

董事長報告書

尊敬的各位股東：

二零一九年上半年，在國內電信行業增長趨緩，乃至收入出現負增長的大背景下，本集團堅持「價值引領、穩中求進、高質量發展」總路線，把握「網絡強國」、「數字中國」、「智慧社會」機遇，取得了良好的經營業績，企業發展動能明顯轉換。其中，國內非電信運營商集團客戶市場首次成為本集團第一大客戶和最大的收入貢獻者，引領企業發展。國內電信運營商市場業務流程外判服務的良好增長和應用、內容及其他服務的快速增長助力該市場平穩發展，企業經營基本面保持穩健。良好的增長新動能和穩健的經營基本面賦予企業新的能力與活力，幫助本集團有效抵禦因經濟轉型、行業周期變動帶來的壓力和風險，增強企業發展內生動力，為本集團持續邁向高質量發展奠定堅實基礎。

經營業績

二零一九年上半年，本集團經營收入實現人民幣56,049百萬元，同比增長10.4%。其中，核心業務收入¹同比增長11.8%，保持了良好的增長態勢。經營成本為人民幣49,749百萬元，同比增長11.5%。經營毛利為人民幣6,300百萬元，同比增長2.0%。鑒於國內經濟結構調整深度推進、國內非電信運營商集團客戶市場拓展仍處於導入期、剛性的用工成本等因素，本集團毛利率為11.2%，同比下降1.0個百分點。本集團一方面加大研發投入，另一方面加強集約運營，持續優化資源配置，銷售、一般及管理費用為人民幣4,985百萬元，佔經營收入比重為8.9%，同比下降0.3個百分點。本公司股東應佔利潤為人民幣1,712百萬元，同比增長7.3%，淨利潤率為3.1%，與去年同期基本持平。每股基本盈利為人民幣0.247元，同比增長7.3%。自由現金流²主要受到上半年收款和付款節奏變化的影響，為人民幣-425百萬元。

¹ 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。

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



董事長報告書(續)

市場拓展

二零一九年上半年，本集團快速推進國內非電信運營商集團客戶市場佈局，有效利用智慧產品和一體化解決方案，實現來自該客戶市場收入的高速增長。同時，我們加速融入國內電信運營商生態，在OPEX業務和智慧應用業務帶動下，該客戶市場發展保持穩定。

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21,065百萬元，同比快速增長28.5%，佔經營收入比重為37.6%，首次成為本集團第一大客戶，對上半年總體新增收入貢獻為88.8%。來自國內非電信運營商集團客戶市場的核心業務收入增長更快，同比增長率為33.3%，佔該市場收入比重為91.5%，同比提升3.4個百分點。我們聚焦以政府、交通、電力、園區、智能建築為代表的行業，加大研發投入和智慧產品打造力度，通過智慧城市、物聯網、雲計算等生態聯盟的聚能與賦能，持續深耕行業機遇，為客戶提供一體化綜合解決方案，助力客戶信息化建設，為客戶發展創造價值，同時，推進自身業務轉型，實現該客戶市場又快又好的發展。

在國內電信運營商市場，本集團堅持「CAPEX與OPEX」³雙輪驅動的發展策略，在抓住網絡建設業務的同時，大力發展運營維護支撐業務。此外，本集團將傳統服務與智慧業務相結合，有效支撐國內電信運營商客戶轉型升級和拓展新型ICT業務。二零一九年六月，工信部⁴發出5G牌照，國內電信運營商加快5G佈局，調整投資結構，但5G網絡投資尚未形成規模，本集團來自該市場收入保持穩定，實現人民幣33,645百萬元，同比增長2.1%，佔經營收入比重為60.0%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣18,351百萬元，與去年同期水平基本相當，佔經營收入比重為32.7%。來自中國電信以外的國內電信運營商客戶收入實現人民幣15,294百萬元，同比增長4.9%，佔經營收入比重為27.3%。

受海外新項目開工進度影響，本集團來自海外市場收入實現人民幣1,339百萬元，同比下降7.4%，佔經營收入比重為2.4%。本集團重視海外業務發展，聚焦「一帶一路」機遇，緊抓海外網絡基礎設施與數字化建設需求，利用與國內電信運營商和「走出去」的中國企業合作的機會，以及在國內非電信運營商集團客戶市場累積的良好經驗，不斷開拓、儲備總包類項目。

