

尊敬的各位股東：

二零一七年上半年，本集團堅持「價值引領、穩中求進、有效益發展」的總體思路和「以市場為導向，為客戶創價值」的經營理念，取得了穩健的經營業績，效益逐步提升。本集團把握國內電信運營商網絡建設窗口期，持續發力「兩大新市場」¹，進一步壓縮效益偏低的業務發展，收入、利潤實現平穩增長，業務結構持續向好，利潤率基本保持穩定，自由現金流²繼續保持在健康水平。本集團企業發展質量得到進一步提升，未來發展新動能逐步形成。

總體業績

二零一七年上半年，本集團堅持「CAPEX與OPEX」³並舉，牢牢把握住來自國內電信運營商市場各種機遇，克服了電信行業網絡建設投資整體下降所帶來的挑戰，保持了經營基本面穩健。同時，在主動控制商品分銷業務發展的前提下，努力開拓國內非運營商集團客戶市場，經營收入實現人民幣44,888百萬元，同比增長6.4%。經營成本為人民幣39,179百萬元，同比增長6.5%。經營毛利為人民幣5,709百萬元，同比增長5.9%。得益於對效益較低的商品分銷業務的有效管控和高價值業務的良好增長，毛利率下降趨勢減緩，為12.7%。銷售、一般及管理費用為人民幣4,347百萬元，佔經營收入比重為9.7%，與去年同期相比繼續有所下降。本公司股東應佔利潤為人民幣1,469百萬元，同比增長5.9%，淨利率為3.3%，與去年同期水平相同。每股基本盈利為人民幣0.212元，自由現金流為人民幣2,002百萬元，持續保持健康和高位運行。

結構優化

二零一七年上半年，在商品分銷業務收入同比下降超過30%的基礎上，本集團的核心業務收入（包括電信基建服務、業務流程外判核心服務⁴以及應用、內容及其他服務收入）實現人民幣41,073百萬元，增長率達到12.0%，佔經營收入比重上升4.5個百分點至91.5%，本集團整體業務結構更趨優化，創新轉型成效明顯。

¹ 兩大新市場指：國內非運營商集團客戶市場、海外市場。

² 自由現金流 = 本年利潤 + 折舊及攤銷 - 營運資金變動 - 資本支出

³ CAPEX與OPEX分別指：國內電信運營商資本性支出和經營性支出。

⁴ 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。

業務發展

二零一七年上半年，本集團電信基建服務收入實現人民幣24,071百萬元，同比增長11.0%，佔經營收入比重為53.6%。我們把握國內三大電信運營商4G建設窗口期，以及光纖寬帶網絡建設等重要機遇，助力客戶打造智能化精品網絡，並抓住中國鐵塔⁵建設與維護機遇，大力開拓國內電信運營商市場。我們聚焦國內行業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增長16.9%，來自中國電信以外的運營商客戶的該項收入同比增長6.4%，來自國內非運營商集團客戶的該項收入同比增長20.3%。國內非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整體良好發展，並成為電信基建業務未來增長的新動能。

二零一七年上半年，本集團業務流程外判服務收入實現人民幣15,864百萬元，同比下降1.7%，佔經營收入比重為35.4%。我們堅持業務向高端轉型，繼續主動壓降商品分銷業務發展，商品分銷收入同比下降30.6%，是該業務板塊收入降低的主要原因。剔除該項因素後，本集團著力拓展的OPEX市場體現良好增長，業務流程外判核心服務收入同比增長13.2%，最近兩年一直保持雙位數增長的勢頭，為本集團提供穩定的收入來源。其中，維護業務收入同比增長17.0%，供應鏈業務收入亦同比增長10.2%。

二零一七年上半年，本集團應用、內容及其他服務收入實現人民幣4,953百萬元，同比增長14.0%，佔經營收入比重為11.0%。本集團抓住客戶智能化與信息化機遇，重視高價值業務發展，持續推進創新基金運作，智慧安防、智慧園區、雲護盾等項目產品化初見成效。我們積極開展對外合作，打造產業生態圈，與國內外一些知名廠商及機構合作，共同開拓大數據業務，並與政府、產業合作夥伴進行戰略合作，進軍具備前沿科技內涵的量子通信市場。

客戶拓展

二零一七年上半年，本集團堅持「CAPEX與OPEX」雙輪驅動，來自國內電信運營商客戶市場收入實現人民幣29,758百萬元，同比增長9.2%，佔經營收入比重為66.3%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣18,273百萬元，同比增長11.2%，佔經營收入比重為40.7%。得益於來自中國鐵塔收入同比高速增長57.7%，中國電信以外的運營商客戶收入實現人民幣11,485百萬元，同比增長6.3%，佔經營收入比重為25.6%，與去年同期水平相同。

⁵ 中國鐵塔全稱為中國鐵塔股份有限公司。

二零一七年上半年，本集團國內非運營商集團客戶市場收入實現人民幣13,748百萬元，同比增長7.5%，佔經營收入比重為30.6%。其中，來自國內非運營商集團客戶市場的核心業務收入增長20.3%，佔該客戶的總體收入比重已經達到81.5%，同比提升約8.7個百分點。今年上半年，在該客戶商品分銷收入下降26.7%的情況下，來自該客戶的核心業務實現快速增長，佔二零一七年上半年本集團總體新增收入接近70%。傳統優勢業務和潛力型業務在國內非運營商集團客戶市場的良好發展，為本集團業績持續增長積蓄了新的動能。在市場開拓方面，我們聚焦政府、交通、互聯網與IT、電力、建築與房地產等重點行業，獲取人民幣千萬級大項目170個，不斷突破現有業務規模。圍繞行業配置資源，營銷體系進一步完善，通過加強與運營商的合作，協同拓展能力增強，效果亦初步顯現。

