

# 董事長 報告書



王曉初  
董事長兼首席執行官



“今年上半年，我們抓住機遇，加大投入，成功推動移動業務的快速發展，同時積極探索提升公司融合經營的能力，雖然給公司短期盈利帶來壓力，但是效益顯著。下一步，我們將積極發揮3G和全業務融合經營優勢，以創新差異化的服務提升客戶體驗和價值，堅決避免單一產品的價格戰。我堅信，今年的投入一定能為公司未來持續發展帶來豐厚的回報，各位股東的價值將獲得更好的實現！”

2009年上半年，在全業務經營的新形勢下，我們堅定信心，持續推進「聚焦客戶的信息化創新」戰略，積極探索移動、固網和互聯網的融合經營，積累和不斷擴大差異化競爭優勢，實現了全業務經營的良好開局：天翼品牌宣傳廣受市場歡迎，移動客戶規模和收入持續增長，市場份額穩步提升；品牌客戶規模不斷擴大，寬帶和增值及綜合信息服務業務持續快速增長；全業務服務能力顯著提升，客戶滿意度明顯改善；戰略轉型取得實質性突破，為公司長期可持續發展奠定堅實基礎。

## 經營業績

2009年上半年公司經營按計劃穩步推進。經營收入達到人民幣1,031.46億元。扣除初裝費因素的影響後，經營收入為人民幣1,025.54億元，同比增長14.8%，其中移動服務收入為人民幣128.14億元；非語音收入佔比超過50%，其中固網寬帶接入和固網增值及綜合信息服務業務收入同比分別增長18.2%和15.6%；EBITDA<sup>1,2</sup>為人民幣433.39億元，EBITDA率為42.3%；本公司股東應佔利潤<sup>2</sup>為人民幣84.12億元，同比下降27.5%，每股基本淨利潤<sup>2</sup>為人民幣0.10元；公司上半年資本開支為人民幣170.33億元，同比下降9.3%；自由現金流<sup>3</sup>為人民幣196.52億元。公司相信，為推動移動業務有效益規模化發展，需相應加大營銷費用投入，這將給公司帶來短期利潤壓力，但對於公司未來的持續發展和價值創造將發揮積極的促進作用。

考慮到公司業務發展需要及現金流情況，為保留足夠的資金靈活性，董事會決定本年度不派發中期股息。董事會在審議全年業績時，將積極審視末期股息派發方案並向股東大會提出建議。

## 深化轉型，創造融合經營優勢

我們堅定不移地走移動、固網、互聯網全業務融合發展之路，積極推進聚焦中高端、差異化經營策略，避免單一產品價格戰，努力維護行業市場的整體價值。

上半年，我們的「天翼」品牌宣傳廣受市場歡迎，「互聯網手機」應用開始起步。我們利用3G平台的領先優勢，重點推進「189郵箱」、「天翼LIVE」、「愛音樂」和「移動號百」等信息應用產品的上市步伐，使用戶可以通過手機終端便捷地享有豐富的業務體驗，為中高端用戶市場提供了多種個性化的產品支撐。同時，我們積極推動移動和固網業務融合捆綁，迅速擴大移動用戶規模。上半年淨增移動用戶1,137萬戶，總量達到3,928萬戶，淨增用戶市場份額從2009年1月份的12.0%提升到6月份的28.7%，發展形勢逐月趨好，用戶ARPU保持穩定。

<sup>1</sup> 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。

<sup>2</sup> 計入初裝費攤銷收入後的EBITDA為人民幣439.31億元，本公司股東應佔利潤為人民幣90.04億元，每股基本淨利潤為人民幣0.11元。

<sup>3</sup> 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。

## 董事長 報告書(續)

針對政企客戶，我們積極拓展無線全球眼、總機服務、協同通訊和郵件推送等多種綜合服務，快速實現已有固網產品與移動新產品有機結合。針對家庭客戶，我們採取融合策略拓展新增市場，以帶寬提速為契機，提高寬帶產品滲透比例，並通過帳號經營實現有線寬帶和無線寬帶的融合發展和無縫連接，進一步鞏固市場領先地位。上半年固網寬帶和無線上網用戶分別淨增478萬戶和161萬戶，用戶總量達到4,905萬戶和395萬戶，固網寬帶接入收入達到人民幣227.45億元，同比增長18.2%。通過融合發展，兩大客戶群用戶規模不斷擴大，截至6月底，「商務領航」和「我的e家」品牌客戶規模分別達到301萬戶和3,011萬戶，分別較年初增長19.1%和25.8%。