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 工信部指中華人民共和國工業和信息化部。

董事長報告書(續)

業務發展

二零一九年上半年，本集團三大業務均取得良好發展。電信基建服務收入實現人民幣30,801百萬元，同比增長8.7%，佔經營收入比重為55.0%。我們繼續緊抓國內數字經濟和智慧社會建設機遇，以「顧問+僱員」⁵業務模式切入國內非電信運營商集團客戶全生命周期需求，為客戶提供包含諮詢、規劃、施工等在內的一體化信息化建設服務，帶動該市場電信基建服務收入增長，來自該市場的電信基建服務收入實現人民幣10,665百萬元，同比高速增長46.6%，是電信基建服務收入增長第一驅動力。二零一九年上半年，國內電信運營商佈局5G網絡建設，同時調整投資結構，來自國內電信運營商市場的電信基建服務收入同比下降4.1%，為人民幣19,200百萬元。

二零一九年上半年，本集團業務流程外判服務收入實現人民幣18,128百萬元，同比增長9.2%，佔經營收入比重為32.3%。其中，剔除商品分銷業務後的業務流程外判核心服務⁶發展良好，收入同比增長14.1%。本集團進一步加強通用設施管理和供應鏈業務的集約運營，兩項業務的收入同比增長均超過15%，網絡維護業務收入同比亦增長11.3%。本集團持續管控商品分銷業務，該項業務收入同比下降16.0%，與去年同期相比，佔經營收入比重繼續下降1.2個百分點至4.1%。

二零一九年上半年，本集團應用、內容及其他服務收入實現人民幣7,120百萬元，同比增長21.6%，延續了良好的增長態勢。應用、內容及其他服務收入佔經營收入比重在過去幾年持續提高，在二零一九年上半年的比重達到12.7%，同比提升1.2個百分點。本集團順應數字經濟潮流，聚焦行業客戶信息化、智能化建設需求，為客戶提供日益豐富及多元化的智慧類產品⁷和服務。此外，本集團軟件服務能力持續提高，帶動應用、內容及其他服務中的主要業務⁸收入同比增長達到25.8%，增長速度高於全國軟件業務收入增長⁹水平。

⁵ 「顧問+僱員」模式是本集團近年來採取的一種全新的業務模式，「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託，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。

⁶ 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。

⁷ 目前智慧類集團級產品數量已超過30個。

⁸ 應用、內容及其他業務板塊主要業務包括系統集成、軟件開發及系統支撐、增值服務。

⁹ 根據工信部公佈信息，全國軟件業務收入在二零一九年上半年的同比增長為15.0%。



董事長報告書(續)

深化轉型

二零一九年上半年，本集團面向數字經濟時代新形勢，提出「新一代綜合智慧服務商」的新定位，並不斷提升自身能力，增強發展動力。

本集團持續推進基礎平台能力建設，加大「通福雲」平台和物聯網平台研發投入，強化推廣和應用。完善內外部生態體系建設，通過產業聯盟¹⁰和集團級研究院，聚合內外部資源，提升響應能力，前瞻性佈局新市場、新技術。提升大項目拓展能力，全面推廣「顧問+僱員」業務模式，以諮詢規劃引領、智慧產品嵌入推進大項目拓展。推進產融結合，利用通服資本控股有限公司加強業務孵化和探索產融結合新商業模式。

此外，本集團品牌及行業影響力有效提升。二零一九年上半年，在「2019軟件和信息技術服務綜合競爭力百強企業」評選中排名第5位，緊跟業內領先企業；通過中國國際大數據產業博覽會等各類國家級展會，向社會和客戶傳遞合作、共生理念，獲得廣泛認可。

企業管治

本集團持續加強公司的企業管治，在今年八月，本公司董事會新設下屬的戰略委員會，以加強對公司戰略的研究，推進公司戰略更好地落實，不斷提升公司的可持續發展能力。本集團一貫良好的企業管治水平連續多年得到資本市場認可。在亞洲權威企業管治雜誌《Corporate Governance Asia》舉辦的二零一九年「第九屆亞洲卓越企業表揚大獎」評選中，本公司執行董事、總裁司芙蓉先生榮獲「最佳CEO」獎項，同時本公司亦獲得「最佳投資者關係」獎項。本集團在《財富》(中文版)發佈的「2019《財富》中國500強排行榜」中，排名第86位。

