

董事長報告書

尊敬的各位股東：

二零二一年上半年，本集團緊緊抓住全國疫情防控取得重大戰略成果的有利時機，在深入推進復工復產的同時，持續踐行「價值引領、穩中求進、高質量發展」總路線，圍繞新基建、數字經濟、智慧社會發展帶來的重要機遇，發揮「新一代綜合智慧服務商」優勢，加快市場拓展和戰略佈局，取得了良好的經營業績。其中，國內非電信運營商集團客戶（「國內非運營商集客」）市場發展實現速度、效益雙提升，國內電信運營商客戶市場實現恢復性增長，企業科技創新能力進一步增強。與此同時，本集團加快國企改革步伐，在引入戰略投資者方面取得了實質性突破，為企業後續發展積蓄了新的動能。

經營業績

二零二一年上半年，本集團經營收入實現人民幣64,099百萬元，同比增長19.1%。經營成本為人民幣57,266百萬元，同比增長19.5%。經營毛利為人民幣6,833百萬元，同比增長15.8%。毛利率為10.7%，同比下降0.3個百分點。本集團結合疫情防控和業務發展需要，利用數字化手段對外開展營銷、對內提升企業運營效率，銷售、一般及管理費用為人民幣5,497百萬元，佔經營收入比重為8.6%，同比下降0.3個百分點。本公司股東應佔利潤為人民幣1,811百萬元，同比增長14.1%，淨利潤率為2.8%，同比下降0.1個百分點。每股基本盈利為人民幣0.262元，同比增長14.1%。自由現金流¹為人民幣-1,515百萬元，同比有所改善。

¹ 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

市場拓展

二零二一年上半年，國內非運營商集客作為本集團第一大客戶群²，保持了強勁的增長態勢，是本集團業績增長第一驅動力。該客戶市場收入實現人民幣29,270百萬元，同比快速增長34.0%，佔經營收入比重為45.7%，同比提升5.1個百分點。國內非運營商集客市場的快速增長有效保障了企業整體良性發展。二零二一年上半年，本集團進一步加強科技研發投入和智慧類產品迭代開發，突出「顧問+僱員+管家」³的服務模式和「平台+軟件+服務」⁴的綜合能力優勢，聚焦政府、電力、交通、建築等重點行業，全力開拓智慧化行業應用、專網建設、數據中心、城市軌道交通、工業互聯網等重點項目，來自國內非運營商集客市場新簽合同額同比增長接近20%，本集團在該客戶市場後續發展動力充足。

國內電信運營商客戶市場方面，本集團抓住5G、數據中心、雲網融合、網絡信息安全等市場機遇，堅持「CAPEX與OPEX+智慧應用」⁵發展策略，支撐客戶轉型、為客戶提供多場景信息化服務，來自該市場收入上半年實現恢復性增長，為人民幣33,452百萬元，同比增長9.5%，佔經營收入比重為52.2%。其中，來自中國電信的收入實現人民幣19,121百萬元，同比增長11.4%，佔經營收入比重為29.8%，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14,331百萬元，同比增長7.1%，佔經營收入比重為22.4%。

受全球疫情爆發持續影響，本集團部分海外項目開工與工程進度有所滯後，來自海外市場收入實現人民幣1,377百萬元，同比下降4.2%，佔經營收入比重為2.1%。雖然海外業務拓展受疫情影響較為嚴重，但本集團利用「+遠程」、「+線上」等多種數字化手段開展海外項目營銷工作，在東南亞、中東、非洲等地區努力拓展總包大項目。如海外疫情形勢好轉，將逐步推進儲備項目開展。

² 此處按國內非運營商集客、中國電信、國內其他電信運營商客戶、海外客戶四類區分。

³ 「顧問+僱員+管家」的服務模式是本集團近年來採取的一種獨有的業務模式，「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。「管家」是指本集團為客戶提供業務全生命週期的管理，貼身服務，為客戶創造價值。

⁴ 「平台+軟件+服務」的能力：利用雲、物聯網等核心基礎平台、聚焦客戶場景的各類智慧應用以及從諮詢規劃、工程建設到運營運維的一體化服務能力，為客戶提供貼身定制的一體化解決方案。

⁵ 「CAPEX與OPEX+智慧應用」：CAPEX(Capital Expenditure)指國內電信運營商資本性支出。OPEX(Operating Expenditure)指國內電信運營商經營性支出。

董事長報告書

業務發展

二零二一年上半年，本集團電信基建服務收入實現人民幣34,547百萬元，同比增長19.0%，佔經營收入比重為53.9%。其中，來自國內非運營商集客的該項收入實現人民幣15,849百萬元，同比高速增長41.7%，來自國內電信運營商客戶的該項收入實現人民幣17,583百萬元，同比增長5.0%，來自海外客戶的該項收入實現人民幣1,115百萬元，同比增長0.6%。通過創新轉型、大力開拓國內非運營商集客市場，本集團為電信基建服務業務開闢了新的增長來源。