上半年受國際金融危機和移動替代加劇等因素影響，公司固話用戶較年初減少899萬戶，截至6月底用戶總量為1.99億戶；固網語音收入為人民幣410.60億元，同比下降18.7%。對此，我們將進一步加大號碼百事通、系統集成、互聯網等業務發展力度，發揮轉型業務優勢，通過與固網傳統語音業務的融合捆綁，促進固網語音向非語音業務和移動語音的價值的轉移；同時加快PHS中高端客戶向移動業務的遷移，努力緩解語音業務的流失。

### 積極探索，全面推進全業務發展

上半年，我們不斷提升網絡質量、客戶服務、業務功能和終端品種等方面的競爭能力，為全面實施聚焦中高端的差異化策略積極準備，努力開創全業務經營的新局面。

我們以最快的速度建成了國內規模最大、商用最早的3G網絡，7月底已實現342個城市及2,000多個縣城的覆蓋，為搶佔市場先機奠定了基礎。同時，以客戶感知為出發點，我們不斷加強網絡覆蓋，持續進行網絡優化，網絡質量快速提升。

為適應全業務運營的新要求，我們實施機制創新和流程優化，確保全業務組織體系和產品開發體系高效運行。我們堅持政企、家庭和個人三大客戶群的組織配置，優化職責實現協調發展；成立產品中心，重點統籌全網性產品開發與部署；成立客戶服務監督中心，著力提升服務質量，改善用戶感知；我們以客戶群細分為依據，開展有針對性的營銷策劃、銷售支撐、客戶服務和產品研發，並不斷優化增值業務運營體系和融合業務銷售流程，努力提高前端組織體系的運作效率。

為盡快全面提升基礎服務，今年上半年公司開展了客戶服務的「攻擊行動」，快速解決移動業務運營初期「短板」，強化用戶服務責任體系，下功夫改善用戶業務體驗，切實提高用戶滿意度。我們穩步提升渠道的銷售服務能力，手機掌上營業廳已全部上線，網上營業廳、10000號等電子渠道功能得到進一步加強，社會渠道的規模和銷售能力得到有效提升，6月份通過社會渠道發展的移動用戶佔比超過1/3。同時我們進一步完善IT系統，為移動業務實時性和全網性運營提供有力支撐，公司的客戶服務能力和數據分析能力都得到顯著提升。

擁有所能夠滿足用戶需求的手機終端市場，是我們發展移動業務的重要前提。我們積極推動與產業鏈各個環節的合作，強化規模集中採購和定制，加強與上游芯片廠商的合作，並對銷售環節的產業鏈積極扶持，籍此調動合作夥伴的積極性，提升產業鏈信心。2009年上半年，市場在售的手機終端為300款左右，終端供應量達到去年同期的近三倍，總體上做到了市場的供需平衡。下一步，我們將進一步加強與手機設計商、製造商的合作，激發手機研發和生產的積極性，有效促進終端採購和銷售的社會化，優化終端補貼模式，並積極推進3G手機的普及。

我們始終堅持價值導向，持續優化資源配置。公司不斷提高資源使用的管控能力，重點支撐寬帶、轉型和移動業務的發展，逐步加大移動與固網資源的融合力度，努力提高公司的運營效益。我們進一步加大資金集中管理，提高資金運作效益，平均貸款成本逐步下降。公司嚴格控制資本支出規模，優化資本支出結構，保持了強勁的自由現金流。

## 公司治理水平不斷提升

我們始終致力於維持和強化高水準的公司治理，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。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，並在上半年獲得多項嘉許，其中包括：連續四年獲得《資本雜誌》頒發「中國傑出電訊企業獎項」，被《Corporate Governance Asia》雜誌評選為「2009年亞洲中國區最佳公司治理企業」，在《Finance Asia》舉辦的亞洲最佳公司評選中獲得「最佳公司治理」和「最佳管理公司」等獎項。

## 董事長 報告書(續)

### 未來展望

今年下半年是公司開創全業務經營新局面的關鍵時期。隨著經濟的逐步企穩回升，市場環境將逐步得到改善，尤其通過半年多的運營實踐，初步積累了全業務融合發展的寶貴經驗，增強了我們加快發展的信心。但我們也看到未來市場競爭形勢將更加嚴峻，公司面臨鞏固傳統語音業務的難度不斷加大、中高端市場爭奪更加激烈、手機終端仍然缺乏競爭力等諸多挑戰。

對此，我們將在前期各項準備工作的基礎上，拓展聚焦固網核心價值業務的力度，充分利用在互聯網和信息化應用服務領域多年積累的經驗，以融合經營為轉型新起點，不斷創新固網和移動業務協同發展的有效方式，提高差異化競爭能力，努力實現中高端市場的關鍵性突破。我們相信，隨著基礎服務質量進一步改善，3G產品陸續推出，移動互聯網應用不斷豐富，未來我們的3G業務和全業務將會有顯著發展，並為股東創造更大價值。



王曉初  
董事長兼首席執行官

中國北京  
2009年8月27日