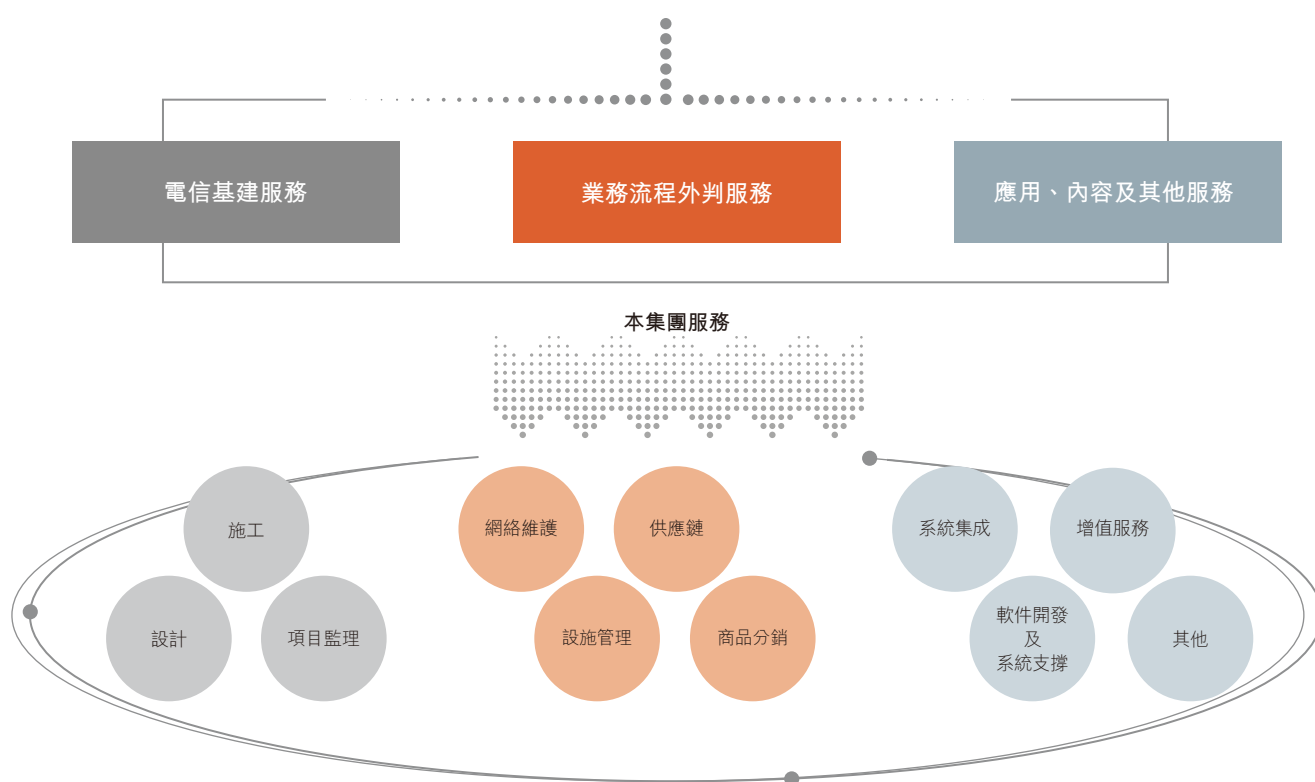


## 業務概覽

本集團為中國具有領導地位的服務提供商，在信息化領域提供一體化綜合解決方案。本集團主要為電信運營商、政府、行業客戶和中小企業等客戶提供電信基建服務、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。

### 本集團為信息化領域提供 一體化綜合解決方案



(人民幣百萬元，百分比除外)	2017年收入	2016年收入	變化率
國內電信運營商客戶	65,080	60,889	6.9%
其中：中國電信	41,568	40,597	2.4%
中國移動、中國聯通、中國鐵塔	23,512	20,292	15.9%
國內非電信運營商集團客戶	26,656	23,714	12.4%
海外客戶	2,836	3,846	-26.2%
總計	94,572	88,449	6.9%

