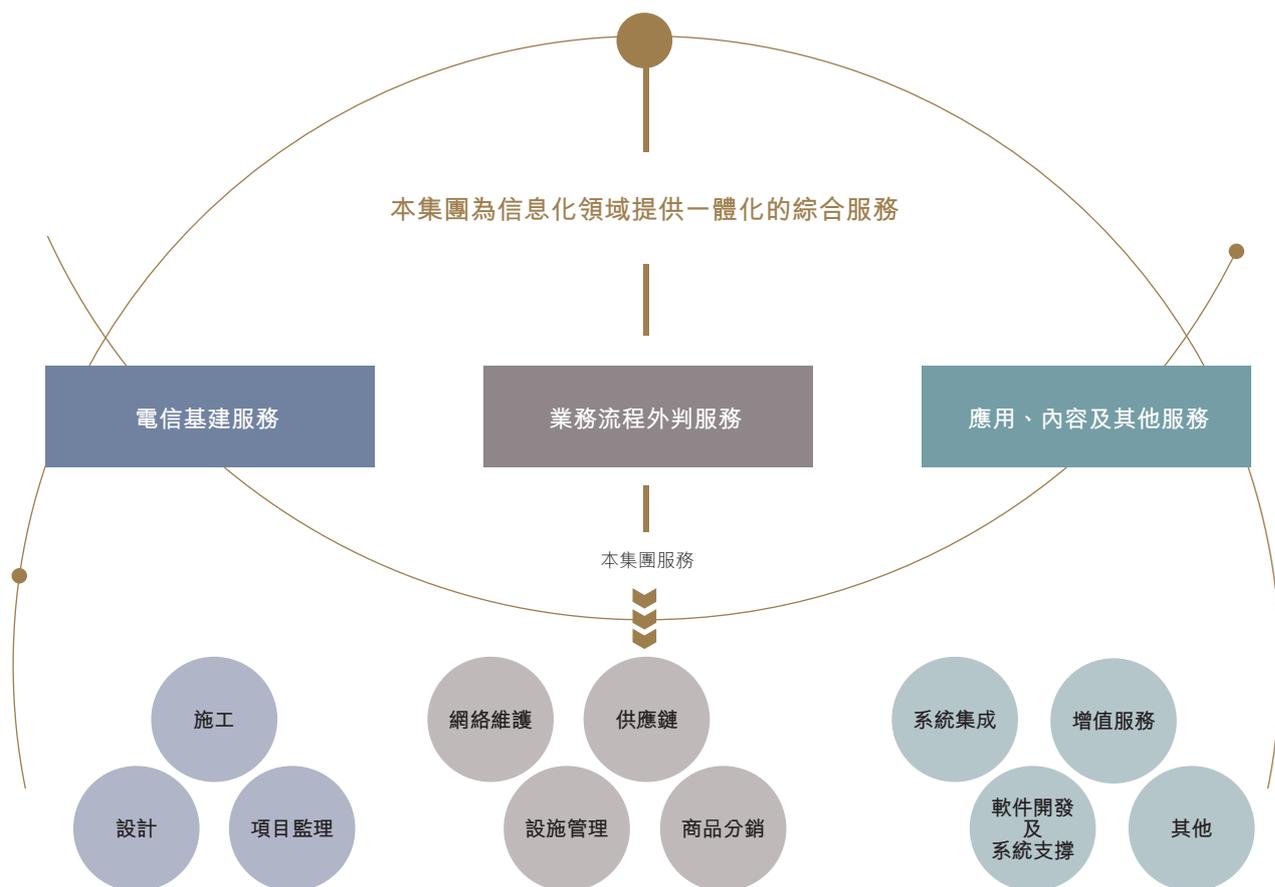


# 業務概覽

本集團為中國具有領導地位的服務供應商，為通信、媒體及科技等信息化領域提供一體化支撐服務。本集團為通信運營商、媒體運營商、通信設備製造商、通信基礎設施提供商以及政府、行業客戶和中小企業提供電信基建服務、業務流程外判服務以及應用、內容和其它服務等綜合解決方案。

