

二零一六年，面對全球經濟緩慢復蘇和中國經濟「新常態」，本集團居安思危、創新突破，通過深化市場拓展、強化價值引領，取得良好業績，自由現金流水平亦持續提升。良好的業績表現和充裕的資金積聚企業發展動能，為本集團開創發展新局面奠定堅實基礎。

司芙蓉
總裁



尊敬的各位股東：

我很榮幸地向各位報告二零一六年度經營業績。

財務表現

二零一六年，面對全球經濟緩慢復蘇和中國經濟「新常態」，本集團居安思危、創新突破，通過深化市場拓展、強化價值引領，取得良好業績，全年經營收入實現人民幣88,449百萬元，同比增長9.3%。受部份業務服務單價下降和勞動力相關成本上漲影響，綜合毛利率為13.2%，同比下降0.9個百分點。得益於本集團規模效益及內部管理水平的有效提升，全年銷售、一般及管理費用佔經營收入比重同比下降0.8個百分點至10.7%。全年本公司股東應佔利潤為人民幣2,536百萬元，同比增長8.6%，淨利率為2.9%，與去年同期持平。二零一六年，本集團每股基本盈利為人民幣0.366元。我們緊抓應收賬款管理不放鬆，應收賬款周轉天數為117天，同比下降7天，自由現金流為人民幣4,361百萬元，同比增長22.1%。

業務發展

二零一六年，本集團在主動壓降效益偏低的商品分銷業務的同時，實現業務收入規模增長。具有傳統優勢的電信基建服務，業務流程外判核心服務及應用、內容及其他服務均取得良好增長，業務結構進一步優化。

電信基建服務收入實現人民幣45,887百萬元，同比增長17.0%，佔經營收入比重為51.9%，為三大業務板塊中增長最快的業務。來自中國電信的該項收入同比增長1.9%。年內，我們深挖傳統業務，大力拓展新業務和跨界業務，並將服務能力持續向「兩大新市場」轉化，來自中國電信以外運營商客戶和來自國內非運營商集團客戶的該項收入增長迅猛，同比增速分別為35.3%和46.8%。國內非運營商集團客戶電信基建服務收入的良好增長，有效改善了本集團電信基建業務對運營商投資的依存度。

業務流程外判服務收入實現人民幣32,533百萬元，同比下降1.5%，佔經營收入比重為36.8%。本集團堅持將業務向高端轉型，主動控制效益偏低的商品分銷業務發展，是該板塊收入下降的主要原因。全年商品分銷業務收入同比降低20.0%。剔除此項收入，業務流程外判核心服務收入增長良好，增速為10.7%。其中，網絡維護業務收入同比增長9.5%。經過整合與集約運營的供應鏈業務收入同比增長12.7%。

我們抓住國內電信運營商向智能化轉型及行業客戶信息化建設需求，應用、內容及其他服務收入實現人民幣10,029百萬元，同比增長14.8%，與去年同期⁹相比增速明顯提升，佔經營收入比重為11.3%。為增強高價值業務發展後勁，本集團投入創新基金，促進項目向產品轉化，並根據產業發展方向，成立專家委員會，通過自主研發與對外合作相結合，打造產品生態圈。

客戶拓展

二零一六年，本集團堅持「CAPEX與OPEX」業務並舉，來自國內電信運營商客戶市場收入實現人民幣60,889百萬元，同比增長11.1%，佔經營收入比重為68.8%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣40,597百萬元，同比增長3.7%，佔經營收入比重為45.9%。我們抓住中國電信與中國聯通戰略合作、中國移動集中採購、中國鐵塔建設與維護一體化規模發展等重要機遇，創新營銷方式，積極開拓增量市場，提升市場份額，來自中國電信以外的國內運營商客戶收入同比快速增長29.6%，佔經營收入比重同比提升3.5個百分點至22.9%。其中，中國鐵塔收入同比增長最快，對該板塊收入增量貢獻最大。市場份額的提升有效幫助本集團減輕了運營商CAPEX支出下降帶來的影響。

