

尊敬的各位股東：

二零一六年上半年，本集團秉承「創新轉型、穩中求進、有效益發展」的經營理念，克服宏觀經濟下行、服務單價下降等壓力，把握國內電信運營商市場商機，發力「兩大新市場」<sup>1</sup>，收入和淨利潤的增長提速，業務和客戶收入結構不斷向好，應收賬款周轉天數下降，自由現金流明顯改善，企業發展質量持續提升。同時，本集團穩步推進深化改革，積極創新體制機制，激發企業活力，為未來發展創造有利條件。

## 總體業績

二零一六年上半年，本集團延續在國內電信運營商市場的良好發展勢頭，在國內非運營商集團客戶市場也取得突破，海外市場恢復增長，經營收入實現人民幣42,176百萬元，同比增長12.3%。經營成本為人民幣36,784百萬元，同比增長13.6%。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5,392百萬元，同比增長4.2%，毛利率為12.8%，同比下降1個百分點。本集團持續管控銷售、一般及管理費用取得成效，該項費用為人民幣4,137百萬元，佔經營收入比重為9.8%，同比下降0.7個百分點。本公司股東應佔利潤為人民幣1,386百萬元，同比增長9.1%，與去年同期<sup>2</sup>相比增速明顯提升，淨利潤率為3.3%，與去年同期相比基本持平。每股基本盈利為人民幣0.200元。本集團堅持「價值引領」的考核指引，營運資金管控成效明顯，應收賬款周轉天數為124天，與去年同期相比下降16天。自由現金流<sup>3</sup>為人民幣2,385百萬元，與去年同期<sup>4</sup>相比大幅增長。

1 兩大新市場指：國內非運營商集團客戶市場、海外市場。

2 二零一五年上半年，本公司股東應佔利潤同比增速為2.7%。

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

4 二零一五年上半年，本集團自由現金流為人民幣151百萬元。

### 發展質量

二零一六年上半年，本集團電信基建服務引領經營業績增長，業務流程外判服務中的「核心業務」<sup>5</sup>和應用、內容及其他服務增長良好，商品分銷業務<sup>6</sup>得到有效管理，整體收入結構持續向好。

我們抓住國內電信運營商4G建設、光纖寬帶擴容、鐵塔公司<sup>7</sup>擴大建設等機遇，並深挖國內非運營商集團客戶和海外客戶的信息化建設需求，電信基建服務收入實現人民幣21,687百萬元，同比增長20.3%，佔經營收入比重為51.4%。其中，來自國內電信運營商和海外客戶的電信基建服務收入分別同比增長13.9%和21.0%，來自國內非運營商集團客戶的電信基建服務收入同比大幅增長53.2%。

本集團業務流程外判服務收入實現人民幣16,144百萬元，同比增長0.6%，佔經營收入比重為38.3%。其中，信息技術基礎設施管理(網絡維護)收入保持較快增長，同比增速為14.2%，經過整合、培育的供應鏈業務<sup>6</sup>發展良好，收入同比增長23.9%，商品分銷業務在本集團的主動控制下，收入同比大幅下降20.2%。

本集團把握客戶對信息化建設的需求，應用、內容及其他服務收入實現人民幣4,345百萬元，同比增長24.5%，增速與去年同期<sup>8</sup>相比明顯提升，佔經營收入比重達10.3%。

### 客戶拓展

二零一六年上半年，本集團堅持「CAPEX與OPEX」<sup>9</sup>並舉，雙輪驅動國內電信運營商市場發展，總體市場份額穩中有升，該客戶市場收入實現人民幣27,240百萬元，同比增長14.4%，佔經營收入比重為64.6%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣16,435百萬元，同比增長3.7%，佔經營收入比重為39.0%。本集團加強高層營銷，把握中國電信與中國聯通戰略合作的良好機遇，利用與鐵塔公司簽訂的優先待遇和不競爭安排，全面拓展中國電信以外的國內電信運營商客戶市場，來自中國電信以外的國內電信運營商客戶收入實現人民幣10,805百萬元，同比大幅增長35.9%，佔經營收入比重為25.6%，同比提升4.4個百分點。其中，來自鐵塔公司的收入同比增長最快，對該客戶市場的收入增長貢獻為國內電信運營商客戶之首，來自中國聯通的收入同比亦有較大增長。

