



董事長
報告書

“我們始終相信，每個人都夢想擁有屬於自己的舞台，綻放獨特的精彩。經過近兩年的經營單元劃小承包和服務支撐體系搭建，我欣喜地看到幾萬名「小CEO」已經脫穎而出——他們充滿激情，全力拼搏，追求夢想，使中國電信這家百年企業充滿生機與活力。我深信，「小CEO」們在努力實現個人價值的同時，一定會為企業創造更加美好的未來！”



2014年，面對多項外部環境重大變化，公司迎難而上，堅持既定戰略方向，積極靈活調整經營部署，加速推進發展模式轉變，努力實現了經營業績的平穩增長；緊抓4G發展機遇，以混合組網優勢推動56個試點城市的4G業務良好發展；扎實推進全面深化改革，進一步解放企業生產力，發展活力不斷迸發；積極推進互聯網化轉型，加速基礎業務的改造升級和新興業務的市場化拓展；堅持變革創新，加大開放合作力度，提質增效；參與投資設立鐵塔公司，近期成功獲批4G(LTE FDD)牌照，企業迎來全新的發展機遇。

經營業績

2014年，公司加快改革和轉型，儘管受到「營改增」的影響以及4G混合組網試驗的地域局限，企業收入和利潤依然實現了平穩增長。經營收入達到人民幣3,244億元，同比增長0.9%；服務收入¹為人民幣2,874億元，同比增長3%，實現自2008年運營商重組以來收入增幅首次躍居行業第一；新興業務佔服務收入比達到29%，較去年同期提高5個百分點，業務結構持續快速優化。EBITDA²為人民幣949億元，EBITDA率³為33%。本公司股東應佔利潤為人民幣177億元，同比增長0.8%，每股基本淨利潤為人民幣0.22元。資本開支為人民幣769億元，自由現金流⁴為人民幣125億元。

¹ 服務收入計算方法為經營收入減去移動商品銷售收入、固網商品銷售收入和其他非服務收入。

² EBITDA計算方法為經營收入減去經營費用加上折舊及攤銷。

³ EBITDA率計算方法為EBITDA除以服務收入。

⁴ 自由現金流的計算方法為EBITDA扣減資本支出和所得稅。

服務收入增長率 躍居行業 No. 1

2014年6月，「營改增」政策開始在電信行業試點，雖然短期影響負面，但公司預期長期將有利於企業持續發展。公司努力優化發展及營銷模式，加強成本、採購和供應商稅務資質管理，相關負面影響已經有所趨緩。未來，隨著試點行業的不斷擴大，預計公司可獲得更多進項增值稅抵扣，加上公司收入結構的持續優化，長期將有利於利潤的提升。

董事會在充分考慮股東回報、公司盈利情況、現金流水平及未來發展的資金需求後，決定向股東大會建議仍按照相當於每股0.095

港幣的標準宣派2014年度股息，保持派息水平與去年相同。未來，公司將在努力提升盈利的同時，為增加派息創造條件。

迎難而上，堅持創新，確保實現穩步增長

基礎業務加速轉型升級

2014年，公司高效統籌4G和3G在網絡和目標市場的協同，以4G精彩亮相帶動移動業務持續發展。聚焦重點高流量城市，加快推進4G網絡建設，持續增強網絡質量優勢；積極培育4G終端產業鏈，引入時尚品牌，終端種類持續增加；推出個人定制、一卡雙號等創新型產品，優化低門檻、大流量、可分享、可自選的套餐設計，持續提升客戶體驗；4G集約運營進一步加快市場響應速度，成為移動業務運營模式轉型的重要里程碑。全年實現移動服務收入人民幣1,203億元，同比增長約6%，居行業首位。在競爭對手全面推出4G服務及加強營銷推廣、市場競爭加劇的情

況下，公司移動用戶全年基本持平，淨增4萬戶，用戶總量達到1.86億戶，其中3G/4G用戶淨增約1,552萬戶，達到1.19億戶，佔移動用戶比約為64%，用戶結構持續優化。