由於本集團加強海外業務風險防範、主動管控海外低效益業務發展，同時受海外項目周期性波動影響，本集團海外業務發展出現暫時波動。二零一七年上半年，海外業務收入實現人民幣1,382百萬元，同比下降35.8%，佔經營收入比重為3.1%。雖然海外業務收入出現暫時下降，但本集團繼續在非洲、中東積極儲備以FTTH、教育網、電力網升級改造為代表的總包大項目，「中非共建非洲信息高速公路項目」在東非四國試點準備工作亦在推進過程中。

創新轉型

本集團堅持創新轉型，二零一七年上半年，我們聚焦由OPEX驅動的維護業務，開展「通服工匠」維護技能競賽促進維護技能提升，大力推廣綜合維護業務。繼續擴大渠道連鎖店規模，全國門店數超過1,000家，統一品牌的「中通福」門店進一步增加。統一設施管理業務品牌，完成「中通服置業」、「中通服物業」商標註冊。另外，我們成立通服資本控股有限公司，整合公司內部金融資源，提升資金使用效率，推動產融結合，以投融資推動項目拓展，在打造金融板塊方面邁出實質性步伐。

企業管治

本集團規範、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「第七屆亞洲卓越企業表揚大獎」評選中，我本人和財務總監兼執行副總裁侯銳女士分別再次榮獲「最佳CEO」、「最佳CFO」獎項。同時，本集團亦獲得「最佳投資者關係」獎項。二零一七年，本集團在《財富》(中文版)發佈的「2017《財富》中國500強排行榜」中排名第79位。

社會責任

本集團作為中國信息化領域具領導地位的服務供應商，一貫重視履行企業社會責任，以實際行動回報客戶和社會。

二零一七年四月，2017全球未來網絡發展峰會在南京舉行，本集團作為本次會議通信保障單位，出動建設、維護、保障人員300人次，測試、優化會議場地及周邊通信網絡，確保網絡運行穩定、重點區域通信信號覆蓋正常，得到會議主辦方的高度認可。

在抗擊自然災害保障通信方面，本集團一直奮戰在一線。二零一七年上半年，在颱風「苗柏」登陸廣東以及江西、湖南、廣西地區爆發洪澇災害後，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2,800處。

展望

二零一七年是本集團創新轉型的關鍵之年。社會信息化快速發展，產業互聯網機遇顯現，運營商向生態方向轉型，生態競爭成為重要趨勢。我們將沿著「價值引領、穩中求進、有效益發展」的總體思路，按照市場環境變化轉換發展動能，加速業務佈局，激發活力、提升能力、強化執行力，夯實發展基礎，把握智能信息化時代帶來的新機遇。

國內電信運營商市場是本集團業務發展基本面，我們將按照國家供給側結構性改革方向，轉換發展思路，緊盯運營商轉型所帶來的機遇，把握CAPEX窗口期，依托OPEX驅動，保持經營基本面穩健。與此同時，我們將重點拓展高價值綜合維護業務，助力運營商構建智能化精品網絡。抓住中國鐵塔建維一體化機遇，鞏固在該市場的市場份額。通過提供維護服務，融入運營商業務生態體系，提高服務價值和客戶黏性。同時，把服務運營商的維護能力和經驗向外拓展，加快佈局，創新業務模式，為未來業務拓展奠定基礎。

國內非運營商集團客戶市場是本集團未來發展新引擎之一，我們將會把發展重心向該市場傾斜。持續將現有業務能力向該市場轉化，加大資源配置力度、完善營銷體系以及加強寬域合作、強化跨界經營。我們將聚焦電力、交通、信息安全等代表性客戶進行重點突破，擴大客戶收入規模，打造類運營商客戶和木本業務。為了適應新的市場要求，我們將持續整合資源、著力打造集團級產品，推進項目、服務產品化，樹立新型ICT領域品牌。

在海外市場拓展方面，本集團相信，隨著「一帶一路」戰略的深入推進，國家政策支持更加明確，未來空間廣闊。我們將抓住機遇，聚焦非洲、中東、東南亞地區，努力發展優勢業務。利用已有經驗和案例，開拓海外電力、教育等不同行業客戶市場。與金融類合作夥伴加強合作，持續推進「中非共建非洲信息高速公路項目」，不斷擴大海外收入規模，助力企業發展。

本集團將堅持體制機制創新，持續優化組織架構，構建扁平化組織，提升管理效能。深入開展專業整合，擴大業務集約範圍，提升運營能力。通過「價值引領」的考核體系、市場化薪酬機制，激發人員和組織活力。關心關愛員工，讓員工共享企業發展成果，提升員工歸屬感。

我們將抓住發展的最佳時機，迎難而上，為未來開創有利局面，以優異的業績回報股東厚愛。

最後，我代表董事會對今年六月新加入董事會的邵廣祿先生表示熱烈歡迎，並對長期關心、支持我們的股東、客戶和社會各界表示衷心感謝。



孫康敏
董事長

中國北京
二零一七年八月三十日