



中国电信股份有限公司

2012 全年业绩公布

分析师简布会說辭 (剪辑版本)

演讲者：王晓初先生，董事长兼首席执行官

女士们，先生们，下午好。非常高兴与大家见面并介绍公司 2012 年的业绩情况。

今天的介绍分为三个部分：首先，我来介绍公司的总体概况，然后分别请杨杰先生和吴安迪女士介绍公司的业务表现和财务表现。

幻灯片 5：重点

2012 年公司业绩主要有以下亮点：

- 公司业务良好发展，业务结构持续优化；收入实现两位数增长，超越行业平均水平。
- 3G 引领移动业务规模发展，促进用户价值提升，移动业务收入增长行业领先。
- 加快光宽带发展，提升高速率、高质量优势，在促进宽带业务快速发展的同时，公司竞争力显着增强。
- 适时完成了移动网络资产的收购，提升公司未来盈利能力。

幻灯片 6：良好收入增长，助力长远价值提升

2012 年，公司经营按计划稳步推进，收入保持良好增长。经营收入达到 2831 亿元，增幅达 15.5%；不含移动终端销售的经营收入为 2583 亿元，同比增长 11.8% 。

租赁费前 EBITDA 为 964 亿元，EBITDA 率为 37.3% 。

净利润为 149 亿元，同比下降 9.5% 。

净利润下降主要是由于公司抓住引入 iPhone 的机遇，适当增加了营销投入，进一步推



动高端市场整体突破，提升收入增长，虽然对公司短期利润带来压力，但是对于公司的长期持续增长和价值创造，将发挥重要的促进作用。

幻灯片 7：战略转型不断深化，增长动力不断加强

2012 年，公司不断深化战略转型，经营收入实现两位数增长，增幅超过行业平均水平。

公司业务持续良好发展，收入结构进一步优化。其中，增长型业务的收入占比迅速提高，达到 85%，公司的增长动力进一步增强。

固网语音收入占比进一步下降到了 15%，公司的经营风险得到有效释放。

幻灯片 8：充分发挥 3G 优势，移动收入增幅行业领先

2012 年，公司移动业务快速增长，移动收入增幅行业领先。

公司凭借覆盖最深、最广和品质卓越的 3G 网络、多样化的智能终端以及日益丰富的移动互联网应用，实现了移动用户规模的快速拓展：全年移动用户净增 3415 万户，总量达到 1.6 亿户，用户市场份额达到 14.5%，同比上升 1.5 个百分点；其中 3G 用户净增 3276 万户，总量超过 6900 万户，3G 用户占整体移动用户的比例达到 43%，同比上升 14.3 个百分点。

2012 年，公司流量经营成功开局，成效显着，移动数据业务有效地提升了用户体验和价值，整体移动用户的 ARPU 值止跌回升，达到 53.9 元，同比上升 2.8%。

幻灯片 9：适时完成收购移动网络，提升未来盈利能力

公司于去年 8 月份公布了向母公司收购移动网络资产的计划，并于去年底成功完成了收购。

收购的最终对价为 872 亿元，其中首期对价为 255 亿元，已于 2013 年 1 月支付，递延对价为 617 亿元，将在未来五年内支付给母公司，首年利率为 4.83%。

移动网络的成功收购，使公司得以更好地整合网络和业务的运营，统筹协调移动网络投资建设、运营管理和服务规划工作，提升整体经营效率，并可节省快速增长的网络容量租赁费，提升公司价值。



幻灯片 10：高效投入打造卓越网络优势

公司注重以高效的投入打造卓越的网络优势，在有效支撑业务快速发展的同时，提升核心竞争力。

2012 年，固网资本开支完成 537 亿元。公司深入推进“宽带中国·光网城市”建设，宽带投资占比达到 67%。

2012 年母公司在移动网络方面的资本开支为 188 亿元。

2013 年，公司固网和移动资本开支预算分别为 550 亿元和 200 亿元。2011-13 年，公司按“宽带中国·光网城市”工程的计划来进行集中的网络光纤化改造工作，预计到今年年底，城市地区将基本实现光纤到楼和光纤到小区，基本可提供 20 兆以上的接入带宽；在移动网络方面，投资的重点是网络优化和高流量地区的针对性扩容，以巩固网络质量的比较优势。

幻灯片 11：股息政策

董事会在充分考虑股东回报、公司现金流水平以及公司收购移动网络和未来发展的资金需求后，建议按照每股 0.085 港元的标准派发 2012 年度股息，派息水平与上一年相同。