2014年，隨著有線寬帶市場的競爭進一步加劇，公司加速創新，轉變業務發展模式，不斷挖掘業務增長的新驅動力。持續發揮光纖網絡優勢，推動用戶全面提速，以50Mbps、100Mbps帶寬為主流產品，並將加快推動端到端提速，在全網範圍內打造比較優勢；利用「悅me」融合產品打造智慧家庭入口，以智能終端和應用為載體，實現單一功能性業務向一體化融合產品的演進升級；推出速通卡、預付費卡等標準化快銷產品，實現寬帶業務的社會化銷售。全年實現有線寬帶業務收入人民幣735億元，同比增長約4%，有線寬帶用戶總量達到1.07億戶，淨增約685萬戶，其中光纖到戶(FTTH)用戶數達到4,261萬戶，用戶佔比約為40%，同比提高13個百分點。

新興業務實現重點突破

創新流量經營商業模式，持續提升流量價值。優化營銷模式，注重流量價值管理，與主流互聯網企業資源共享，不斷拓展流量規模；依托綜合平台，推出流量800、流量寶等創新型後向流量產品，搭建流量資源交易平台，持續豐富流量產品形態和交易模式；深入優化智能管道，增強定向識別等流量經營核心能力，推出針對視頻、音樂、遊戲等業務的4G定向流量產品，滿足用戶個性化需求。全年實現手機上網流量收入人民幣341億元，同比增長近50%，3G/4G手機上網總流量同比增長56%，3G/4G手機用戶每月戶均流量達到227MB，同比提升19%，3G/4G手機流量ARPU佔3G/4G手機ARPU比為40%。

持續優化由入口、內容和能力構成的互聯網應用發展體系。充分發揮入口型應用的流量吸引效用，加快規模拓展，易信業務已成為公司重要的移動互聯網業務入口，開創了公司互聯網業務獨立運營的新模式；翼支付業務加速成長，成為全國覆蓋最廣的民生繳費平台，以「添益寶、天翼貸」等產品推動互聯網金融市場探索，業務範圍不斷拓寬，2014年實現用戶數過億，行業排名前五，交易額超過人民幣3,500億元，同比增長1.6倍；依托綜合平台聚合各類優質應用的開發者和互聯網企業，在開發者、企業和用戶之間發揮橋樑紐帶作用，提供網絡、能力、應用的垂直一體化服務，構建移動互聯網行業新生態圈。

聚焦信息化應用，進一步提升信息通信技術服務(ICT)業務競爭能力。以「智慧城市」為引領，充分發揮政企渠道的傳統合作優勢，持續加強城市安全、交通、政務等領域的信息化建設；加快標杆型行業應用的規模複製推廣，聚焦校園、商客、農村等市場重點突破；推進互聯網數據中心(IDC)業務和雲計算服務的集約化運營，降本增效；加快大數據的全網數據滙聚和資源整合，加速推進自身的數據能力向產品轉化，並與44家企業聯合成立了中國企業大數據聯盟。2014年，公司ICT服務收入實現人民幣239億元，同比增長18%。

新興業務
收入
↑ 24%

深入推進戰略轉型，持續打造差異化優勢

全面深化改革邁出堅實步伐

在基礎業務領域，全面推廣劃小核算單元，開展經營承包，通過下放經營權、明確責權利，不斷提高一線人員的經營自主權，激發員工活力；試點推進「倒三角」服務支撐體系，通過跨專業協同運作，提升市場響應速度和資源配置效益，建立更加扁平、高效的運營體系。在新興業務領域，尊重移動互聯網發展規律，建立創新隔離區，按照與基礎業務相對隔離的原則，持續完善市場化的人才管理機制和互聯網化的資源配置及財務管理機制；加強集約化運營，建立並優化內部競爭機制，推進新興業務的快速發展。

互聯網化轉型全面啟動

依托公司已有自身優勢，通過互聯網化運作，進一步提升企業市場競爭力。全面集約統籌自有優勢資源，快速推出「雲堤」（防分布式網絡安全攻擊產品）、安全手機等差異化產品；充分利用易信、微信等新型移動互聯網社交媒介，採用事件營銷、體驗營銷等新方式，加快向互聯網化營銷方式轉變；加強電子渠道集約力度，大力推進網廳與社會電商的合作，2014年實現網上營業廳全國統一運營，4G業務互聯網銷售佔比達到11%；推進客戶服務的互聯網化轉型，廣泛利用微博、微信等新媒體客服手段，推廣線上服務，降本增效。