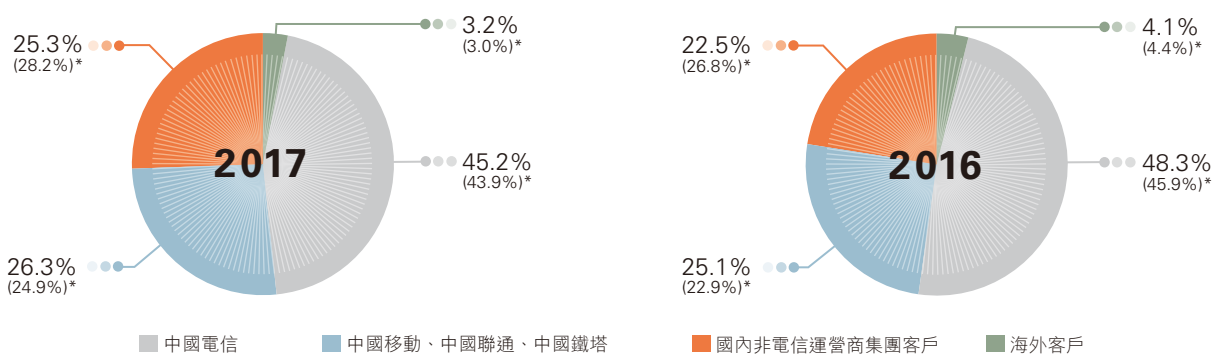
## 業務概覽

### 市場拓展

二零一七年，本集團繼續堅持「價值引領、穩中求進、有效益發展」的總思路，在深挖國內電信運營商CAPEX<sup>1</sup>業務的同時，轉換發展動能，持續發力國內電信運營商OPEX<sup>1</sup>業務，穩固了公司業務基本面。同時，全力攻堅關鍵行業，擴大國內非電信運營商集團客戶市場規模，聚焦海外總包大項目拓展，實現了公司有效益的持續發展。二零一七年，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，在繼續主動壓降效益偏低的商品分銷業務的情況下，全年實現經營收入人民幣94,572百萬元，同比增長6.9%。其中，剔除商品分銷業務以後的核心業務<sup>2</sup>實現高速增長，收入達到人民幣87,617百萬元，同比增長12.4%。

二零一七年，本集團繼續加大市場拓展力度，轉換增長動力，公司核心業務收入實現雙位數增長，佔經營收入比重同比提升4.5個百分點至92.7%，正邁向高質量發展道路。全年來自國內電信運營商客戶(含中國鐵塔)收入為人民幣65,080百萬元，同比增長6.9%；來自國內非電信運營商集團客戶的收入為人民幣26,656百萬元，同比增長12.4%，其中核心收入增長為26.5%；來自海外客戶的收入為人民幣2,836百萬元，同比下降26.2%。

下表列示了各客戶群核心業務收入結構：



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。

二零一七年，本集團在國內電信運營商市場繼續堅持提升服務質量，強化項目管理，緊抓國內電信運營商寬帶光纖改造、網絡優化升級，以及鐵塔建設與維護業務規模化發展等機遇，市場份額穩中有升；同時，大力拓展OPEX業務市場增量，克服了國內電信運營商CAPEX投資下降等影響。來自國內電信運營商市場的收入實現穩定增長。其中，來自中國電信收入實現人民幣41,568百萬元，同比增長2.4%，來自中國電信以外的電信運營商客戶合計收入為人民幣23,512百萬元，實現高速增長，同比增長15.9%。

<sup>1</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>2</sup> 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)以及應用、內容及其他服務。

## 業務概覽



1. 本集團承接貴州黔北物流城「智慧園區」項目

2. 本集團承接「智慧安防」項目

近年來，公司一直密切關注行業信息化發展趨勢，通過創新轉型帶動國內非電信運營商集團客戶市場的業務快速增長和收入結構的持續優化。二零一七年，本集團凝聚共識，聚焦關鍵行業，加強內外部產品和服務協同，發揮整體優勢，實現新興業務與傳統業務的良性互動發展。來自國內非電信運營商集團客戶市場收入實現人民幣26,656百萬元，同比增長12.4%，剔除本集團主動控制效益偏低的商品分銷業務後，來自國內非電信運營商集團客戶核心業務的收入同比增長26.5%，成為本集團期內最主要的收入增量來源。二零一七年，本集團已形成智慧城市<sup>3</sup>、智慧安防<sup>4</sup>、智慧園區<sup>5</sup>、智慧交通<sup>6</sup>、信息安全<sup>7</sup>等集團級產品，營銷體系已覆蓋88%的專業公司，營銷人員達約6,000人；同時，圍繞核心產品加快技術專家團隊建設，目前已擁有近2萬人的諮詢設計和軟件開發團隊，下一步還將繼續加大培訓力度，並鼓勵員工加強自我學習和研究，不斷為企業培育新的專業核心

<sup>3</sup> 本集團在展示型智慧城市中心(Mini Smart City 1.0)和智慧城市解決方案產品集(Mini Smart City 2.0)基礎上，開發了新一代智慧城市產品(Mini Smart City 3.0)，是首個基於SDC(軟件定義城市)架構的新型智慧城市解決方案產品服務集。