本集團業務遍及中國各地和全球數十個國家和地區，海外客戶主要集中在非洲、中東及東南亞地區。



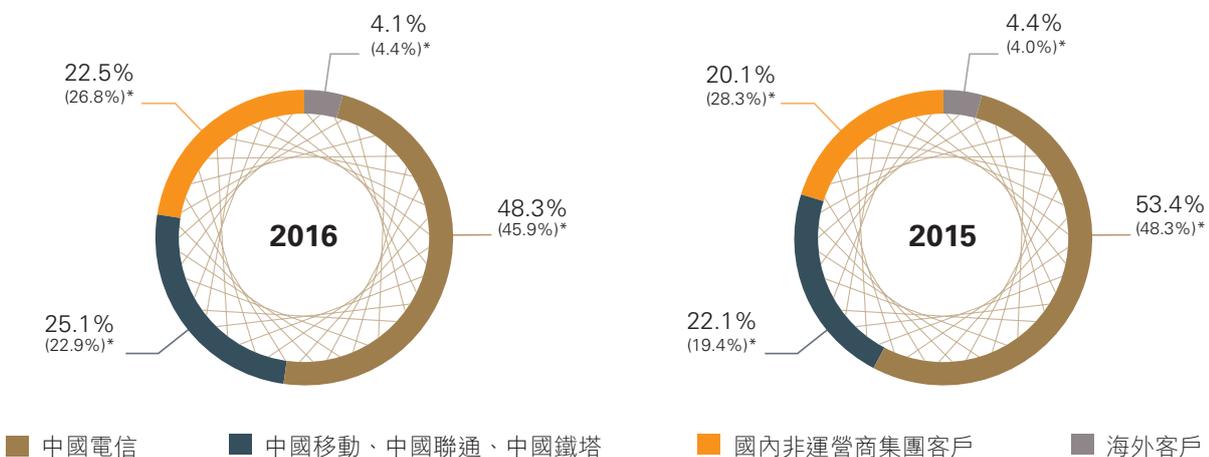
(人民幣百萬元，百分比除外)	2016年 收入	2015年 收入	變化率
國內電信運營商客戶	<b>60,889</b>	54,793	11.1%
其中：中國電信	<b>40,597</b>	39,130	3.7%
中國移動、中國聯通、中國鐵塔	<b>20,292</b>	15,663	29.6%
國內非運營商集團客戶	<b>23,714</b>	22,942	3.4%
海外客戶	<b>3,846</b>	3,225	19.3%
總計	<b>88,449</b>	80,960	9.3%

## 市場拓展

二零一六年，本集團堅持「價值引領、穩中求進、有效益發展」的思路，在深挖傳統業務的同時，聚焦國內電信運營商OPEX業務，穩固了公司業務基本面。同時，重點突破國內非運營商集團客戶市場，聚焦海外總包大項目拓展，實現了公司有效益的發展。二零一六年，本集團聚焦「優結構、穩增長、強能力、提效益」，進一步優化業務結構，在主動壓降效益偏低的商品分銷業務的情況下，全年實現業務收入高單位數增長，經營收入達到人民幣88,449百萬元，同比增長9.3%。

二零一六年，本集團繼續深化市場拓展，實現國內電信運營商收入的穩健增長。全年來自國內電信運營商客戶(含中國鐵塔股份有限公司)收入為人民幣60,889百萬元，同比增長11.1%；來自國內非運營商集團客戶的收入為人民幣23,714百萬元，同比增長3.4%，其中剔除商品分銷業務後的核心收入增長為28.7%；來自海外客戶的收入為人民幣3,846百萬元，同比增長19.3%。

下圖列示了各客戶群在剔除商品分銷業務後的核心業務收入結構：



註：括號內數據為按照整體收入核算(即包括商品分銷業務)的收入結構。

二零一六年，本集團在國內電信運營商領域堅持「CAPEX與OPEX」<sup>1</sup>業務並舉，緊抓國內光纖寬帶建設、移動網絡升級優化、鐵塔建設與維護業務規模化發展等機遇，進一步提升市場份額，同時繼續推進OPEX領域的業務拓展，克服了國內電信運營商投資下降、單價下降等壓力，實現收入穩步提升。來自國內電信運營商客戶全年收入為人民幣60,889百萬元，同比增長11.1%。其中，來自中國電信收入實現人民幣40,597百萬元，同比增長3.7%，來自中國電信以外的運營商客戶合計收入為人民幣20,292百萬元，實現高速增長，同比增長29.6%。年內，來自中國鐵塔的業務顯著增長，為本集團來自國內電信運營商的增量收入作出最大貢獻。

