

2012年是公司全業務運營以來發展最好的一年。公司堅持深化轉型，緊緊圍繞「以創新和服務雙領先推動規模發展」這條主線，堅持有效益的規模經營和流量經營，核心業務迅速壯大；成功從母公司收購移動網絡，實現移動業務一體化運營；準確把握移動互聯網發展規律，發展可持續競爭優勢，創新、服務、集約、運營等四大能力顯著提升；「新三者」戰略<sup>1</sup>紮實推進，新興業務戰略佈局初步形成，企業發展迸發新的活力。

## 經營業績

2012年公司經營按計劃穩步推進，收入達到人民幣2,831億元，同比增長15.5%；扣除移動終端銷售收入後，經營收入為人民幣2,583億元，同比增長11.8%，超過行業平均水平。高增長型業務佔比迅速提高，

業務結構持續優化。EBITDA<sup>2</sup>為人民幣964億元，同比增長2.1%，EBITDA率<sup>3</sup>為37%。本公司股東應佔利潤為人民幣149億元，同比下降9.5%。公司利用引入iPhone機會適當增加營銷投入以擴大高端用戶市場，促進收入增長，雖對短期利潤帶來壓力，但對於公司長期持續增長和價值創造將發揮重要作用。公司每股基本淨利潤為人民幣0.18元；資本開支為人民幣537億元，自由現金流<sup>4</sup>為人民幣124億元。

2012年底，公司成功完成向母公司收購CDMA網絡資產，我們得以統籌協調移動網絡投資建設、運營管理和升級規劃工作，促進移動業務更好地發展，提升公司未來盈利能力。

董事會在充分考慮股東回報、公司現金流水平以及公司收購移動網絡和未來發展的資金需求後，決定

1 「新三者」是指：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。  
2 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。  
3 EBITDA率計算方法為EBITDA除以不含移動終端銷售收入的經營收入。  
4 自由現金流的計算方法為EBITDA扣減CDMA網絡容量租賃費、資本支出和所得稅。

當前，智能手機日趨普及，移動互聯網蓬勃發展，終端已不是簡單的通話工具，更多的是為用戶提供豐富多彩和價值創造的信息。面對這個基本改變，我們的員工勇於擺脫傳統電信經營思維的束縛，不斷加強學習探索，銳意改革創新，努力為客戶提供卓越貼心的服務。看到一支這樣熱誠拼搏的團隊，我感到很驕傲，也很感激，並深信中國電信必定可以乘勢而上、基業長青！



向股東大會建議仍按照相當於每股0.085港元的標準宣派股息，保持派息水平與去年相同。公司將在努力提升盈利的同時，為未來增加派息創造條件。

### 全業務快速規模發展

2012年，我們深入實施規模經營和流量經營兩大策略。堅持3G引領移動經營，大力發展光寬帶，加快拓展信息化應用，三大核心業務融合經營，相互促進拉動，公司收入和用戶規模強勁增長。經營收入實現兩位數增長，固網收入企穩回升，全業務有效益規模發展進入「快行線」。

2012年，移動互聯網業務開始呈現爆發式增長。我們抓住機遇，加快規模拓展：積極發揮網絡優勢，堅持終端引領，強化終端規模採購和集約營銷，深化自營實體渠道向賣場化轉型，激發社會渠道活力，融合產品與移動單產品並舉，並全力開展流量經營。全年實現移動服務收入人民幣928億元，同比增長

36%，增幅行業領先。移動用戶總量達到1.61億戶，淨增3,415萬戶，其中3G用戶淨增3,276萬戶，用戶佔比達到43%。移動用戶整體市場份額接近15%，3G用戶市場份額達到30%，市場影響力進一步擴大。

2012年，流量經營成功開局。公司從打造經營體系入手，建立縱向一體、橫向協同的流量經營聯合團隊。同時，採取多項舉措，有效擴大流量規模：加強統籌，集約推廣基地業務等自有應用和優質外部應用，優化流量資源質量；加大3G智能機推廣力度，強化3G應用輔導和體驗式營銷，培養流量使用習慣；精準營銷，改善流量使用提醒和流量查詢等服務，改善用戶體驗；優化流量套餐設計，深耕細分市場，提升流量價值貢獻。2012年手機上網總流量增長約兩倍。

2012年，有線寬帶業務的市場領先地位得到鞏固。公司穩步推進「寬帶中國·光網城市」建設，進一步擴大光寬帶覆蓋，同步全力開

展「點亮光小區」光寬帶營銷，加快將網絡優勢轉化為市場優勢，同時，公司加大對農村寬帶市場的滲透。在此基礎上，我們全面推動帶寬提速，提升客戶體驗和寬帶品牌價值；深化寬帶接入與互聯網電視（「iTV」）等產品的融合，提供優質內容與價值填充；推進智能提速產品開發，開放自助測速功能，優化自助提速體驗，提高客戶滿意度。全年實現有線互聯網接入收入人民幣678億元，同比增長10%。有線寬帶用戶總量突破9,000萬戶，淨增1,331萬戶，其中光纖到戶（「FTTH」）用戶數達到約1,500萬戶。

