



2010年，公司深入推進戰略轉型，加大創新力度，堅持融合差異化發展，移動業務規模迅速擴大，產業鏈日趨成熟，寬帶和綜合信息服務業務快速增長，公司的業務收入結構持續優化，基本形成了移動、寬帶、增值及綜合信息服務和固網語音等四大業務協調發展的新格局，盈利能力明顯反彈，成功開創全業務規模化發展的良好局面。

經營業績

2010年公司發展取得喜人成績，經營收入達到人民幣2,198.64億元。扣除初裝費因素後，經營收入達到人民幣2,193.67億元，同比增長5.4%，移動、寬帶、增值及綜合信息服務業務收入的佔比持續提升；EBITDA^{1,2}為人民幣884.95億元，同比增長7.7%，EBITDA率為40.3%；本公司股東應佔利潤為人民幣

1 為方便投資者比較分析，EBITDA為扣除CDMA網絡容量租賃費前的金額。

2 計入初裝費攤銷收入後的EBITDA為人民幣889.92億元，本公司股東應佔利潤為人民幣157.59億元，每股基本淨利潤為人民幣0.19元。



“百年長青，知易行難。我每天看到的中國電信，在傳承了百年經營智慧和歷史的同時，依然充滿着朝氣活力，不斷創新進步，在多方面贏得了世界之最，以及亞洲最佳。員工們出色的表現屢次證明了我們是客戶和社會值得信賴的通信夥伴，包括2010年上海世博和嫦娥火箭探月升空的圓滿成功。面對玉樹7.1級地震以及舟曲泥石流，員工們心繫災區同胞，視速度為生命，奮勇搶修，率先恢復通信，大力支持救災工作。作為公司的一員，我感到很驕傲，也非常感激員工們的拼搏投入。我深信中國電信必定可以百年長青、基業長青！”

152.62億元，每股基本淨利潤為人民幣0.19元，同比增長15.0%，有力促進了企業價值的提升；資本開支為人民幣430.37億元；自由現金流³為人民幣271.07億元。

董事會在考慮到股東回報、公司現金流水平以及公司計劃於2012年向母公司收購移動網絡資產等資金需求後，決定向股東大會建議按照相當於每股0.085港元的標準宣派股息，保持派息水平與去年持平。

公司運營

融合創新，以差異化推動規模發展

2010年，我們堅持融合發展，從客戶感知出發，進一

步加大語音、寬帶等管道類業務與增值及綜合信息服務業務的融合力度，努力提升市場競爭能力，推動全業務規模化發展。

全力推進移動業務特別是3G業務的規模化拓展。我們加大品牌宣傳力度，繼續保持「天翼」3G品牌的行業領先地位；引導產業鏈加大投入，推出多款明星3G智能手機，並實施向3G終端傾斜的差異化終端補貼策略；聚焦白領、青年學生等重點用戶市場，加大差異化應用開發和推廣，以豐富的移動互聯網應用產品改善用戶體驗，激發數據流量。2010年公司移動業務實現規模化發展，淨增移動用戶3,443萬戶，用戶總量達到9,052萬戶，用戶市場份額超過10%，較2008年底提升6個百分點，其中淨增3G用戶822萬戶，用

3 自由現金流的計算方法為扣除初裝費攤銷收入後的EBITDA扣減CDMA網絡容量租賃費、資本支出和所得稅。

戶總量達1,229萬戶，新增3G用戶數量呈持續增長趨勢；移動服務收入實現人民幣477.22億元，同比增長59.1%。

以寬帶為核心加強融合拓展。為應對三網融合的新形勢，我們全面啟動了「寬帶中國•光網城市」工程，加大了城鎮地區光纖入戶的建設改造力度，積極實施寬帶提速工程，為用戶提供高價值的差異化寬帶體驗，進一步鞏固有線寬帶業務的市場主導地位。在此基礎上，我們在寬帶產品中疊加互聯網視頻、遊戲娛樂等流量型業務，以豐富應用產品保護寬帶價值。2010年有線寬帶用戶淨增1,002萬戶，用戶總量達到6,348萬戶，用戶市場份額基本保持穩定；有線寬帶接入收入完成人民幣541.27億元，同比增長15.0%。

