

尊敬的各位股東：

二零零四年上半年，國民經濟的快速持續增長促進電信市場繼續呈現旺盛的需求，語音業務市場總量繼續增大，互聯網業務市場進一步擴展，電信增值業務展現更為廣闊的發展空間。與此同時，電信行業競爭進一步加劇。競爭的焦點主要表現在對語音市場的爭奪，移動業務對固網語音的替代逐步顯現。市場需求的增長為我們創造出新的發展空間，電信運營商之間競爭的加劇使我們面臨新的挑戰。

面對挑戰，本公司堅持科學發展觀，強化「全面創新、求真務實」的理念，立足於經營機制的轉變，夯實管理基礎，持之以恒地在公司上下推行「以市場為導向，以客戶為中心，以效益為目標」的企業運營模式，提高了市場響應能力、產品開發能力、營銷策劃能力和市場駕馭能力，盈利能力得到增強，企業價值得以提升。上半年新增固定電話用戶1,751萬戶，6月底用戶總量達到1.78億戶；新增寬帶用戶366萬戶，6月底用戶總量已達1,089萬戶；在本地語音業務和寬帶互聯網業務的強勁拉動下，經營收入穩定增長，達到人民幣802.17億元，較去年同期增長8.3%，EBITDA為人民幣439.91億元，實現淨利潤人民幣147.08億元。其中一次性初裝費為人民幣42.36億元。

今年上半年，本公司順利完成了對湖北等十省電信業務的收購，並通過新股發行為收購成功融資約15億美元。在新收購的十省電信有限公司引入上市公司的管理機制，促使各級管理層認真兌現對資本市場的承諾，新十省加快了發展速度，付現成本和資本開支得到有效控制，盈利能力得以提升。湖北等十省電信有限公司今年上半年實現業務收入人民幣179.16億元，同比增長10.0%，淨利潤為人民幣25.53億元。其中一次性初裝費為人民幣8.18億元。十省收購完成後，本公司每股基本淨利潤達到人民幣0.19元，比去年同期增長11.8%。公司呈現更好的發展前景。

今年上半年，本公司繼續完善營銷渠道管理，進一步落實收入和服務責任制，提升渠道執行能力，已形成全覆蓋、貼近客戶的營銷渠道體系，保存量營銷效果初步顯現，對拉動收入增長發揮重要作用。與此同時，本公司對總部市場經營管理模式做出重大調整：加強市場戰略規劃和品牌統一管理，統一客戶銷售服務界面，強化營銷策劃功能，設立產品開發中心，增強業務創新能力。

上市以來，本公司的財務管理水平不斷提升。我們繼續強化財務管理在企業各項工作中的核心地位，全面預算管理進一步深化，成本管理



進一步加強。隨著網絡集中維護程度和效率的提高，網絡運營和支撐費用呈現負增長；堅持勤儉辦企業，努力壓縮行政開支，管理費用持續降低。為在競爭環境下確保我們的核心業務持續增長，銷售費用有較大增加。今年上、下半年資本開支更加均衡，上半年完成資本開支人民幣250.18億元，同比增長12.4%。

今年上半年，本公司繼續推進網絡資源集中管理和集中維護管理。所有本地網已基本形成多專業綜合集中監控和維護體系。本地網絡資源集中管理取得進展，傳輸資源管理系統已經建成，管線資源管理系統初步建成。上述手段的不斷完善將有助於實現網絡資源的動態調度與配置，有效提高網絡運行維護效率，加快市場響應速度。

今年上半年，業務流程重組(BPR)在全集團範圍內全面扎實推進，本公司228個本地網當中已有212個已經或正在實施。我們把BPR作為本公司落實各項管理創新舉措的平臺，在加強重點流程建設的基礎上，流程管理向更寬的範圍延展，對企業經營的各個層面進行流程化管理變革，特別是在對市場渠道的整合性流程化管理

方面取得很大進展；通過BPR的全面實施和深化，加快推進以市場為導向的流程管理體系建設，進一步提高了本地網的整體營銷能力、市場響應能力、業務支撐能力和網絡管控能力，提高了企業運行效率和運營效益。