<sup>1</sup> CAPEX與OPEX分別指國內電信運營商資本性支出和經營性支出。

二零一六年，我們抓住行業信息化與新型ICT建設的需求，積極拓展國內非運營商集團客戶市場。本集團凝聚共識，加強集團內部產品、資質、營銷、交付協同，實現新興業務與傳統業務的良性互動發展。來自國內非運營商集團客戶市場實現收入人民幣23,714百萬元，同比增長3.4%，剔除本集團主動控制效益偏低的商品分銷業務後，來自國內非運營商集團客戶核心業務<sup>2</sup>的收入同比增長28.7%，成為本集團期內最主要的收入增量來源。本集團大力培育智慧城市、智慧安防、智慧園區、智能建築、雲計算工程服務、電子認證等六大集團級產品，營銷體系目前已覆蓋83%的專業公司，營銷人員達4,000名。本集團著力開拓政府、交通、互聯網與IT科技、電力等行業客戶，獲得一批高價值項目，包括承接G20峰會和第三屆世界互聯網大會通信網絡整體規劃、施工、調測服務項目等。目前，本集團在政府、交通、互聯網與IT科技、建築與房地產等行業客戶年合同規模均超人民幣十億元。本集團抓住國家實施電力改革後部分配電和售電業務向社會開放的重要機遇，申請、獲得以電力工程施工總承包、售電為代表的行業牌照80張，為未來在該客戶市場形成規模突破進行了戰略儲備。



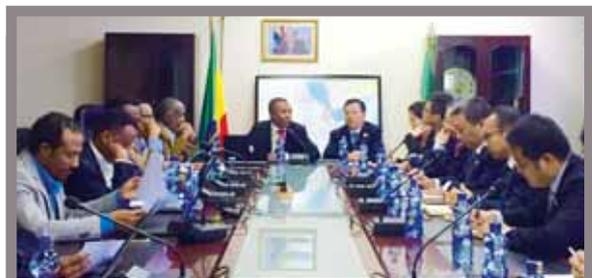
本集團承接大型會議通信保障工作(包括通信網絡整體規劃、施工、調測服務項目等)



二零一六年，本集團海外業務發展突破五年瓶頸期，收入企穩回升，實現人民幣3,846百萬元，同比增長19.3%。年內，本集團繼續調整優化海外市場佈局和發展方式，為進一步貼近市場前沿，將海外業務管理決策機構設在埃塞俄比亞。本集團大項目拓展亦取得成效，「中非共建非洲信息化高速公路」項目取得階段性成果，年內推動中國工業和信息化部與埃塞俄比亞通信和信息技术部簽署合作協議，制定和完善技術和項目融資方案，促進項目實施。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；非洲19國橫向光纜、東非四國光纖網絡互連互通、東非海纜等項目落地



本集團就「一帶一路」與合作夥伴簽署戰略合作協議



本集團與埃塞俄比亞電信客戶進行工作交流

<sup>2</sup> 國內非運營商集團客戶核心業務包括其電信基建業務，業務流程外判服務(不含商品分銷)及應用、內容及其他服務。

工作取得積極進展。本集團緊跟國家「一帶一路」戰略，繼續積極拓展非洲、中東和東南亞等區域市場，其中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，並且在部分地區的教育信息化、電力工程項目也取得突破。

### 電信基建服務

作為中國最大的電信基建服務提供商，本集團擁有中國通信建設行業所有的最高等級資質。二零一六年，本集團的電信基建服務收入達到人民幣45,887百萬元，同比增長17.0%。

