戰略和「中非十大合作計劃」，策劃推進「中非共建非洲信息高速公路」項目成為中國政府重點支持的對外合作項目，為海外規模突破找到新路徑。

### 管理創新

二零一五年，本集團持續強化以管理促發展，優化資源配置，提升企業效率。我們設立為拓展國內非運營商集團市場的專項拓展基金和創新基金，向有效益的業務集中配置資源，幫助企業培育增長新動力。繼供應鏈管理公司成立後，積極探索在設計、設施管理、自營分銷渠道等領域進行專業整合，推動業務集約運營和服務標準化。我們在傳統業務中加入多種金融工具使用，利用應收賬款保理、供應鏈融資等方式，加速應收賬款回收。開展內部信用評級，充分利用自有資金池調度資金使用，有效提升資金使用效率。

## 總裁報告書

### 未來展望

二零一六年，本集團將以提升企業價值為核心，更加注重「優結構、穩增長、提效益」，創新市場發展，強化成本管控，不斷為股東和客戶創造更大價值。

本集團將緊抓4G網絡建設及優化、寬帶網絡改造升級等機會，保持經營基本面穩健。與此同時，聚焦國內電信運營商經營性支出，大力拓展綜合維護、物流等高價值業務，儲備新增長動能。把握好國內電信運營商客戶間新的合作關係，利用好與鐵塔公司間的優先待遇和不競爭安排，努力提升交付能力和服務水平，規範服務標準，保持現有競爭優勢，進一步提升市場份額。

針對國內非運營商集團客戶市場，本集團將緊跟中國政府投資步伐，關注政府、交通、電力、建築等重點行業客戶的信息化需求，堅持「三步走」<sup>5</sup>策略，聚焦移動互聯網、雲計算、大數據、物聯網、產業互聯網等機遇，推廣六大集團級產品，不斷獲取高價值總包大項目。深化營銷、協同體系建設，提升市場拓展和交付能力。持續進行集團級產品創新，深化對外合作，增強市場競爭力。

聚焦非洲、中東、東南亞等地區信息化需求，加強與國內電信運營商、走出去央企、地方政府、設備商等合作，大力拓展「EPC+」(工程總承包+)大項目。緊盯國家「一帶一路」戰略實施，以「中非共建非洲信息高速公路」項目為契機，狠抓市場拓展，不斷把海外業務做優做強。

本集團將繼續推進改革創新，加快推進物流、設施管理、營銷門店資源等專業整合，統一品牌和商業模式，實現業務集約化運營。堅持以新技術嵌入傳統業務，不斷延伸服務觸手，提升一體化服務能力。探索利用政府和社會資金開拓市場，探索混合所有制，試行項目類合資公司，力求在以「應用、內容及其他」為代表的業務板塊內取得突破。同時，持續推進劃小核算單元，建立市場化用工和薪酬分配機制，激發組織活力和員工活力。

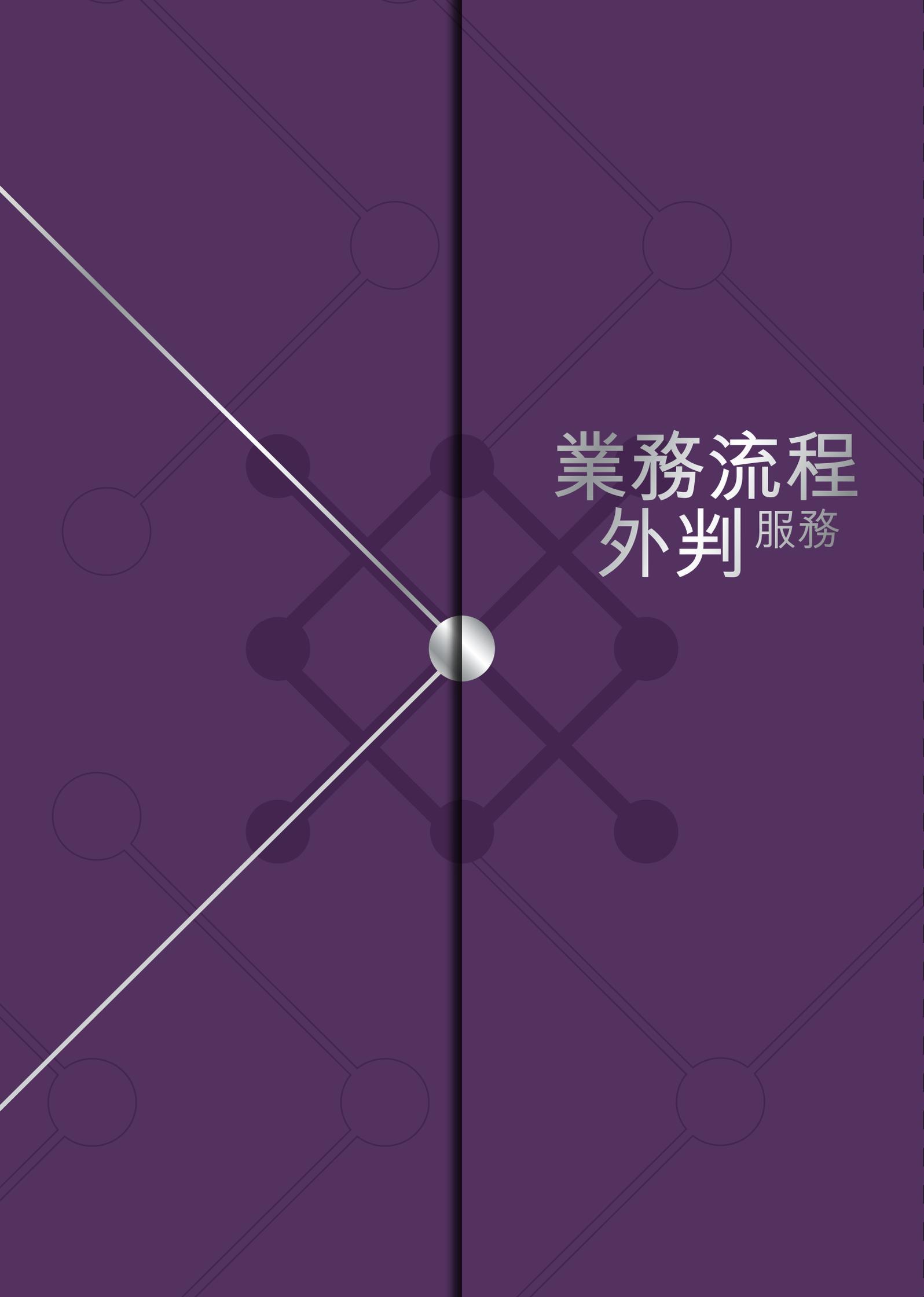
本集團將始終以提升企業價值和股東回報為己任，發揮自身優勢，把握機遇、創新發展，努力成為全球ICT領域有競爭力、影響力的服務企業。



司芙蓉  
總裁

中國北京  
二零一六年三月三十一日

<sup>5</sup> 三步走策略包括業務平移複製、能力延伸、信息化創新。



業務流程  
外判服務

海外客戶

1.6%\*

國內電信  
運營商客戶

56.6%\*

國內非運  
營商集團客戶

41.8%\*

\* 有關比例為該客戶佔業務流程外判服務收入之比重