未来，公司将在努力提升盈利的同时，创造增派股利的条件。

幻灯片 12：乘势而上、规模发展、提升价值

展望未来，公司发展前景广阔：智能终端迅速普及，移动互联网应用日益多样化，社会信息化将为公司带来巨大的发展空间。

我们将牢牢把握宝贵的黄金机遇期，充分发挥宽带和 3G 业务的优势，乘势而上，持之以恒地深化战略转型，加快以移动、宽带和行业应用为基础业务的规模发展，同时加快对新兴业务的培育，实现客户价值和企业价值的持续提升。

我的介绍就到这里，下面，请杨杰先生介绍业务的发展情况。



演讲者：杨杰先生，总裁兼首席运营官

幻灯片 13:

谢谢王董事长。女士们，先生们，下午好！下面由我来介绍公司 2012 年的业务表现。

幻灯片 14：分类收入

本表列示了公司各项业务的收入和变化情况，下面将做具体的说明。

幻灯片 15：3G 引领移动发展势头强劲

2012 年，公司抓住 2G 转 3G 的机遇，充分发挥 3G 网络和服务优势，快速扩大移动规模，尤其是 3G 规模，推动移动收入快速增长。

与此同时，由于 ARPU 值较高的 3G 用户占比的大幅提升，总体移动 ARPU 值实现止跌回升。

智能终端迅速普及，性价比不断提升，智能机款式达到约 380 款，销量约 4100 万部，同比增长了 1.4 倍；移动互联网应用日益多样化，天翼空间应用已经超过 18 万个。

幻灯片 16：移动数据收入快速增长

公司深入实施流量经营策略，积极推动应用开发与推广、3G 应用辅导、体验式营销、智能终端普及、优化流量产品和定价等举措，促进移动数据业务快速增长，成为最亮的收入增长点。

2012 年，移动数据收入达到 436 亿元，同比上升 47%，占移动服务收入比为 47%。

公司用户对于手机流量的使用习惯逐步养成，3G 手机的每月户均流量提升至 134MB，增长 26%；手机上网收入超过 120 亿元，增幅接近 1.4 倍。

公司在热点区域适当利用 WiFi 为用户提供上网服务，适度分流了部分用户流量，一方面有效提升了用户体验，同时节省了移动网络资本开支。年内，公司新建 WiFi 接入点约 28 万个，总量达到约 90 万个。



幻灯片 17：固网业务企稳回升

2012 年，公司固网业务收入企稳回升，达到 1653 亿元，从去年的下降 2.2% 成功扭转为今年的提升 1.8%。

公司积极发挥光纤网络和信息化服务优势，加快发展固网互联网接入、增值及综合信息服务等增长型业务，有效抵消了固网语音收入的下降。

同时，公司通过融合套餐有效减缓了固网语音的下滑，固网语音收入占比不断下降，经营风险得到有效释放。

幻灯片 18：在加剧竞争中，宽带继续保持快速增长

尽管宽带竞争日益加剧，我们的宽带业务仍然保持了快速增长：宽带用户全年净增 1331 万户，达到 9012 万户；得益于用户规模的快速发展，宽带收入同比增长 9.8%，达到 667 亿元。

应对宽带市场的激烈竞争，公司在资费方面采取了灵活措施，提高市场竞争力，同时加大农村宽带市场的渗透，宽带 ARPU 面对一定的压力，但是通过推动用户接入带宽提速，宽带 ARPU 降幅保持平稳（约 7.8%），用户体验和满意度得到提升，有效支撑宽带业务的规模发展。

目前，国内的宽带家庭渗透率只有 38%，发展空间仍然巨大；公司会继续积极发挥光纤网络和服务优势，为用户提供差异化服务，使宽带业务继续保持良好增长。

幻灯片 19：固网增值及综合信息服务收入持续增长

公司全面拓展增值和综合信息服务，培育新的增长点，同时拉动基础业务更好发展。

针对 IDC 和云业务，公司积极推进集约化运营，统一整合 IDC 资源，统一资费标准，实现集约化优势；并成立专门的云业务运营机构，积极优化产品和应用，拉动流量收入快速增长。

2012，固网增值及综合信息服务继续稳定发展，实现收入 307 亿元，同比上升 3.0%；其中，公司重点培育的 IDC 业务收入增幅达 40.5%，实现收入 59 亿元。