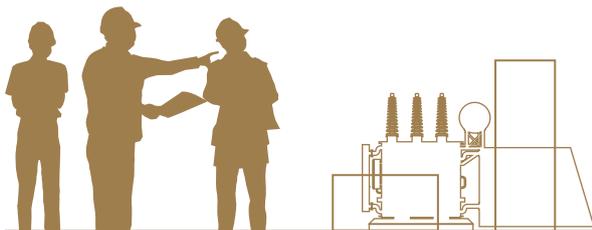
本集團擁有向全球電信運營商客戶提供全面電信基建服務的能力，可提供固定、移動、寬帶網絡和支撐系統的規劃、設計、施工及項目監理等服務。二零一六年，本集團全力支撐國內三大電信運營商及中國鐵塔等客戶的需求，市場領先地位穩固。本集團來自國內電信運營商客戶的電信基建服務收入達到人民幣35,832百萬元，同比增長13.3%。



本集團積極拓展海外市場



本集團承接國內電信網絡優化工程





本集團亦面向政府、金融、廣電、建築、交通、電力等國內非運營商集團客戶以及海外客戶提供通信配套網絡建設、信息化綜合解決方案、樓宇智能化解決方案等服務。本集團在智慧城市、建築智能化、數據中心、電力工程等方面不斷取得新突破。二零一六年，本集團來自國內非運營商集團客戶的電信基建服務收入實現人民幣7,450百萬元，同比增長46.8%，發展動力進一步增強，對於支撐電信基建服務整體的持續增長效果顯著。

儘管國內電信運營商投資預期將有所下降，本集團通過提升市場份額，緊抓中國鐵塔對於建設維護一體化的服務需求，來自國內運營商的傳統業務將保持穩健發展。隨著國家「網信立國」、「網絡強國」等戰略的深入實施，智慧城市、平安城市等服務需求的增加，以及國家「一帶一路」政策所帶來的海外機遇，海外許多國家對於電信基礎網絡和移動網絡的基礎建設和信息化需求的增長，本集團將迎來新的增長機遇。



## 業務流程外判服務

本集團是中國通信行業最大的業務流程外判服務綜合提供商。圍繞通信業務價值鏈，服務從核心網到接入網不斷延展，為客戶提供信息技術基礎設施管理(「網絡維護」)、通用設施管理、供應鏈<sup>3</sup>、商品分銷<sup>3</sup>等服務。服務對象包括國內及海外運營商客戶，也包括政府機構和企業客戶。二零一六年，本集團著重發力國內電信運營商OPEX業務，業務流程外判核心服務<sup>4</sup>收入達到人民幣22,054百萬元，同比增長10.7%；業務流程外判服務的整體收入(即包括本集團壓縮控制的商品分銷業務)為人民幣32,533百萬元，同比下降1.5%。



本集團承接鐵塔建維一體化項目工程

本集團向電信運營商提供光纜、電纜、移動基站、網絡設備和終端等方面的網絡維護業務，二零一六年，本集團積極承接三大電信運營商和中國鐵塔現場綜合化維護業務，推動本集團維護業務良好發展，實現收入人民幣10,685百萬元，同比增長9.5%。

本集團為國內電信運營商和國內非運營商集團客戶的數據中心、雲基地、商務樓宇、高端住宅、高鐵車站、機場等高端寫字樓宇提供通用設施管理服務。年內，本集團繼續推進智慧物業的品牌建設，積極推進建立智慧物業IT平台，提升通用設施管理服務的集約運營能力。二零一六年，本集團通用設施管理服務實現收入人民幣4,160百萬元，同比增長10.4%。



