

# 董事長報告書

尊敬的各位股東：

二零一八年上半年，本集團堅持「價值引領、穩中求進、高質量發展」的總路線，順應發展大勢，拓寬生態合作，成功轉換發展動能，取得良好經營業績。本集團成功克服電信行業投資連年下降的不利影響，在國內非電信運營商集團客戶市場和國內電信運營商市場雙驅動下，實現收入雙位數增長，增速為近六年新高，淨利潤實現高單位數增長，自由現金流<sup>1</sup>保持健康水平。與此同時，本集團進一步壓降效益偏低的商品分銷業務和有效的市場拓展使業務和客戶結構得到進一步優化，核心業務<sup>2</sup>佔比持續上升，客戶收入分佈更趨均衡並進一步降低對單一客戶的依賴程度。本集團聚焦國內數字經濟、智慧社會與5G建設等發展機遇，明確「智慧」主航道，加速向數字化服務方向轉型，努力提升發展質量，新動能不斷強化，為企業長遠持續健康高質量發展奠定良好基礎。

## 經營業績

二零一八年上半年，本集團努力開拓國內非電信運營商集團客戶市場，夯實國內電信運營商市場基本面，主動控制商品分銷業務發展，經營收入實現人民幣50,792百萬元，同比增長13.2%，其中核心業務收入同比增長17.1%。經營成本為人民幣44,616百萬元，同比增長13.9%。經營毛利為人民幣6,176百萬元，同比增長8.2%。由於服務價格下降及勞動力相關成本上升，毛利率為12.2%，同比下降0.5個百分點。本集團持續管控銷售、一般及管理費用，該項費用為人民幣4,661百萬元，佔經營收入比重繼續下降，同比下降0.5個百分點至9.2%。本公司股東應佔利潤為人民幣1,595百萬元，同比增長8.6%，增速比去年同期提升2.7個百分點。淨利潤率為3.1%，比去年同期下降0.2個百分點。每股基本盈利為人民幣0.230元，同比增長8.6%。鑒於去年自由現金流大幅提升，本期自由現金流與去年同期相比有所下降，為人民幣877百萬元，佔股東應佔利潤比例仍超過50%，繼續保持在健康水平。

<sup>1</sup> 自由現金流 = 本年利潤 + 折舊與攤銷 - 營運資金變動 - 資本開支

<sup>2</sup> 核心業務包括電信基建服務、業務流程外判服務(剔除商品分銷)以及應用、內容及其他服務。

二零一八年上半年，本集團緊抓國內非電信運營商集團客戶市場、國內電信運營商市場和海外市場發展關鍵機遇期，市場拓展取得良好成效，三大市場與去年同期相比均取得更好的發展態勢，其中來自國內非電信運營商集團客戶市場和國內電信運營商市場收入均實現雙位數增長，海外市場收入企穩回升。期內，本集團客戶收入結構不斷優化，來自國內非電信運營商集團客戶市場和中國電信以外的國內電信運營商市場收入佔比不斷提高，來自這兩個市場的核心業務收入佔核心業務合計收入比均分別首次達到30%。

本集團來自國內非電信運營商集團客戶市場收入實現人民幣16,396百萬元，同比增長19.3%，與去年同期<sup>3</sup>相比增速提升明顯，佔經營收入比重為32.3%。同時，業務結構不斷優化，剔除商品分銷業務後的核心業務收入實現人民幣14,448百萬元，同比快速增長29.0%，佔該市場收入比重超過88%。本集團對內集約研發投入，打造更多智慧社會產品，「聚能、賦能」，加大產品、市場、業務協同，構築一體化行業滲透服務能力；對外聚焦政府、電力、交通等重點行業，積極拓寬合作，不斷「擴能」，做強「智慧服務產業生態聯盟」。本集團推廣「顧問+僱員」商業模式，發揮一體化服務能力，以頂層設計、高端諮詢帶動項目拓展，取得良好成效，以智慧城市、智慧小鎮、智慧園區、智慧安防、智慧高速等為代表的智慧系列產品持續在國內不同地域落地，本集團的行業品牌和競爭力得到有效提升。

二零一八年上半年，本集團堅持「CAPEX與OPEX」<sup>4</sup>雙輪驅動國內電信運營商市場，深耕與延伸並舉，不斷提升市場份額，來自該市場收入實現人民幣32,950百萬元，同比增長10.7%，佔經營收入比重為64.9%。其中，來自中國電信收入實現人民幣18,368百萬元，同比增長0.5%，佔經營收入比重為36.2%。得益於來自中國電信以外的國內電信運營商客戶收入的快速增長，來自該等客戶合計收入實現人民幣14,582百萬元，同比增長27.0%，佔經營收入比重提升至28.7%<sup>5</sup>。