推動綜合信息服務業務持續增長。我們發揮產品基地的集約研發優勢，不斷推出內容豐富的移動互聯網應用產品，競爭優勢逐步顯現：保密通信、「天翼黑莓」和「天翼對講」等新產品正式推出，「愛音樂」、「天翼視訊」和「天翼空間」的業務量均成倍增長。我們規模化複製與推廣政務監管、交通物流、數字醫院、綜合辦公翼機通等政企行業類應用，大力推進物聯網、雲計算等新興技術的拓展，並積極佈局移動支付和移動定位等特色應用服務領域，持續提升在綜合信息服務

市場的競爭能力，同時有效帶動了移動和寬帶業務的規模化發展。

以融合差異化保護存量價值。面對互聯網新技術和移動業務替代等因素的嚴峻挑戰，我們積極開展固網語音業務的存量保有工作，加大資源投入，有針對性地開展在網客戶關懷，並以融合差異化為手段，提高客戶黏性，努力緩解固網語音業務的下滑。2010年公司固定電話用戶減少1,351萬戶，用戶總數為1.75億戶，扣除初裝費後的固網業務收入同比下降4.2%。隨著近年來小靈通用戶遷轉的持續推進，小靈通業務的經營風險已基本得到釋放。

強基固本， 構建全方位競爭實力

我們不斷強化網絡、終端、渠道和服務等方面的能力建設，堅持不懈地夯實發展基礎，不斷提升全方位的競爭實力。

網絡優勢不斷增強。我們不斷提升網絡承載能力和管道價值：進一步擴大3G網絡覆蓋範圍，不斷優化移動網絡質量，移動網絡質量達到業內標桿水準；在熱點區域強化WiFi覆蓋，採取「CDMA+WiFi」協同策略，為用戶提供高速便捷的無線接入體驗；加大資本開支投入，加快推進接入網光纖化改造和光纖到戶建設，在南方城市地區已全面實現了4M帶寬接入能力，20M帶



寬接入能力的比例達到**58%**，較年初提升了**22**個百分點，有力支撐了全業務規模化發展。

終端瓶頸有效緩解。我們積極推動CDMA終端產業鏈加速壯大，主推**3G**智能手機，並強化業務適配和預裝，滿足**3G**業務發展需求。截至**2010**年底，**3G**手機已超過**300**款，較年初增加**200**餘款，其中有競爭力的明星機型和千元智能手機不斷湧現，品種不斷豐富，性價比進一步提升。

渠道能力迅速提升。我們強化渠道建設，與國內知名的電器連鎖銷售商的上千家門店開展合作，進行終端和業務的代理銷售，社會渠道短板得到有效改善，終端銷售的社會化佔比超過**60%**；我們積極提升電子渠道的使用比例，優化網上營業廳的界面與功能，有效節約了公司的運營成本，提升了營銷效率。

服務體系日趨完善。我們全面推進全業務客戶服務標準的落實，積極實施**10000**號客服專線的省級集中運營，不斷強化IT系統的客服支撐能力，著力提升移動業務的服務能力，業務受理時長、服務響應時長、

用戶投訴率等服務指標均明顯改善，客戶感知明顯提升，用戶離網率得到有效控制。

創新模式，著手佈局信息流量經營

我們著眼於移動互聯網時代的到來，積極打造信息流量經營的新模式：提升網絡的承載控制能力，提供開放的綜合業務平台，借助外力推動內容應用產品開發，聚焦高價值信息流量的經營。

擴大合作開放。我們進一步擴大與優秀互聯網內容提供商合作，借助產品基地的平台，匯聚音樂、遊戲、視訊等高價值的流量資源，吸引用戶使用。同時我們進一步向合作伙伴開放綜合平台資源，為其提供認證、計費、定位等服務，鼓勵其利用綜合平台開發新的應用業務，率先在全瀏覽、搜索、即時通信、電子商務等熱門領域引入有競爭力的應用產品，並嵌入我們的基礎通信能力，為用戶提供差異化服務。