本集團業務流程外判服務收入實現人民幣19,787百萬元，同比增長16.7%，佔經營收入比重為30.9%。本集團持續深耕來自國內電信運營商OPEX業務，助力客戶維護以5G和雲為核心的新型信息基礎網絡，網絡維護業務收入同比增長8.1%。在國內疫情得到有效控制後，本集團搶抓現代供應鏈產業發展機遇，加強市場開拓，來自供應鏈業務收入同比快速增長29.1%，對業務流程外判服務整體收入增量貢獻達到51.3%。通用設施管理（物業管理）業務收入同比增長16.8%。商品分銷業務收入同比增長16.9%，佔經營收入比重為3.3%，同比降低0.1個百分點。

本集團以科技創新驅動業務發展成效明顯，應用、內容及其他服務收入實現人民幣9,765百萬元，同比快速增長24.6%，佔經營收入比重為15.2%，與去年同期相比提升0.6個百分點。本集團把握社會數字化轉型機遇，發揮自身軟件開發能力和人才優勢，應用、內容及其他服務主要業務⁶收入同比增速高於全國軟件業務收入⁷同比增速2.1個百分點。其中，系統集成業務收入同比增長27.0%，軟件開發及系統支撐和增值服務業務收入亦同比分別增長22.8%、19.8%。

⁶ 應用、內容及其他服務主要業務包括：系統集成、軟件開發及系統支撐、增值服務。

⁷ 二零二一年上半年全國軟件業務合計收入同比增長23.2%。（數據來源：中國工業和信息化部）

董事長報告書

科技創新

本集團堅持科技創新，持續加大研發投入，通過「集約+分佈」式研發體系，加速推進核心平台與產品打造和落地，助力業務拓展和自身數字化轉型。本集團在網絡安全、物聯網、創新中台等領域，聚合資源打造核心平台。其中，自主研發的網絡安全核心平台已在運營商，以及來自政府和多個重點行業的客戶項目中實現應用，相關產品和服務入圍「安全牛」⁸領導者矩陣，網絡安全領域業務版圖和影響力進一步擴大。本集團自主打造的創新中台和物聯網平台已正式在下屬各級公司使用，助力本集團維護業務數字化上雲和研發成果上雲，不斷進行服務模式創新和運營效率提升。本集團物聯網平台入選工業和信息化部2020-2021年度物聯網示範項目，上榜《2021中國AIoT產業全景圖譜報告》。與此同時，本集團緊跟新技術發展，在「碳達峰、碳中和」領域開展深入研究，助力數據中心、5G網絡建設等業務實現綠色、節能、環保。

國企改革

本集團積極推進企業改革，自二零一八年起，被列入國企改革「雙百企業」名單。立足新發展階段，為構建新發展格局，本集團三年來不斷尋找具有戰略協同性和業務互補性的戰略投資者，通過與控股股東中國電信集團有限公司協商以及在其支持下，於二零二一年上半年取得突破性成果。

二零二一年六月，本集團接到中國電信集團有限公司通知，其將所持166,000,000股內資股股份（佔本集團已發行總股本的2.40%）無償劃轉至國網信息通信產業集團有限公司（「國網信通產業集團」）。在股份劃轉有關程序完成後，國網信通產業集團將正式成為本集團戰略性股東。本集團亦與國網信通產業集團訂立數字新基建戰略合作框架協議。

⁸ 「安全牛」是國內網絡安全行業具影響力的第三方專業媒體和旗艦智庫。

董事長報告書

本集團認為，引入國網信通產業集團為本公司的戰略性股東以及與其訂立戰略合作協議有利於雙方發揮各自優勢和資源，加強雙方在電力行業信息化與智能化等領域的戰略合作，促進本集團在電力等垂直行業以及在新業務方面拓展，加快本集團在國內非運營商集客市場的發展。引入戰略性股東亦有利於本集團優化法人治理結構和提升治理水平。此外，訂立戰略合作協議有利於培養和發展長期戰略合作關係，積極探索有效合作機制，完善雙方交流合作常態機制，深化合作內容，進一步推進雙方持續健康快速發展，為股東創造更大價值。

此外，本集團全資子公司中通服供應鏈管理有限公司（「供應鏈公司」）在二零二一年六月成功引入了四家戰略投資者⁹，戰略投資者向供應鏈公司合計注資人民幣900百萬元，注資完成後，戰略投資者合計持有供應鏈公司擴大股本後約26.015%股權。供應鏈公司是國內通信行業唯一「5A」級綜合物流企業，引領本集團的供應鏈業務發展，推進供應鏈公司引入具有協同效應的戰略投資者，將其打造成國內ICT產業智慧供應鏈集成服務領先企業，有助於提升本集團供應鏈業務專業化運營能力和競爭力，打造本集團數字基建總承包能力。亦將幫助本集團完善「新一代綜合智慧服務商」戰略佈局，實現企業高質量發展。