與
44家企業
聯合成立
**中國企業
大數據聯盟**

開放合作增強生態圈競爭優勢

持續加大開放合作力度，打造生態圈競爭優勢。廣泛與芯片、終端、互聯網應用等產業鏈上下游企業合作，聚合各方優勢提升競爭實力；大力開展渠道合作加速渠道社會化進程，農村、高校市場覆蓋及開放渠道的終端銷售份額持續提升；在有線寬帶駐地網建設中嘗試引入民資和更加靈活的機制，有效促進業務發展；積極開展移動業務轉售運營，全年已與26家轉售商合作，借助轉售商在業務、服務、渠道、創新等方面的差異化優勢，進一步提高網絡資源利用率和投資回報；參與投資組建鐵塔公司，推進電信基礎設施共建共享，促進企業的經營效益和價值進一步提升。

提質增效強化高效運營

持續深化精確管理，加強現有資源的全面統籌和優化配置，進一步提升企業運營效率和效益。優化營銷模式，提高營銷費用使用效率，2014年全年銷售費用較上一年下降超過人民幣70億元；全面開展O2O協同運營，在線上集約推廣加強客戶流滙聚，在線下整合實體門店提升效能；持續優化網絡建設和資源調配，跨地域調撥盤活存量網絡資產，投資效率與網絡資源利用率進一步提升；加快IT支撐變革，持續優化採購流程，建立增值稅制度體系，「營改增」政策實施實現平穩過渡。

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水平，高度重視風險管控，持續提升公司透明度和企業價值，確保公司健康有序發展。在公司治理方面，我們的持續努力得到了資本市場的廣泛認可，2014年獲得了多項嘉許，其中包括：連續兩年獲《Institutional Investor》評選為「亞洲最受尊崇企業第一名」，連續四年獲《FinanceAsia》評選為「亞洲最佳管理公司」第一名；連續五年獲《Euromoney》評選為「亞洲全方位最佳管理公司」等獎項。

我們堅持誠信經營，積極履行社會責任，維護公平有序的市場競爭，促進整個價值鏈的健康拓展；積極推行綠色運營，進一步加強節能減排，提高資源利用效率；圓滿完成APEC峰會、青奧會等重要通信保障任務和抗震救災任務，贏得社會各界的高度好評。

未來展望

當前，國內經濟開始進入中高速增長的「新常態」，創新成為未來發展的主要驅動力。國內消費互聯網蓬勃發展，產業互聯網逐步興起，帶來巨大的市場空間。4G牌照的發放將為行業發展帶來新契機，企業轉型發展迎來新機遇。同時，國內通信行業日趨飽和，市場競爭逐步進入存量爭奪時代。在新的行業生態環境下，跨界競合日益成為主流，既有運營模式面臨嚴峻考驗。「營改增」政策雖然預期長期有利於企業發展，短期內仍將對公司經營利潤產生較大影響。應對各種挑戰也將成為企業未來一段時期內的新常態。

展望未來，我們充滿信心。我們將緊抓4G牌照發放及鐵塔資源共享的關鍵契機，加大投入，全面發力，全速推進移動業務特別是4G業務的有效益規模發展；積極推進全面深化改革，加速運營與管理模式轉變，進一步激發企業活力；加快互聯網化轉型，充分發揮電信既有優勢，開放合作，強化生態圈競爭優勢，提升差異化運營能力，加速打造新型中國電信，持續為股東創造價值。

最後，本人借此機會代表董事會對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，對全體員工的努力付出和貢獻表示感謝，並對吳安迪女士、邵春保先生、杜祖國先生在擔任本公司執行董事、監事會主席和監事期間做出的卓越貢獻表示感謝。



王曉初
董事長兼首席執行官
中國北京

2015年3月18日