強化集約運營。我們加強對移動互聯網產品的引導開發和部署推廣的集約管理，突破傳統地域分割經營的界限，實現「一點接入、快速加載、全網服務」，大力提升產品上線速度和開通效率，有效支撐移動互聯網產品在全網的快速推廣。

創新機制體制。我們對移動支付、天翼視訊新興業務實施公司化運作試點，作為利潤中心，實行市場化運作，努力建立與移動互聯網業務發展相適應的組織體制和激勵機制，激勵創業精神，增強發展活力，有力促進新興業務的更好發展。

優化管理， 著力提升企業和員工價值

強化財務運作管理與資源配置。公司進一步優化成本及投資的資源配置，科學、統籌安排各項支出，有效支撐新興業務、戰略性業務和重點業務的規模發展；深化財務轉型，積極實施省級財務集中核算，有效防範內控風險，提升管理效率；加強資金集中管理，有效節約財務費用；積極實施精細化運營，努力提升投資回報水平，不斷促進企業價值的提升。

促進員工價值與企業價值共同成長。我們創新人力資源管理機制，加大管理人員的競爭選拔力度；以價值提升為導向，完善全員業績考核體系；加快人力資源結構優化，重點打造職業化的經營管理隊伍、高層次

的技術專家隊伍和高技能的銷售維護隊伍，滿足綜合信息服務和移動互聯網運營需要。

公司治理與企業社會責任

我們始終致力於保持高水準的公司治理水平，持續提高公司透明度，確保公司健康發展，努力提升企業價值。2010年，我們在公司治理方面的持續努力得到資本市場的廣泛認可，並獲得多項嘉許，其中包括：獲《Euromoney》連續兩年評選為「亞洲最佳管理公司」；獲《FinanceAsia》評選為「中國區最佳管理公司」和「亞洲區電信業最佳管理公司」，獲《Corporate Governance Asia》評選為「亞洲區最佳公司治理企業」等獎項。

2010年，公司積極投身青海玉樹抗震和甘肅舟曲泥石流搶險救災活動，以最快的速度率先搶修中斷光纜，率先恢復災區通信，彰顯了中國電信的社會責任意識和大局意識；我們出色地支撐了上海世博會和廣州亞運會，成功打造了「信息世博」和「數字亞運」，充分展示了中國電信綜合信息服務提供商的新形象；我們積極踐行綠色、環保、低碳的人文發展理念，節能減排工作體系基本形成。



展望未來

自2004年以來，我們率先提出戰略轉型，轉變經營理念和發展方式，走出了一條以轉型促發展的新路；特別是在完成移動業務收購以後，我們迅速建立了全業務運營體系，成功進入移動市場，贏得全業務經營良好開局，初步實現了有效益規模化發展。

未來兩到三年將是我們發展的重要戰略機遇期：產業融合將成為通信信息行業的發展趨勢，物聯網、雲計算等新一代信息技術將催生新的應用，移動互聯網將進入快速成長期，有線寬帶業務仍具有較大發展空間，這些都將為我們帶來更加廣闊的發展前景。但同時我們也將面臨著新興業務市場競爭日趨激烈、存量市場競爭迅速加劇的嚴峻挑戰。

面對未來，我們充滿信心。我們將繼續堅持「聚焦客戶的信息化創新」戰略，大力拓展移動、寬帶和行業應用的業務規模，努力做好存量業務保有，持續優化收入結構；積極推動公司步入深化轉型階段，定位於「智能管道的主導者、綜合平台的提供者、內容和應用

的參與者」，堅持高價值信息流量經營策略，促進公司向移動互聯網經營模式轉變，為客戶和股東創造更多的價值。

最後，本人借此機會代表董事會向全體股東和廣大客戶一直以來所給予的支持表示衷心的感謝。

王曉初

董事長兼首席執行官

中國北京

2011年3月22日