5 業務流程外判服務核心業務包括：信息技術基礎設施管理、通用設施管理、供應鏈。

6 自二零一六年起，本集團將業務流程外判服務中原渠道業務細分為供應鏈業務和商品分銷業務。為方便比較，該兩項業務的歷史數據也相應拆分。

7 鐵塔公司全稱為中國鐵塔股份有限公司。

8 二零一五年上半年，應用、內容及其他服務收入同比增速為3.3%。

9 CAPEX與OPEX分別指國內電信運營商資本性支出與經營性支出。

二零一六年上半年，本集團來自國內非運營商集團客戶市場的收入實現人民幣12,784百萬元，同比增長5.0%，佔經營收入比重為30.3%。其中，電信基建服務和應用、內容及其他服務收入同比分別增長53.2%和22.6%，是該客戶市場收入增長主要驅動力。我們聚焦政府、能源、交通、互聯網等重點行業，在數據中心建設、通信弱電施工、城市通信管綫移改等方面持續取得突破，六大集團級產品<sup>10</sup>的內部協同推廣取得實效。基於本集團「價值引領」的發展理念和在當前經濟環境下清醒的抗風險意識，上半年，我們在商品分銷業務拓展時進行了更加嚴格的篩選和管控，來自國內非運營商集團客戶的該項業務收入同比下降31.8%。

二零一六年上半年，本集團海外業務發展回穩，實現收入人民幣2,152百萬元，同比增長35.9%，佔經營收入比重為5.1%，扭轉了過去兩年收入下降趨勢。我們緊跟國家「一帶一路」戰略和「中非十大合作計劃」，積極推進本集團的「中非共建非洲信息高速公路」項目，目前該項目已被納入政府有關部委2016年重點工作。此外，本集團亦就該項目與國內金融機構、設備商及非洲國家政府和運營商達成多邊合作意向。今年上半年，本集團穩步推進坦桑尼亞國家光纜骨幹網(三期)等總包項目實施，並積極利用應收賬款賣斷等金融工具，加快海外項目款項回收，防範經營風險。

### 機制創新

二零一六年上半年，本集團穩步推進深化改革，調整優化海外運營管理體制，成立新的海外業務運營實體。積極推進供應鏈等業務的集約化運營，正式實體化運作中通服供應鏈管理有限公司，統一渠道門店連鎖品牌—「中通福」。創新北方市場發展模式，正式運營內蒙古自治區通信服務有限公司，研究設立新的北方業務分支機構，以增強拓展北方市場的能力。

10 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。

## 董事長報告書(續)

### 企業管治

本集團企業管治一直保持高水平運作。二零一六年上半年，本人在亞洲著名企業管治雜誌《Corporate Governance Asia》舉辦的「第六屆亞洲卓越企業表揚大獎」中榮獲「最佳CEO」獎項，本公司財務總監侯銳女士亦再次在此項評選中榮獲「最佳CFO」獎項。在《財富》(中文版)發佈的「2016《財富》中國500強排行榜」中，本集團排名第71位，與去年同期相比上升7位。

### 社會責任

二零一六年上半年，中國南方大部分地區遭遇強對流天氣導致的特大洪澇災害。本集團及時啟動應急預案，積極投入抗洪救災，共搶修通信設施1萬多處，光、電纜近2.2萬公里。本集團經過研發，有效掌握嚴寒地區大型數據中心綠色節能關鍵技術，並成功應用於國內電信運營商信息園區，突破了嚴寒地區防凍、節能與安全的技術難題，為建設綠色、節能、環保型社會做出新的貢獻。

### 未來展望

二零一六年上半年，本集團雖然取得了可喜的經營業績，但我們也清醒地認識到，面對全球經濟復蘇曲折和中國經濟「新常態」，公司也面臨一定挑戰，唯有居安思危、創新突破，才能取得更長遠的發展。

我們將努力把握國家推進「網絡強國」、「寬帶中國」、「互聯網+」等戰略機遇，堅持「CAPEX與OPEX」並舉，不斷謀求來自運營商OPEX支出的業務收入規模增長，利用中國電信與中國聯通新的戰略合作帶來的機會及本集團與鐵塔公司達成的優先待遇和不競爭安排，努力進一步提升市場份額，保持國內電信運營商市場的領先地位。利用國家大力推進「供給側改革」、「國企改革」、「中國製造2025」、發展信息經濟等有利機會，聚焦政府、能源、交通、信息安全等行業信息化需求，持續做大本集團國內非運營商集團客戶市場規模。繼續推廣「智慧城市」、「智慧安防」、「智慧園區」、「智能建築」等集團級產品，並加快培育新產品，進一步提升業務價值。同時，緊盯國家「一帶一路」戰略實施和海外信息化需求，以本集團的「中非共建非洲信息高速公路」項目為契機，利用海外集約化運營的有利條件，以「EPC+」為突破方向，狠抓項目實施，儘快做大在海外市場的業務規模。

同時，本集團將依據三大業務板塊的不同特點和市場需求變化，大力發展跨界業務。深化業務創新，並積極推進服務、產品、管理等創新，提升核心能力，更好地為未來綜合智能信息服務提供支撐，以更優質的發展質量帶動股東回報提升。

最後，我代表董事會對今年六月辭任的獨立非執行董事王軍先生和他在任內對本集團發展所作出的貢獻表示誠摯的謝意，對劉林飛先生加入董事會表示熱烈的歡迎，並對長期關心和支持我們的股東、客戶和社會各界表示衷心的感謝！



孫康敏  
董事長

中國北京  
二零一六年八月二十五日