

董事長報告書



尊敬的各位股東：

二零零六年我感到非常鼓舞，因為我們看到公司戰略轉型已穩步發揮積極效果。兩年前，基於移動業務對傳統固話的替代將更為嚴峻的前瞻性判斷，同時也看到信息技術進步所帶來的新業務機遇，我們果斷提出並實施戰略轉型，積極利用和不斷提升自身豐富的人才和網絡資源優勢，針對客戶多樣化的需求，有效益地發揮多業務經營優勢，不斷創新產品與服務，包括持續改善的高速上網體驗、滿足人們生產生活所需的信息服務、促進客戶商機和經營效率的信息科技服務等，為客戶帶來更多喜悅和價值，不但有效減緩傳統業務的經營壓力，同時使公司總體收入和利潤獲得持續增長。我們堅信，隨著公司戰略轉型進一步全面深化落實，繼續向全業務經營穩步推進，客戶的體驗和價值將獲得進一步提升，我們的成功以及各位股東的價值將可得到更好地實現。

財務業績

二零零六年公司財務表現良好。經營收入達到人民幣1,750.93億元，同比增長3.4%，其中初裝費攤銷收入為人民幣49.71億元。扣除初裝費因素，經營收入為人民幣1,701.22億元，同比增長4.7%；EBITDA¹為人民幣849.11億元，同比增長3.8%，EBITDA率¹為49.9%；本公司股東應佔利潤¹為人民幣221.71億元，同比增長4.9%，每股淨利潤¹達到人民幣0.27元。資本開支為人民幣490.85億元，比二零零五年下降8.9%，進一步得到有效控制。自由現金流²達到人民幣290.72億元，同比增長33.4%。

為兼顧股東回報與保留一定資金靈活性以保證公司持續發展所需資金，董事會將向股東大會建議在二零零五年股息的基礎上進一步提高派息水平，按照相當於每股0.085港元的標準宣派股息，每股派息較二零零五年提高13.3%。

業務表現

二零零六年，我們堅定地貫徹轉型戰略，強化執行力。面對日益激烈的競爭，公司堅持有效益發展語音業務的原則，不簡單地進行價格跟進，也不單純以用戶規模帶動收入增長，而是充分利用多業務經營優勢，加快綜合信息業務的開發，豐富已有轉型業務的價值內涵，以轉型業務鞏固傳統業務的發展，不斷向綜合信息服務商演進。二零零六年，公司業務結構進一步優化，非語音業務收入佔經營收入（不含初裝費攤銷收入）的比重達到29.0%，提高了近5個百分點。迅速啟動的綜合信息服務已初具規模，佔增值業務收入的比重達到20.0%。客戶基礎繼續擴充，本地電話用戶達到2.23億戶，淨增1,295萬戶，互聯網寬帶接入用戶達到2,832萬戶，淨增730萬戶。

¹ 計入初裝費攤銷收入的EBITDA為人民幣898.82億元，EBITDA率為51.3%，本公司股東應佔利潤為人民幣271.42億元，每股淨利潤為人民幣0.34元。

² 自由現金流的計算方法為扣除初裝費攤銷收入後的EBITDA扣減資本性支出和所得稅。

董事長報告書

強化業務開發拓展力度。圍繞客戶需求，我們繼續深度開發「號碼百事通」等綜合信息應用業務，並以優質的寬帶接入為基礎，大力開發互聯網增值應用，努力發展IT應用及服務、維護外包等服務。

品牌是企業價值的集中體現，通過品牌經營有機聚合各種業務和產品，對於強化客戶感知、形成客戶心理預置、提升產品價值，具有十分重要的作用。二零零六年，公司以既有強大的企業品牌和業務品牌為依托，以客戶細分為基礎構建客戶品牌體系。面向企業客戶進一步完善「商務領航」，賦予其更豐富的業務和應用，通過提供專業、定制的信息解決方案，助力企業客戶提升價值。面向家庭客戶推出「我的e家」，發揮多業務捆綁優勢，致力於滿足其全方位的通信信息服務需求。此外，我們密切關注個人客戶業務市場的發展動態，並將適時地推出個人客戶品牌，從而構築完整的客戶導向品牌結構。