二零一八年上半年，本集團進一步優化海外管理架構，推進資源集約、提升服務能力和風險防範能力，海外市場企穩回升，來自該市場收入實現人民幣1,446百萬元，同比增長4.6%，佔經營收入比重為2.8%。在拓展傳統的海外電信運營商客戶以外，本集團複製國內的成功經驗，進一步拓展海外行業客戶市場，重點項目落地取得突破，來自中東、東南亞等地區的電力行業、教育行業，以及電信行業等多個大項目拓展取得成效。

<sup>3</sup> 二零一七年上半年，國內非電信運營商集團客戶收入同比增長7.5%。

<sup>4</sup> CAPEX與OPEX分別指國內電信運營商資本性支出與經營性支出。

<sup>5</sup> 以剔除商品分銷業務的核心業務收入分析，來自中國電信以外的國內電信運營商客戶收入佔比為30.0%。

### 業務發展

二零一八年上半年，本集團三大業務與去年同期相比均取得更好的發展態勢。電信基建服務收入實現人民幣28,330百萬元，同比增速提升至17.7%<sup>6</sup>，佔經營收入比重為55.8%。在電信基建服務領域，本集團不斷提升交付質量和服務能力，以高品質的一體化服務，抓住國內電信運營商4G網絡優化和寬帶傳輸建設等機遇，助力國內電信運營商打造智能化精品網絡。同時，聚焦國內信息化建設旺盛需求，通過跨界經營和業務間相互滲透，大力開拓國內非電信運營商集團客戶電信基建業務。電信基建服務收入中，來自中國電信的該項收入同比減少6.9%，來自中國電信以外的國內電信運營商客戶的該項收入同比快速增長31.6%，來自國內非電信運營商集團客戶市場的該項收入同比大幅增長44.2%，與去年同期<sup>7</sup>相比增速明顯提升。國內非電信運營商集團客戶電信基建服務收入的快速增長有力支撐了該業務良好發展，形成了該業務未來增長的新動能。

二零一八年上半年，本集團業務流程外判服務收入實現人民幣16,608百萬元，同比增長4.7%，佔經營收入比重為32.7%。我們堅持高質量發展，繼續主動壓降商品分銷業務，商品分銷收入同比下降28.9%，佔經營收入比重下降至5.3%。剔除該因素影響，業務流程外判核心服務<sup>8</sup>發展良好，實現收入人民幣13,894百萬元，同比增長15.3%。本集團在物流集約化運營、渠道門店一體化能力構建和物業管理統一平台建設方面取得突破，綜合維護能力不斷提升，促進了業務流程外判核心服務的加速發展。

二零一八年上半年，本集團應用、內容及其他服務實現收入人民幣5,854百萬元，同比快速增長18.2%，佔經營收入比重提升至11.5%。期內，本集團加大研發投入，提升軟件和行業應用等產品競爭力，發佈智慧社會系列產品，著力打造產業生態。本集團以設計諮詢業務引領，軟件等核心產品切入，進一步拉動其他業務並向客戶提供一體化解決方案。業務板塊間和跨區域發展的協同效應和相互拉動作用日益凸顯，應用、內容及其他服務有效促進了電信基建服務和業務流程外判服務業務的良好發展。

<sup>6</sup> 二零一七年上半年，電信基建服務收入同比增長11.0%。

<sup>7</sup> 二零一七年上半年，來自國內非電信運營商集團客戶市場的電信基建服務收入同比增長20.3%。

<sup>8</sup> 業務流程外判核心服務包括：信息技術基礎設施管理(網絡維護)、通用設施管理、供應鏈服務。

## 創新轉型

本集團堅持深化改革，加速向智慧化、數字化服務方向創新轉型。二零一八年上半年，本集團以科技引領、技術推動，推進專業整合，聚合產品能力，打造智慧社會系列產品，搭建「大」智慧城市IT架構，推進智慧安監、智慧小鎮等服務產品化，通福雲、物聯網平台初步成型。二零一八年五月，本集團在「第七屆中國國際大數據產業博覽會」上，成功正式發佈中國通服智慧社會產品集，得到社會、客戶廣泛認可。二零一八年六月，本集團在中國電子信息行業聯合會組織的「2018中國軟件和信息技術服務綜合競爭力百強企業」評選中，排名位列第六，進入軟件行業生態，業界影響力不斷提升。同時，本集團面向「建造智慧社會、助推數字經濟、服務美好生活」國內非電信運營商集團客戶市場的發展主航道，打造「智慧服務產業生態聯盟」，先後與中國最頂端科研機構、行業企業以及相關科創企業開展合作，匯聚產業鏈資源，加速金融板塊佈局，探索產融結合，以開放、合作、共贏心態，與合作伙伴共建價值共享的生態體系，助推發展邁入新階段。