⁹ 2015年，應用、內容及其他服務收入同比增速為9.9%。

二零一六年，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23,714百萬元，同比增長3.4%，佔經營收入比重為26.8%。其中，核心業務收入增長28.7%，佔該市場收入比重提升至73.9%，發展質量顯著提升。我們抓住行業信息化與新型ICT建設的需求，在行業拓展方面持續取得突破，獲得政府、交通、互聯網、IT、電力等行業人民幣千萬級大項目160個。我們通過能力延伸，抓住國家實施電力改革後部份配電和售電業務向社會開放的重要機遇，申請及獲得以電力工程施工總承包等為代表的行業牌照80張，為未來在該客戶市場形成規模突破進行了戰略儲備。舉辦產品發佈會，重點推介智慧園區、智慧安防等集團級產品，樹立品牌和行業服務標準。年內，本集團設立創新基金打造產品，該等產品獲得社會高度認可。其中，智慧高速獲國家發展和改革委員會科技創新成果特等獎、智慧園區獲第二十屆中國國際軟件博覽會金獎、智慧城市獲中國通信企業協會2016年度全國優秀通信工程諮詢成果二等獎、智慧安防平台獲中國技術市場協會金橋獎。此外，我們還構建「創新基金+產品創新委員會」機制，項目產品化路徑日趨成熟。

二零一六年，本集團海外業務發展突破五年瓶頸期，收入實現人民幣3,846百萬元，同比增長19.3%，佔經營收入比重為4.4%。坦桑尼亞國家光纜骨幹網(三期)、喀麥隆教育網等總包項目進展順利。東非四國光纖網絡互連互通項目拓展取得積極成效。此外，本集團在東南亞、非洲等地區教育信息化、電力工程項目亦取得突破。本集團策劃的「中非共建非洲信息高速公路」項目取得階段性成果，目前正在推進與合作夥伴成立產業基金，以資本撬動海外業務規模發展，控制業務風險。

效率提升

二零一六年，本集團多維度推進管理創新，促進企業運營效率提升。我們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」，凝聚業務發展合力，節約經營成本。持續探索對維護、物業管理等服務的集約運營和品牌打造，為公司後續發展拓展新的增長點。以設立內蒙古自治區通信服務有限公司為契機，將南方富餘的業務能力向北方市場轉化，實現能力複用，加快北方市場規模突破。此外，本集團在年內舉辦「通服工匠」施工規範技能競賽，弘揚工匠精神，提升員工服務水平，增強企業核心競爭力。舉辦三期領軍人才訓練營，為企業後續發展甄選傑出人才。

展望

二零一七年，本集團將繼續堅持「價值引領、穩中求進、有效益發展」思路和「以市場為導向、為客戶創價值」理念，突出「優結構、穩增長、強能力、提效益」，不斷為股東和客戶創造更大價值。

本集團將把握國內電信運營商4G、光纖寬帶網絡建設窗口期，深耕傳統優勢業務，聚焦客戶經營性支出，發力高端維護、供應鏈等木本業務，保持經營基本面穩健。同時，聚焦國內電信運營商客戶轉型升級、中國電信與中國聯通戰略合作、中國鐵塔建設與維護一體化等新市場空間，努力開拓增量市場，提升市場份額，降低國內電信運營商資本性支出變化對企業發展帶來的影響。

我們將抓住行業信息化建設需求旺盛、新型ICT投資規模巨大等機遇，堅持「三步走」¹⁰策略，集中優勢資源，聚焦政府、電力、交通、教育、建築與房地產等行業，通過業務平移和能力延伸，不斷打造類運營商客戶，擴大收入規模。遴選優秀的「智慧類項目」，加快項目向產品轉化速度，充實集團級產品庫，為後續推廣做好儲備。堅持以電力行業市場開放等為契機，積極拓展非通信類業務，強化跨行跨界經營。

本集團將以調整、優化海外運營管理體制為契機，做好海外業務的集約運營和市場拓展。積極利用產業基金，加快項目拓展，推進總包大項目實施。堅持「頂層設計、分步實施、重點突破，一國一策」的整體思路，加快「中非共建非洲信息高速公路」項目突破。強化與運營商客戶資源共享、與「走出去」央企合作，探索通過「EPC+」¹¹業務模式，共同把海外市場做大。同時，利用應收賬款賣斷等多種金融手段，防範資金風險。

未來，本集團將堅持改革創新，帶動企業向高價值轉型。持續推進內部專業整合，提升企業規模效益。嘗試以社會資金、產業基金等方式推動業務發展，創新商業模式。支持所屬企業通過試點對外參股、引入民資和項目合資，探索混合所有制等方式創新發展模式。試行薪酬分配差異化機制，不斷激發組織和員工活力。

十年磨一劍，跨越鑄輝煌。本集團作為信息化領域具有領導地位的服務供應商，將不忘初心、繼續前進，堅持以變革促突破、以創新促發展，用加倍努力開創更加美好的明天。



司芙蓉
總裁

中國北京
二零一七年三月三十日

¹⁰ 三步走策略包括業務平移複製、能力延伸、信息化創新。

¹¹ EPC+指工程總包+解決方案+運營服務+融資的業務模式。