根據戰略轉型和業務發展需求，調整投資結構和投資方向。我們將投資向高回報率的項目傾斜，進一步加大戰略性、轉型業務的投資力度，保證對重點業務的網絡投資。同時，通過優化資源配置，盤活已有網絡資源，並大幅壓縮傳統業務網絡、局房和管道等通信基礎設施投資，提升傳統網絡的利用率。在此基礎上，快速推進網絡演進，為公司打造全面的綜合服務提供能力。二零零六年，公司基本完成固網智能化改造，進一步優化IP網絡，規模引入軟交換網絡，綜合業務承載和差異化服務能力獲得進一步加強。

積極創新人力資源管理機制。二零零六年，本公司加大勞動用工制度改革，完善績效管理體系，深化激勵機制創新，完善薪酬福利體系。嚴格控制總量，調整結構，積極引進社會成熟人才。建立和推進新興業務領域人事、用工、分配製度改革，促進轉型業務發展。

借力外部優勢戰略資源搶佔價值鏈制高點。基於對信息服務需要行業價值鏈聯動的深刻理解，我們有效聯合戰略資源，與優質CP/SP建立緊密合作關係，並加大與設備製造商在新業務、新終端開發的合作力度，提升企業價值鏈競爭力。

強化精確管理，優化資源配置。我們不斷加強對企業的物流、資金流和信息流的合理組織和有效管控。二零零六年，IT系統初步實現了從面向產品到面向客戶、從支撐單一產品向支撐組合營銷、融合捆綁的轉變，省級集中的CRM和多業務融合計費系統建設取得明顯進展，為增強企業精確管理、精確營銷和服務能力提供了有力的支撐。加強財務管理，將投資和成本等資源向增長高、效益好的業務領域和經營單位傾斜，完善業績考核體系，進一步提升公司價值。

公司治理

我們始終致力於不斷改善公司治理。二零零六年開始按月披露用戶數，在季度披露當中增加多項重要業務和財務指標，繼續在香港召開股東週年大會，並充份利用公司網站加強與股東的交流，提高公司透明度。公司參照國際最佳實踐模式，按照相關監管規則，多年來持續完善內控制度，涵蓋財務匯報、合規監控、運營監控、風險管理等方面，並嚴格實施內控評估，建立長效機制，進一步提高公司運營效率，防範風險，確保股東利益。

二零零七年展望

我們清楚地看到，隨著全球範圍內移動業務的急速擴張、IP應用的層出不窮以及三網融合的不斷加速，轉型已經成為全球電信業發展的潮流，電信運營商開展全業務經營將越來越普遍。

隨著中國「十一五」規劃的全面實施，整個中國電信行業正謀求轉變自身增長方式、拓展新的發展空間，從而實現行業可持續發展，努力建設電信強國。近年來，中國社會信息化進程不斷加快，政府、企業和家庭對信息基礎設施以及信息技術與服務的需求急劇增長，為企業帶來巨大的商業機會。不過，我們也清醒地認識到，由於移動對傳統語音業務的替代不可逆轉，電信業的競爭將更加激烈，需要我們更加努力地把握好發展的機遇，充份調動全體員工的積極性和創造性，實現新的發展。

展望未來，我們充滿信心。我們將堅定不移地實施轉型戰略，深化體制和機制創新，全面實施品牌經營，不斷提升企業的戰略執行力，努力實現企業價值、客戶價值與股東價值的共同成長。

最後，本人借此機會向全體股東、董事會和監事會全體同仁、全體員工和客戶表示衷心感謝！



王曉初
董事長兼首席執行官

中國北京
二零零七年三月二十六日