

## 董事長報告書

尊敬的各位股東：

二零一五年上半年，本集團積極順應國家推進全面深化改革和經濟穩增長調結構的總體趨勢，深入踐行「創新轉型、穩中求進、有效益發展」的經營理念，把握國內電信運營商市場發展難得機遇，發揮自身一體化服務能力和優勢，並合理配置資源、堅持發力「兩大新市場<sup>1</sup>」，在複雜多變的市場環境中取得了良好業績。經營收入增長提速、淨利潤恢復穩定增長、自由現金流同比大幅改善。與此同時，本集團堅持深化改革，持續推進運營管理模式和商業模式創新，不斷增強後續發展動力，為實現可持續發展奠定了堅實基礎。

### 經營業績

二零一五年上半年，本集團充分把握國內電信運營商4G網絡建設、光纖寬帶提速和網絡維護優化等商機，為客戶提供「工程與維護」一體化服務，經營業績得到顯著提升。其中，經營收入實現人民幣37,563百萬元，同比增長11.3%，與去年同期相比增速顯著<sup>2</sup>。經營成本為人民幣32,387百萬元，同比增長12.0%。受服務單價下降和勞動力相關成本上漲影響，經營毛利為人民幣5,176百萬元，同比增長7.3%，毛利率為13.8%，同比下降0.5個百分點。本集團嚴控銷售、一般及管理費用支出，該項費用為人民幣3,930百萬元，佔經營收入比重為10.5%，同比下降0.6個百分點。本公司股東應佔利潤為人民幣1,271百萬元，恢復正向穩定增長，增長率為2.7%，淨利率為3.4%。每股基本盈利為人民幣0.184元。得益於持續強化營運資金管理，應收賬款及應收票據的周轉天數為140天，扭轉過去增長態勢並與去年同期相比有所下降。自由現金流<sup>3</sup>為人民幣151百萬元，上市以來首次實現上半年度指標值為正。

1 兩大新市場指：國內非運營商集團客戶市場和海外市場

2 二零一四年上半年，本集團經營收入為人民幣33,743百萬元，同比增長4.3%。

3 自由現金流 = 本年利潤 + 折舊及攤銷 - 營運資金變動 - 資本開支

## 董事長報告書

### 業務發展

二零一五年上半年，本集團經營業績呈現國內電信運營商資本性支出和經營性支出雙重驅動的特點。4G (LTE FDD) 牌照發放帶動國內電信行業固定資產投資持續增長<sup>4</sup>，本集團搶抓機遇，電信基建服務收入實現人民幣18,022百萬元，同比增長16.6%，與去年同期相比增速明顯提升<sup>5</sup>，佔經營收入比重為48.0%。其中，來自國內電信運營商<sup>6</sup>的該項收入增長更快，增速為25.6%。我們關注國內電信運營商經營性支出增長所帶來的機會，助力客戶提升網絡質量和響應速度，本集團業務流程外判服務收入實現人民幣16,050百萬元，同比增長7.6%，佔經營收入比重為42.7%。其中，來自信息技術基礎設施管理(網絡維護)收入同比增長14.6%。本集團應用、內容及其他服務收入實現人民幣3,491百萬元，同比增長3.3%，佔經營收入比重為9.3%，創新轉型取得初步成效。我們聚焦政府和行業客戶信息化需求，大力推廣「智慧城市」、「智慧安防」、「智慧園區」、「智慧家庭」等高價值產品和服務。同時，加大人力資源解決方案「Success Factors」和互聯網移動金融平台「掌錢」的拓展力度，用戶數量實現較大突破。

4 二零一五年上半年，國內電信行業固定資產投資完成額為人民幣143,730百萬元，同比增長5.6%。(資料來源：中華人民共和國工業和信息化部)

5 二零一四年上半年，本集團電信基建服務收入為人民幣15,453百萬元，同比增長0.7%。

6 鐵塔公司(全稱為中國鐵塔股份有限公司)由國內三家電信運營商於二零一四年七月共同設立。自二零一五年開始，本集團來自鐵塔公司的收入暫時歸類在國內電信運營商市場內。

## 董事長報告書

本集團充分把握國內電信行業發展趨勢，按市場需求配置資源、提供服務。二零一五年上半年，來自國內電信運營商市場收入實現人民幣23,802百萬元，同比增長15.9%，佔經營收入比重為63.4%；其中，來自中國電信的收入實現人民幣15,850百萬元，同比增長25.4%，佔經營收入比重為42.2%。我們抓住國內電信運營商客戶經營性支出增長的機會，來自中國電信以外收入<sup>7</sup>合計實現人民幣7,952百萬元，同比穩定增長0.6%，佔經營收入比重為21.2%。根據與鐵塔公司達成的優先待遇和不競爭安排，今年上半年本集團已開始承接鐵塔公司業務並與鐵塔公司進一步達成合作共識，為未來全面服務客戶做好準備。