企業管治

本集團重視企業管治工作，良好的企業管治水平受到資本市場的認可。二零二一年上半年，在《財富》（中文版）發佈的「二零二一《財富》中國500強」中，排名第87位。在《福布斯》發佈的「二零二一《福布斯》全球企業2000強」的排名中，排名第1,337位。在《Corporate Governance Asia》舉辦的「第十六屆亞洲ESG大獎」中，獲得「亞洲ESG典範」、「ESG影響者」及「亞洲區最佳公司董事」獎項。在《機構投資者》舉辦的「二零二一年度亞洲區公司最佳管理團隊」評選中，再次獲得「受尊崇企業」榮譽。

社會責任

本集團重視履行社會責任，二零二一年上半年，積極投身抗擊疫情和事故救援一線，全力做好通信保障工作，為河北正定黃莊公寓隔離場所、湖北十堰爆炸事故等提供應急通信保障建設。

⁹ 四家戰略投資者分別為中遠海運（天津）有限公司、智鏈深國際智慧物流（深圳）有限公司、國新雙百壹號（杭州）股權投資合夥企業（有限合夥）、共青城東證蘇城投資合夥企業（有限合夥）。

董事長報告書

今年七月，河南遭遇極端罕見強降雨，多地出現嚴重汛情，交通大面積受阻，通信網絡中斷。本集團迅速響應、堅持奮戰在故障現場，並採用多項高科技手段完成搶修任務，確保受災地區通信網絡安全暢通。同時，本集團發揮全網倉配資源優勢，全力配合國家和社會力量，八小時內將搶險救災急需裝備運抵受災現場，打通救災物資「生命線」，相關事蹟獲得新華社等官方媒體報導。

面對颱風「煙花」造成的通信設施嚴重損毀，本集團第一時間投入搶險救災一線，快速開展巡查、排除故障、修復設備，確保颱風期間通信網絡暢通，彰顯了作為央企的責任擔當。

展望

二零二一年，是「十四五」開局之年，國家將進入新發展階段，本集團作為「新一代綜合智慧服務商」，將在做好疫情防控的基礎上，把握數字經濟蓬勃發展、社會加快數字化轉型和國家落實「碳達峰、碳中和」目標等機遇，加大相關領域的研發投入，充分發揮「新一代綜合智慧服務商」優勢，通過內涵式增長與外延式發展並重策略，持續推進企業高質量發展。

在國內非運營商集客市場，本集團將深耕政府、電力、交通、建築、互聯網等重點行業和長三角、粵港澳、京津冀等重點區域，利用自身智慧類業務產品集，持續開拓5G、數據中心、物聯網、工業互聯網為代表的新基建業務。借助與電信運營商多年良好的合作關係，發揮協同優勢，共同為社會客戶提供更優質服務。不斷提升國內非運營商集客市場收入規模和發展質量，保持企業後續發展動力充足、穩定。

在國內電信運營商市場，本集團將堅持「CAPEX與OPEX+智慧應用」發展策略，抓住5G、大數據、雲網融合等機遇，大力開拓傳統優勢類業務，助力客戶構建雲網融合的新型網絡基礎設施。為客戶提供「雲+5G+DICT」多場景產品和服務，滿足客戶業務發展和數字化轉型需求。針對新時期客戶對服務品質提出的新要求進行識別、研判，發揮多年積澱經驗、利用好上善若水的企業文化，對客戶新要求做出快速應答和響應，更好體現自身價值、融入行業生態，努力保持企業經營基本面穩健。

董事長報告書

在海外市場，本集團充分認識到海外疫情防控的嚴峻性、複雜性、長期性，將慎終如始築牢防疫底座，防範海外疫情風險。同時，抓住「一帶一路」深入推進、「國際國內雙循環相互促進的新發展格局」所帶來的機遇，在做好現有總承包大項目實施的基礎上，利用「EPC+F+I+O+S」¹⁰模式，在電力、交通、智慧城市、運營商OPEX業務方面尋求更多突破。繼續強化與國內電信運營商、「走出去」中國企業協同合作，優勢互補，不斷拓寬海外市場收入來源。利用多種金融、IT手段，預判、防範海外業務風險。

本集團將以數字化轉型為切入點，上線數字化智慧化雲採購平台，實現分包商選聘和物資採購全透明化運作。加強新時期客戶對於服務質量要求的研判，優化交付模式，提升客戶滿意度，不斷增強業務價值和整體盈利水平。

本集團將以引入戰略性股東為契機，利用好產業資本作為企業發展的倍增器，為自身持續、健康發展打開新局面。本集團亦將秉持開放的心態，繼續尋找具有協同效應的戰略投資者，助力公司深化改革、創新轉型和可持續發展，為股東、客戶、員工創造更多價值。

最後，我謹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
二零二一年八月三十日

¹⁰ 「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)