社會責任

本集團作為負責任的上市企業，一貫注重履行自身社會責任。二零一九年上半年，本集團深入貫徹國家關於扶貧攻堅工作的各項要求，重點圍繞新疆、廣西、四川地區開展幫貧扶困工作，積極推動產業扶貧項目在當地落地。本集團組織員工愛心捐款，年內累計捐款金額超過人民幣400萬元。

¹⁰ 本集團現有產業聯盟包括：智慧城市聯盟、雲計算聯盟、物聯網聯盟、網絡安全聯盟、智慧交通聯盟、能源互聯網聯盟等。

董事長報告書(續)

本集團注重節能管理，單位收入能耗比持續下降，在廢舊物資處置、合同能源管理、綠色IDC解決方案等方面積極推廣節能產品及服務，助力客戶節能減排，綠色運行。

本集團積極做好各類搶險救援及通信保障工作。上半年，在宜賓地震、涼山森林火災、颱風「利奇馬」引起的洪澇災害中，深入前線，打通「通信生命線」；同時，作為「智慧世園」總包方，為中國北京世界園藝博覽會提供綜合智慧服務；作為重要保障力量為博鰲亞洲論壇、中國國際文化產業博覽交易會等提供通信保障服務，獲得政府及相關夥伴認可。

展望

當前，宏觀經濟穩中有進、產業結構加速升級、內需貢獻持續升高、服務業市場空間巨大。隨著5G、物聯網、雲計算、人工智能、大數據進入實質性發展階段，數字經濟成為引領經濟發展的新動力。國家加快三大經濟圈¹¹及長江經濟帶協同發展佈局，深入推進「一帶一路」，國內外智慧社會建設需求旺盛，帶來新的商業機遇。對於5G牌照的發放，本公司認為，除了給集團帶來在網絡基礎設施建設與運營維護等方面的傳統業務機遇以外，更會帶來包括在行業數字化轉型、工業互聯網，以及相應的物聯網維護運營支撐等各方面的新需求。上述新需求的出現，以及結合本集團近幾年在各行業所打造的豐富智慧解決方案和累積的寶貴實踐經驗，將在未來為本集團帶來持續和重要的戰略業務機遇。

本集團將圍繞發展主航道，持續提升「跨平台、跨連接、跨應用、跨區域、跨廠商」的核心服務能力，加大創新轉型力度，推進高質量發展。

國內非電信運營商集團客戶市場是本集團未來業務增長重要引擎。在該市場，本集團將緊抓「網絡強國」、「數字中國」、「智慧社會」機遇，深耕政府、交通、電力等重點行業，同時加快工業互聯網佈局；圍繞客戶需求，加大研發投入，完善內外部生態，構築「新一代綜合智慧服務商」核心能力和品牌影響，推進該市場快速持續健康增長。

¹¹ 三大經濟圈：長三角經濟圈、珠三角經濟圈、環渤海經濟圈。



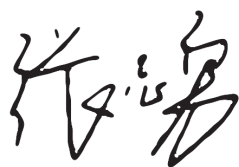
董事長報告書(續)

國內電信運營商客戶市場是本集團業務發展的基本面。本集團將把握5G網絡建設、網信安全、雲網融合等機遇，融入運營商業務生態，深挖CAPEX業務、拓寬OPEX業務，為客戶提供高質量、標準化服務，助力客戶轉型升級，確保基本面穩健。

在海外市場方面，我們將緊抓「一帶一路」機遇，聚焦「EPC+F+I+O+S」¹²模式，努力拓展總包大項目。結合海外旺盛的信息化需求，促進智慧產品和服務在海外市場落地，為海外業務開拓新的增長來源。同時加強與國內電信運營商客戶、「走出去」的中國企業及當地夥伴合作，協同拓展海外市場，為海外業務發展尋求新的突破。

當前是經濟轉型升級和行業變革的重要時期，新的時代給了本集團新的機遇。本集團作為「新一代綜合智慧服務商」，將利用國企改革契機，加快改革步伐，開啟新一輪轉型，堅持價值引領、穩中求進，向高質量發展不斷邁進，以更好的業績和更佳的表现回饋股東和客戶。

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
二零一九年八月二十七日

¹² EPC+F+I+O+S:即工程總承包(Engineering, Procurement, Construction)+融資(Finance)+投資(Investment)+運營(Operation)+解決方案(Solution)