中國電信企業信息化平臺CTG-MBOSS的建設取得新的進展。CTG-MBOSS三個子系統之一的管理支撐系統(MSS)的建設，在試點的廣東和上海成功上線，下半年將在兩公司深入實施，並進一步擴大試點範圍。MSS的實施將使企業實現信息共享，提升運營效率和財務管理水平，實現企業內控全過程的規範化管理，有效控制企業經營風險。

## 業務分析

今年上半年，本公司主要業務繼續保持了良好的發展：本地電話業務的客戶基礎迅速壯大，本地語音業務量呈現快速增長，其中無線市話業務對增長的拉動作用較為顯著；寬帶業務繼續高速度成長，其業務收入佔總收入的比重顯著提高；國內長途業務傳輸量和業務收入均呈現增長態勢。

## 本地電話業務

作為本公司核心產品的本地電話業務今年上半年收入達到人民幣**405.27**億元，較去年同期增長**7.7%**，佔總經營收入的比重為**50.5%**，與去年同期基本持平。

本地電話用戶上半年新增**1,751**萬戶，截止6月底用戶總量達到**1.78**億戶，較去年年底增長**10.9%**，其中無線市話和公用電話的用戶發展仍然顯著，兩類用戶總量分別達到**3,647**萬戶和**1,103**萬戶，較去年年底新增**1,091**萬戶和**143**萬戶，半年增長率分別為**42.7%**和**14.8%**。

今年上半年我們通過發揮營銷渠道的優勢，加大產品捆綁套餐銷售力度，實現本地通話費收入人民幣**240.72**億元，較去年同期增長**7.1%**。本地語音通話總次數為**2,107**億次，同比增長率達到**13.6%**。

今年上半年無線市話用戶的持續快速增長，有效地抵禦了移動產品對固網用戶和固網話務量的分流；通過加強無線市話與住宅、辦公固定電話的捆綁力度，發揮兩者的協同效應，提升

了傳統固定電話產品的價值。無線市話的戶均投資成本下降約**10%**，網絡利用率提升約**3**個百分點，該項業務保持了較好的投資回報水平。

## 互聯網業務

上半年互聯網業務收入達到人民幣**66.02**億元，較去年同期增長**51.6%**；佔總經營收入的比重為**8.2%**，較去年同期上升了**2.4**個百分點，對公司整體業務收入增長的拉動作用明顯。截止6月底寬帶接入用戶總量已達**1,089**萬戶，較去年年底新增**366**萬戶，半年增長率為**50.6%**，本公司在寬帶接入市場的主導地位得以鞏固和加強。

我們注重發揮多業務經營優勢，將寬帶接入與其他固網產品以及寬帶應用服務相捆綁，以豐富靈活的資費套餐激發和滿足不同客戶群的接入需求，通過全覆蓋的營銷渠道加大寬帶接入產品的銷售力度；同時，我們以「互聯星空」平臺為基礎，加大對寬帶應用資源整合力度，吸引社會力量共同做大寬帶內容應用市場。截止6月底，「互聯星空」註冊用戶累計達到**466**萬戶，全國已有**200**多家寬帶內容提供商加盟「互聯星空」。



在寬帶用戶數量快速增長的同時，其 ARPU 值仍保持在較高的水平；同時得益於規模經營和集中采購力度的加大，寬帶 ADSL 戶均投資成本下降約 5%，保持了較高的投資收益水平。

### 長途業務

今年上半年，國內長途業務收入為人民幣 131.45 億元，較去年同期增長 3.6%，國內長途傳輸量為 394 億分鐘，較去年同期增長 21.4%。我們繼續保持了在該業務領域的市場領先地位。

一方面，國民經濟的快速增長促使國內長途需求擴大；另一方面，我們採取了靈活有效的市場策略應對市場競爭。適當運用價格槓桿，促進國內長途收入最大化；在客戶細分的基礎上，實施針對性營銷，例如，我們加大公話超市的布點密度，強化對代辦渠道的有力控制和激勵，確保了我們在快速增長的流動話務量市場的地位。