<sup>4</sup> 本集團面向公安情報、治安、指揮、刑偵四大警種的基層智慧警務的業務需求，以平安城市視頻監控建設為基礎，接入並融合海量視頻與非視頻數據，打造出提供情報預警、應急指揮、案件研判等功能的智慧安防綜合應用平台。

<sup>5</sup> 本集團運用雲計算、大數據、物聯網、人工智能、虛擬現實等先進技術來感知、監測、分析、控制、整合園區各個關鍵環節的資源，形成跨平台多業務的融合服務平台。

<sup>6</sup> 本集團為用戶構建的基於大數據的高速公路設計、運行、維護及服務支撐平台，通過對高速公路全網海量信息的自動采集、融合、挖掘及智能分析，實現高速公路運行狀態透徹感知、全網物聯，內外信息資源智慧融合、分權共享。

<sup>7</sup> 本集團提供8類信息安全服務(包括信息安全諮詢、信息安全評估、信息安全設計、信息安全建設、信息安全培訓、信息安全應急、信息安全日常運維、信息安全監理)、3類信息安全產品(包括物理安全、數據安全、安全運維與管理)，覆蓋信息安全全生命周期，形成一體化解決方案。



業務概覽



本集團推廣「智慧小鎮」解決方案

團隊和專家隊伍。本集團加大供給側改革開發力度，積極採取「顧問+僱員」模式<sup>8</sup>，項目產品化成效初顯，智慧交通全面推介，智慧小鎮綜合解決方案內涵不斷豐富，智慧安監產品不斷進行跨省複製和推廣。目前，本集團在政府、交通、電力、互聯網與IT科技、建築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172張，為未來在該客戶市場形成規模突破進行了戰略儲備。

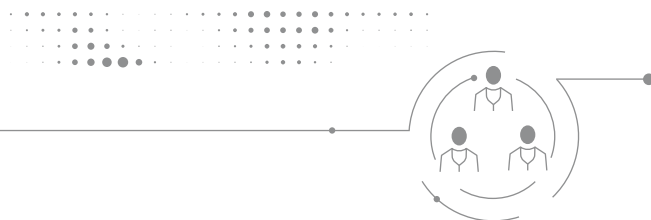


1. 本集團承接地鐵軌道交通通信項目
2. 本集團承接電力網絡工程項目

<sup>8</sup> 「顧問+僱員」模式是本集團近年來採取的一種全新的服務模式，「顧問」是指本集團發揮人才和產品優勢，以「顧問」的身份幫助客戶，將客戶的需求轉換成可執行的方案或項目；「僱員」是指本集團接受客戶的委托，以「僱員」的身份，協助客戶對項目的其他利益相關方進行協調，推進項目順利實施，確保客戶達到最初預期。

### 業務概覽

二零一七年，本集團進一步調整海外布局和發展方式，優化業務結構，主動控制效益較低的業務，提升收入質量，來自海外客戶的業務收入為人民幣2,836百萬元，同比下降26.2%。年內，海外業務的營銷和支撐體系不斷前移，進一步貼近市場和客戶，按地域劃分為五大業務片區，形成了技術、融資、財務和風險四大支撐體系。統一調度資源，支撐海外項目拓展。本集團重點項目拓展亦取得成效，喀麥隆教育網等總包項目進展順利。本集團緊跟國家「一帶一路」倡議，加強與國內電信運營商和「走出去」中資企業合作，繼續積極拓展非洲、中東和東南亞等區域市場，一方面積極推進坦桑尼亞、馬里、尼日爾等兩優項目，取得階段性進展；另一方面緊密跟踪本地大項目，陸續中標沙特FTTH建設項目、埃塞俄比亞教育網310所學校雲系統集成項目、吉布提自貿區(一期)首發區ICT項目等大項目。同時，加大電力、教育和醫療等轉型類新業務市場拓展力度，在沙特阿拉伯、埃塞俄比亞、贊比亞等國家也取得可喜突破。



- 1. 本集團積極拓展海外市場
- 2. 本集團參加海外通信展覽





## 業務概覽



本集團承接IDC數據中心項目

## 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。二零一七年，本集團的電信基建服務收入達到人民幣50,511百萬元，同比增長10.1%。

本集團擁有面向全球電信運營商客戶提供全面的電信基建服務的能力，可提供固定、移動、寬帶網絡和運營支撐系統的規劃、設計、施工及項目監理等服務。二零一七年，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38,649百萬元，同比增長7.9%。