今年上半年，本集團國內非運營商集團客戶市場實現收入人民幣12,177百萬元，同比增長6.3%，佔經營收入比重為32.4%。本集團明確六大集團級產品<sup>8</sup>，加大營銷力度，並成功實現跨區域複製推廣。加大客戶拓展力度，在電力、交通等行業取得初步突破。強化與國內電信運營商合作，協同拓展國內非運營商集團客戶市場近7億元人民幣項目。二零一五年上半年，本集團海外市場實現收入人民幣1,584百萬元，同比下降9.2%，佔經營收入比重為4.2%。雖然海外收入受本集團主動控制低效益業務的發展和大項目週期波動及項目實施時間影響而有所下降，但我們加大海外總包項目拓展力度，不斷優化海外收入結構，總包收入佔海外收入比重提升至69%。

7 中國電信以外收入包括來自中國移動、中國聯通和鐵塔公司的收入。

8 六大集團級產品包括：智慧城市、智慧安防、智能建築、智慧園區、雲計算、電子認證。

## 董事長報告書

### 公司管理和企業管治

二零一五年上半年，本集團獲得中國物流與採購聯合會頒發的「5A」級物流企業資質證書，成為通信信息領域唯一擁有「5A」級物流資質的企業，並於二零一五年七月成立中通服供應鏈管理有限公司，以進一步整合資源，積極拓展專業的物流業務。我們亦在傳統業務板塊啟動專業化運營探索，提升集約運營水平。在基礎管理方面，持續優化組織架構、精簡行政人員充實市場前端，促進降本增效。

二零一五年上半年，本集團再次在亞洲著名企業管治雜誌《Corporate Governance Asia》舉辦的「2015年度第五屆亞洲卓越企業表揚大獎」中，獲得「最佳財務總監」和「最佳投資者關係」獎項。

### 企業社會責任

本集團一貫注重環境保護、節能減排，積極參加各種抗災救災和公益活動，履行社會責任，主動回饋社會。堅持推廣節能產品和服務，利用合同能源管理平台和新方法，協助國內電信運營商客戶處置冗餘資產，節約經營成本。今年上半年，在尼泊爾發生8.1級強烈地震後，本集團第一時間投入國際抗震救援行動，協助當地運營商和中國使領館做好通信網絡修復和援助物資發放工作，體現了中國企業良好的責任感和國際人道主義精神。在「東方之星」游輪於長江流域發生翻沉和颱風「燦鴻」造成災害後，本集團主動協助運營商客戶保障通信網絡暢通，贏得客戶和社會的廣泛讚譽。

## 董事長報告書

### 展望

在全球經濟緩慢復蘇和中國經濟「新常態」的大背景下，本集團發展面臨許多新情況、新變化。國家大力推動「互聯網+」、「寬帶中國」、「中國製造2025」、「一帶一路」、「信息安全」、「城市管廊」建設、「運營商提速提質」等為本集團拓寬了市場空間。同時，宏觀經濟增速放緩、通信行業低速發展、服務單價下降、監管政策變化等也帶來諸多挑戰。我們將搶抓國內電信運營商4G和光纖寬帶網絡建設機遇，並不斷尋求國內電信運營商互聯網化轉型中的新商機，加大北方市場拓展力度，保持經營基本面穩健。同時，強化價值引領、深化創新轉型、以創新促發展。一是優化業務和客戶結構。持續發力國內電信運營商經營性支出的機會，大力拓展維護、物流等有黏性的業務和「智慧城市」、「智慧安防」、「智慧園區」、「智慧家庭」等高價值業務。搶抓產業互聯網機遇，發力政府、電力、水利、交通、市政等重點行業，實現國內非運營商集團客戶市場規模發展。緊盯「一帶一路」商機，力求海外總包新突破。二是優化經營模式。積極探索投融資相結合的經營方式，試行總包大項目BT/BOT模式，加快新技術嵌入傳統業務，推進跨界經營。逐步推進物流、渠道、設計、施工等專業適度整合，強化集約運營。三是優化內部管理。進一步打造扁平化組織架構，提升管理效率；劃小核算單元，精確匹配資源；強化基礎管理，防範各項風險。通過不斷優化，加快向高端轉型，持續為股東和客戶創造更大價值。

最後，我代表董事會對今年六月辭任的獨立非執行董事韋樂平先生和他在任內為本集團發展所做出的貢獻表示誠摯的謝意，對呂廷杰先生和吳太石先生加入董事會表示誠摯的歡迎，並對長期關心和支持我們的股東、廣大客戶和社會各界表示最衷心的感謝！



孫康敏  
董事長

中國北京  
二零一五年八月二十六日