今年上半年國際長途（含港澳臺）業務收入為人民幣 19.06 億元，同比降低 2.3%；國際長途傳輸量為 8.12 億分鐘，與去年同期基本持平。

### 基礎數據和網元出租業務

今年上半年本公司的基礎數據業務實現收入人民幣 15.24 億元，較去年同期下降 6.4%，佔業務

收入的比重為 1.9%。受益於社會信息化進程的不斷加快，DDN、FR、ATM 的出租標準端口數分別較二零零三年年底增長了 3.3%、35.6% 和 1.3%；受市場競爭壓力影響，數據業務的出租單價有所下降。

本公司網元出租業務上半年收入為人民幣 21.12 億元，較二零零三年同期下降 19.0%，佔業務收入的比重為 2.6%。截止二零零四年六月底，2M 數字電路的出租總量為 14.62 萬條，較二零零三年年底下降 10.4%，下降的主要原因是國內其他電信運營商網元租用需求量減少。

### 網間結算業務

本公司上半年網間互聯收入為人民幣 50.13 億元，較去年同期增長 22.4%；結算淨收入為人民幣 32.40 億元，較去年同期增長 25.0%。受本公司客戶規模不斷擴大和國內通信市場整體增長的影響，今年上半年我們的本地它網來話量達到 462 億分鐘，較去年同期增長 32.4%；長途互聯來話量也較去年同期有所增長。

### 增值業務

今年上半年我們繼續推進固網增值業務的發展，其業務收入增長顯著。截止二零零四年六月底，本公司的來電顯示用戶數達到 9,819 萬戶，滲透率達到 55.0%，較二零零三年底提高近四個百分點；電話信息服務業務半年實現通話

量10.38億分鐘，較去年同期增長35.0%；小靈通短信業務在上半年開通後，使用量增長迅速，呈現良好的發展潛力。增值業務是固網發展的重要領域，本公司一貫重視該業務的發展，並將其作為未來的增長點重點加以培育。

## 下半年展望

二零零四年下半年，國民經濟將持續快速健康協調增長，國民經濟信息化進程的加快將繼續推進電信業務呈現旺盛的需求。隨著市場競爭的進一步加劇，競爭將成為影響本公司經營的重要因素。

我們將充分挖掘固定電話作為支柱業務的發展潛力，拓寬其發展空間；全面實施無線市話網絡優化，提高網絡質量和新業務能力；大力發展寬帶接入業務，快速拓展寬帶應用市場；加大增值業務開發，不斷培育新的業務增長點。

我們將不斷深化營銷渠道管理，增強營銷渠道整體實力，理順營銷、產品、客戶和渠道之間的關係，加強市場營銷設計與策劃水平，完善品牌管理體系，提升品牌價值。

我們將加快向價值驅動型增長模式轉型。繼續深化全面預算管理，推行責任預算管理，優化成本費用結構，進一步改善成本費用的均衡性；加強資本開支管理，提高資本開支的均衡性；繼續推進業務流程重組，建立流程化管理的長效機制；按照國際通行慣例，加強內控制度建設，完善內控責任制度，防範企業經營風險；加快 CTG-MBOSS 建設，為市場營銷、運營管理和內控體系提供有效的IT支撐。

我們將繼續深化人力資源改革，全面實行競爭上崗制度。加強職業化的企業經營管理人才、專家型的技術業務人才、技能型的銷售維護人才和專業化的綜合管理人才等四支人才隊伍的建設，提升人力資源能力。

我們還將密切關注電信監管新動向。加強對監管政策的研究，積極適應監管，為企業發展營造良好的外部環境；樹立多贏觀念，營造良性的競爭環境，促進行業的健康發展。

總之，我們將繼續以「世界級電信企業集團」為目標，以加快發展為主題，以企業改革為動力，以高效管理為基礎，以人才戰略為核心，



努力實現企業的可持續健康發展，為股東創造  
價值。

**周德強**  
董事長兼首席執行官

中國北京  
二零零四年九月一日