## 企業管治

本公司規範、高效的企業管治水平一直受到資本市場高度認可。在亞洲著名企業管治雜誌《Corporate Governance Asia》舉辦的「第八屆亞洲卓越企業表揚大獎」評選中，本公司執行董事、總裁司芙蓉先生和執行董事、財務總監兼執行副總裁侯銳女士分別榮獲「最佳CEO」和「最佳CFO」獎項。同時，本公司亦獲得「最佳投資者關係」獎項。在歐洲金融主辦，國際註冊專業會計師公會協辦的「陶朱獎」評選中，本公司榮獲2018年度「陶朱獎—最佳營運資金管理獎」。在亞太區權威財經雜誌《金融亞洲》(FinanceAsia)舉辦的「2018年度亞洲最佳管理公司」的評選中，本公司在中國區多個獎項中被評選為前10名公司之一，包括「最佳管理公司」與「最致力於企業管治」等方面。二零一八年，本公司在《財富》(中文版)發佈的「2018《財富》中國500強排行榜」中排名第81位。

## 社會責任

本集團一貫重視履行企業社會責任，以實際行動回報客戶和社會。在扶貧攻堅方面，本集團積極落實國家政策要求，在四川、新疆等地開展扶貧工作，有效改善了當地人民的生活水平，獲得社會廣泛認可。在抗擊自然災害方面，本集團一直活躍在一線。二零一八年，熱帶風暴「艾雲尼」、颱風「瑪利亞」登陸廣東、江蘇、福建等地區，以及四川、貴州等地區出現持續強降雨天氣，引起多起洪澇災害。本集團第一時間啟動應急預案，組織人力開展搶修工作，累計修復通信設施近5,600餘處。在通信保障方面，本集團作為「博鰲亞洲論壇2018年年會」通信保障單位，出動建設、維護、保障人員上百人次，測試、優化會議場地周邊通信網絡，共計巡檢線路494公里，排除隱患上百處，確保了網絡運行穩定、重點區域通信信號覆蓋正常，得到會議主辦方的高度認可。同時本集團還積極參與中國多地舉辦的國際馬拉松等賽事活動的通信保障。

### 未來展望

二零一八年是本集團改革發展的關鍵之年。物聯網、人工智能等新技術與傳統經濟深入融合，數字經濟、智慧社會和5G將帶來巨大市場空間，但在中美貿易摩擦等情況下，國際經濟形勢日趨複雜並對國內經濟發展帶來不確定性影響。同時，在上述新形勢下客戶需求、市場環境、商業模式面臨巨大變化。面對機遇和挑戰，本集團將未雨綢繆、居安思危，沿著「價值引領、穩中求進、高質量發展」總路線，堅定發展「主航道」，搶抓改革機遇，拓寬數字化服務新空間，加速高質量發展。

國內非電信運營商集團客戶市場是本集團業務發展的增長極，我們將圍繞「建造智慧社會、助推數字經濟、服務美好生活」這個主航道，整合內外部資源，強化與行業企業合作，不斷夯實服務產品化的同時，加速產品平台化，探索平台生態打造，樹立智慧通服新形象。我們將持續聚焦電力、交通、信息安全等重點行業，擴大行業規模，做好行業滲透，為客戶提供一體化服務解決方案。

國內電信運營商市場仍然是本集團業務發展的基本面，我們將圍繞「助力網絡強國、融入生態建設、服務轉型升級」這個主航道，融入運營商生態體系，緊跟5G和物聯網等新技術，儲備技術、資源和能力，提升服務質量，深挖CAPEX、拓寬OPEX。同時，本集團將探索把國內非電信運營商集團客戶市場的新業務、新模式運用到國內電信運營商市場拓展中去，提升國內電信運營商市場拓展能力，融入國內電信運營商市場新生態。

在海外市場方面，我們將圍繞「服務『一帶一路』信息基礎設施建設、促進海外智慧社會建造」這個主航道，適應國內外市場政策和環境變化，強化與國內產品中心和外部合作伙伴協同，加大與運營商及「走出去」央企協同拓展項目，用好多方力量，緊盯大項目，助力國內智慧類產品、能力向外延伸，努力實現海外業務轉型升級。

儘管外圍宏觀環境變化為經營環境帶來一定不確定性，但中國數字經濟和信息化發展以及5G建設正為本集團未來發展提供良好契機。此外，本公司在二零一八年八月被國務院國有資產監督管理委員會納入國企改革「雙百行動」名單，為進一步推進深化改革提供良好機遇。本集團相信，通過改革可以進一步提升本集團的活力與動力、提高經營效益與防風險能力，促進本集團更健康、可持續的高質量發展。未來，本集團將抓住發展的最佳窗口期，銳意進取，迎難而上，堅持高質量經營、構建高質量特質、實現高質量管理、打造高質量人才隊伍，奠定基礎，開創未來，以更好的發展和更佳的表现回饋股東和客戶。



## 董事長報告書(續)

08

最後，我代表董事會對長期關心和支持我們的股東、客戶、社會各界，以及一直以來辛勤工作的全體員工表示衷心感謝！

張志勇  
董事長

中國北京  
二零一八年八月三十日