<sup>3</sup> 自二零一六年起，本集團將業務流程外判服務中原電信服務與產品分銷業務細分為供應鏈業務和商品分銷業務。

<sup>4</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)、通用設施管理和供應鏈。

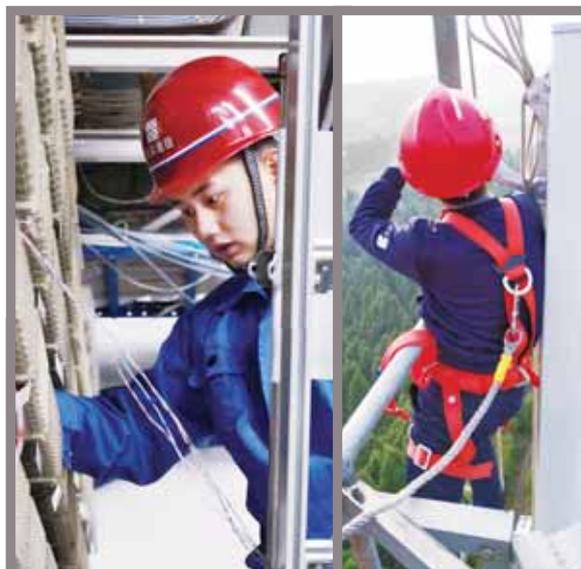
二零一六年，本集團發佈全新渠道品牌「中通福」，設立「中通福」品牌門店92家，上線統一門店管理系統，具備了全國連鎖運營能力，預計三年內「中通福」門店總數將達到3,000家。「中通福」致力於成為運營商認可的核心渠道商、消費者認可的全國大連鎖市場。中通服供應鏈管理有限公司(「供應鏈公司」)進入實體化運營，建成全國統一的物流IT系統及全程全網的物流運營體系，能為客戶提供覆蓋全國的一體化物流服務。未來，供應鏈公司將進一步發揮引領作用，帶動本集團供應鏈業務的大力發展。二零一六年，本集團實現供應鏈服務收入人民幣7,209百萬元，同比增長12.7%。



本集團發佈全新渠道品牌「中通福」

商品分銷業務主要是分銷通信信息類產品。本集團為國內電信運營商客戶提供終端分銷和設備分銷服務，為國內非運營商集團客戶提供IT設備、輔材、器材的分銷和採購服務。二零一六年，本集團主動壓降效益偏低的商品分銷業務，全年實現收入人民幣10,479百萬元，同比減少20.0%。

本集團認為國內電信運營商OPEX市場空間廣闊、潛力巨大，國內非運營商集團客戶市場也有強勁的業務流程外判服務需求。業務流程外判服務具有客戶黏性強、應收賬款周轉天數低、現金流好的屬性，本集團將進一步集中優勢資源，在部分高價值業務板塊推進專業化運營、追求該市場更加有效益的發展。



本集團承接國內電信運營商網絡維護工程

### 應用、內容及其他服務

本集團為國內電信運營商、政府及企業客戶提供系統集成、軟件開發及系統支撐、增值等服務。二零一六年，應用、內容及其他服務收入達人民幣10,029百萬元，增速同比提升，達到14.8%；其中，來自國內非運營商集團客戶的收入和增量收入均超過了國內電信運營商客戶。

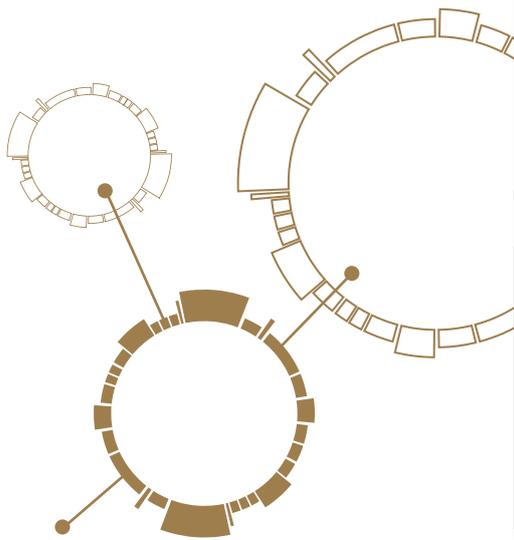
二零一六年，本集團通過創新基金、專家委員會等機制繼續加大研發投入，打造出多項獲得客戶認可的產品。其中，智慧高速獲國家發展和改革委員會科技創新成果特等獎，智慧園區獲第二十屆中國國際軟件博覽會金獎，智慧城市獲中國通信企業協會2016年度全國優秀通信工程諮詢成果二等獎，智慧安防平台獲中國技術市場協會金橋獎。

本集團認為國家供給側改革及產業互聯網、物聯網、互聯網+、大數據、雲計算等將為該領域帶來機會。本集團將緊跟運營商智能化轉型升級及行業客戶信息化建設需求，充分利用既有的產品與客戶基礎，通過體制、機制創新，提升公司一體化服務競爭力，助力公司發展。



本集團承接高速公路客戶「智慧交通」項目

本集團承接「智慧安防」項目



本集團承接國內煙草公司數據中心項目