本集團亦面向政府、金融、廣電、建築、交通、電力等國內非電信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、行業智能化智慧化解決方案等服務。本集團在智慧城市、智慧園區、數據中心、電力工程等方面不斷取得新突破。二零一七年，本集團來自國內非電信運營商集團客戶的電信基建服務收入實現人民幣9,710百萬元，同比增長30.3%，保持了強勁的發展動力，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有所變化，本集團通過深挖市場潛力，緊抓國內電信運營商對於建設、維護、網絡優化等一體化的服務需求，來自國內電信運營商的傳統業務將保持穩健發展。隨著國家「數字中國」、「網絡強國」、「智慧社會」等戰略的深入實施，智慧城市、平安城市等基礎設施建設和行業信息化需求的增加，以及國家「一帶一路」倡議所帶來的海外市場潛力，本集團將迎來新的增長機遇。

## 業務概覽

本集團承接國內電信運營商網絡維護工程



### 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、商品分銷等服務。服務對象包括國內及海外電信運營商客戶、政府機構和行業客戶。二零一七年，本集團持續發力國內電信運營商OPEX業務，業務流程外判核心服務<sup>9</sup>收入達到人民幣25,808百萬元，同比增長17.0%；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32,763百萬元，同比增長0.7%。



本集團承接鐵塔建維一體化工程

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，二零一七年，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12,829百萬元，同比增長20.1%。

本集團為國內電信運營商和國內非電信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，積極推進智慧物業IT平台建設，提升通用設施管理服務的集約運營能力。二零一七年，本集團通用設施管理服務實現收入人民幣4,555百萬元，同比增長9.5%。

<sup>9</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。

## 業務概覽

二零一七年，本集團渠道品牌「中通福」的影響力進一步提升，累計設立「中通福」品牌門店213家，上線統一門店管理系統，具備了全國連鎖運營能力，預計兩年內有效實體門店總數將達到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。年內，本集團獲得中國電信「跨省大連鎖」運營認可，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。二零一七年，本集團實現供應鏈服務收入人民幣8,424百萬元，同比增長16.8%。未來，中通服供應鏈管理有限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。

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，為國內非電信運營商集團客戶提供IT設備、輔材、器材的分銷和採購服務。二零一七年，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6,955百萬元，同比減少33.6%。

本集團認為國內電信運營商OPEX市場空間廣闊、潛力巨大，國內非電信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粘性強、應收賬款周轉天數低、現金流好等屬性，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、追求該市場更加有規模有效益的發展。



1. 本集團渠道品牌「中通福」門店
2. 本集團為客戶提供倉儲配送物流服務





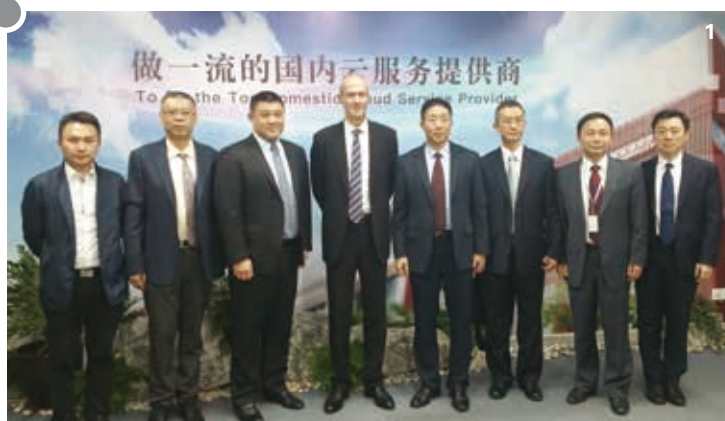
## 業務概覽

### 應用、內容及其他服務

本集團為國內電信運營商、政府機構及企業客戶提供系統集成、軟件開發及系統支撐、增值業務等服務。二零一七年，相關收入達人民幣11,298百萬元，同比提升12.7%。

二零一七年，本集團發揮一體化服務優勢和系統集成、軟件開發能力，對外合作拓展生態圈，如切入量子通信市場；年內，本集團成立了中國通服產品創新委員會下的信息安全專家委員會、大數據專家委員會，繼續通過創新基金、專家委員會等機制持續加大對重點產品的研發投入，實現了包含智慧城市、智慧園區、智慧交通、智慧安防等在內的智慧系列產品的全面升級，部分產品達到行業領先水平，有效滿足了政府與企業客戶需求。國內非電信運營商集團客戶是應用、內容及其他服務中的主要客戶群，佔該項服務的收入比重超過50%，二零一七年的收入同比增長22.5%，為應用、內容及其他服務增長的主要驅動力。

本集團將緊緊抓住「數字中國」建設的機遇，持續升級重點產品，加強物聯網、大數據、信息安全關鍵領域的研發與平台建設，不斷滿足客戶信息化建設需求。



1. 本集團與SAP合作公有雲業務
2. 本集團成立雲計算產品基地，承接雲計算中心項目