幻灯片 20：展望：以创新和服务双领先推动规模和效益双提升

2013 年，我们将以“创新和服务双领先”推动规模和效益的双提升，在加快规模发展的同时，提高发展质量和效益。

在服务领先方面，我们将进一步创新服务手段，打造重点业务的服务比较优势，改善客户感知。

在创新领先方面，我们将加快建设智能管道和综合平台，汇聚流量，提升价值；同时，我们将深化体制机制创新，激发企业活力。

我们将充分发挥优势，以差异化手段加快发展 3G、有线宽带、行业应用三大基础业务，同时，加快培育和发展战略性新兴业务，增强企业可持续发展能力。

我们将进一步强化集约化运营和精确管理，提升运营效率及资源使用效益。

下面请财务总监吴安迪女士介绍本公司的财务状况。



演讲者：吴安迪女士，执行副总裁兼财务总监

幻灯片 21:

谢谢杨总，女士们，先生们，下午好。下面我来介绍公司今年的财务业绩。

幻灯片 22：主要财务指标

2012 年，全年经营收入为 2831 亿元，同比增长 15.5%；经营费用为 2619 亿元，同比增长 18.5%；净利润为 149 亿元，同比降 9.5%；自由现金流为 124 亿元。

幻灯片 23：适度增加成本投入支撑规模发展

2012 年，公司紧抓发展机遇，适度增加成本投入，促进未来可持续发展。

年内，公司经营费用为 2619 亿元，占收比为 92.5%，同比上升 2.3 个百分点。主要变化分析如下：

- 折旧和摊销占收比为 17.5%，下降 3.4 个百分点，主要得益于公司持续加强资本开支管控；
- 网运成本占收比为 23.3%，上升 1.7 个百分点，主要因为网络容量租赁费增加了 34%；
- 人工成本占收比为 15.1%，下降 0.9 个百分点，主要得益于公司在适当加大对高端人才以及基层员工的激励力度的同时，控制了高级员工的工资增幅；
- SG&A 占收比为 22.3%，上升 2.4 个百分点，主要是为促进移动和宽带等业务规模发展，相应增加了营销投入，销售费用增长了 32%；
- 其他经营费用占收比为 14.3%，上升 2.5 个百分点，主要是增加了对智能终端的采购，造成移动终端销售支出上升 80%。



幻灯片 24：资源向高增长、高效益业务和地区倾斜

2012 年，公司按计划完成固网资本开支 537 亿元，资源向高增长、高效益业务和地区倾斜。

2012 年资本开支结构与 2011 年基本接近：

- 其中，为巩固宽带网络优势，提升网络核心竞争能力，公司在南方城市区域加快了 FTTH 的规模化建设，宽带互联网投资比重达到 67%；
- 公司加快建设云数据中心和综合信息应用，增值及综合信息服务投资比重为 13%；
- 固网语音仅有维持性投入，投资比重为 1%。

幻灯片 25：坚实的财务实力，为未来持续发展提供有效支撑

公司在 2012 年底以 872 亿元从母公司收购 CDMA 网络。收购后，公司的债务资本比约 27%，净债务 EBITDA 比为 0.7 倍，公司的财务实力仍然保持稳健坚实，为公司未来持续发展提供有效的支撑和保障。

幻灯片 26：强化精确管理，促进有效益规模发展

未来公司将进一步强化精确管理，推动有效益规模发展。主要措施包括以下几个方面：

- 1、以市场份额为导向，通过资源配置和业绩考核的双牵引，实现市场份额和企业价值的双提升；
- 2、深化资金集中管理和财务集中核算，及时开展各类新业务的财务服务支撑；
- 3、全面深入推进“划小核算单元”，建立以效益为导向的激励考核机制；
- 4、强化内控管理，加强重点业务与特殊业务的内部控制；
- 5、通过优化成本和投资结构，不断提高资源使用效率，促进业务的有效益规模发展，实现客户价值和股东价值的最大化。

幻灯片 27：

我们的介绍就到这里，谢谢大家！



预测性陈述

本文件中所包含的某些陈述可能被视为美国 1933 年证券法(修订案)第二十七条 A 款和美国 1934 年证券交易法(修订案)第二十一条 E 款所规定的「预测性的陈述」。这些预测性陈述涉及已知和未知的风险、不确定性以及其他因素，可能导致本公司的实际表现、财务状况和经营业绩与预测性陈述中所暗示的将来的表现、财务状况和经营业绩有重大的出入。此外，我们将不会更新这些预测性陈述。关于上述风险、不确定性和其他因素的详细资料，请参见本公司最近报送美国证管会的 20-F 表年报和本公司呈报美国证管会的其他文件。

免责声明

我们努力保持本说明内容的准确性，但有关说明可能会与实际演讲内容有所差别。