2012年，信息化應用的優勢進一步擴展。我們聚焦「智慧城市」、重點客戶和合作伙伴三大合作對象，分類推進深度戰略合作。在各細分市場，規模拓展成果顯著：面向行業大客戶，堅持整體解決方案切入，聚焦發展政務、稅務等六大應用，縱向一體化拓展；面向專業市場等中小聚類客戶，聚焦翼機通等四大標準化產品，規模複製推廣；面向

校園市場，全新推出針對中小學的「翼校通」特色應用，簽約「智慧校園」近兩萬家。2012年，政企客戶群收入增幅超過公司總體服務收入增幅；政企寬帶用戶淨增接近400萬戶，用戶規模超過2,000萬戶；信息化應用移動用戶累計淨增1,000多萬戶，用戶規模超過2,000萬戶，用戶平均流量和價值也進一步提升。

### 提升四大能力，發展可持續競爭優勢

**創新能力。**解放思想，創新領先。寬帶網絡智能改造已從試點走向商用，推進移動網絡以實時業務識別能力為核心的智能化改造；加快綜合平台建設，率先推出能力開放合作平台，匯聚客戶和流量資源。深化體制機制創新，加快基地業務公司化改造步伐，引入民營資本，激發活力；加速電子渠道向電子商務化轉型，業內領先；整合海外資源，組建國際公司，統籌拓展海外市場；以人為本，優化人力資源機制，強化管理人員、高層次專業人才和基層員工隊伍建設。

**服務能力。**深化服務轉型，聚焦重點業務，實現服務領先。打造開放智能客服體系，為客戶提供一體化服務解決方案；創新服務手段，大力提升網廳、掌廳服務能力，形成比較優勢；實施用戶全生命週期管理，增強客戶維系的有效性；率先推出3G服務領先標準，專項提升移動寬帶服務水平，3G服務滿意度行業領先；深入實施有線寬帶服務專項提升，圍繞客戶關鍵觸點，打造精品寬帶服務，寬帶服務滿意度位列行業首位。

**集約能力。**深化集約營銷：優化品牌體系，梳理套餐體系，強化產品集約，優化3G終端結構和集採力度，進一步統一服務規範和標準，強化「一點接入、全網運營」；在物資採購、IT系統、政企客戶營銷和網絡運行維護等四個關鍵領域，全面推進管理與操作功能分離和組織體系優化，加快市場響應速度，提升運營效率；成立雲公司，實施雲業務的專業化運營和集約化管理。

**運營能力。**優化全面預算和績效管理，推行以市場份額為導向的動態預算管理和考核機制，促進公司

整體市場份額的提升；實施精確管理，深入推進「劃小核算單元」，強化成本管控，不斷提升公司運營效益；優化資源配置，營銷成本向高增長業務傾斜，投資重點向光寬帶、移動互聯網和核心業務平台等高回報領域傾斜；加強渠道協同，充分調動社會渠道的積極性，提高渠道綜合效能。

### 公司治理和社會責任

我們始終致力於保持高水準的公司治理運作，加強風險管控，持續提高公司透明度，不斷提升企業價值。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：連續兩年獲《FinanceAsia》評選為「亞洲最佳管理公司」第一名；連續三年獲《Corporate Governance Asia》評選為「亞洲區最佳公司」；連續四年獲《Euromoney》評選為「亞洲全方位最佳管理公司」等獎項。

我們堅守企業社會責任，做有責任心的企業公民。堅持誠信經營，積極維護行業生態環境；積極推進綠色運營，加強節能減排和移動基站

共建共享；圓滿完成神舟九號飛船發射、上合組織峰會等重大活動的通信保障任務，贏得社會各界的高度好評。2012年度，中國電信獲中國社會科學院評選為「中國企業社會責任傑出企業」。

## 未來展望

展望未來，我們充滿信心。當前，移動互聯網浪潮席捲全球，中國正處於工業化、信息化加速發展時期，國內信息通信業將保持較高的增速，公司發展前景廣闊。與此同時，行業市場競爭日益加劇，監管環境依然存在不確定性，新技術加速發展給我們帶來發展機遇的同時，也帶來了新的挑戰。

我們將牢牢把握寶貴的黃金機遇期，持之以恆地深化戰略轉型，加快基礎業務規模發展，加快新興業務培育，並密切關注和積極應對新技術的演進和監管政策的變化。我們將遵循「開放、合作、創新」的互聯網精神，擺脫傳統電信經營觀念的束縛，以差異化手段推動業務發展，以市場化機制激發員工創新活力，以「創新和服務雙領先」推動規



董事長王曉初先生接受《金融亞洲》頒發「亞洲最佳管理公司第一名」獎項

模和效益的雙提升，堅定不移地推進「新三者」戰略，形成獨特的可持續競爭優勢，實現企業基業長青。

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

2013年3月20日