中国电信股份有限公司

2012 年中期业绩及 CDMA 网络收购公布分析师简布会說辞 (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 年上半年的业绩情况。

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 上半年，公司发展进入历史上最好时期。经过几年的战略转型和科学发展，公司形成了较为成熟的发展模式，业务增长步伐显著加快。

公司发展亮点可概括为：

- 3G 引领移动业务快速增长，收入增长高于行业平均水平
- 宽带业务加速光纤化演进，固网收入转为正增长
- 正确把握时机，开展移动网络收购，提升公司价值

幻灯片 6 - 良好收入增长, 助力长远价值提升

上半年，公司完成经营收入 1380 亿元，同比增长 14.9%。剔除移动终端销售收入后，为 1266 亿元，同比增长 11.3%。

EBITDA 为 488 亿元，同比增长 0.5%，EBITDA 率为 38.5%。

公司净利润实现 88 亿元，同比下降 7.4%。

用户发展情况是：

- 移动用户净增 1771 万户，达到 1.44 亿户，其中 3G 用户净增 1467 万户，达到 5096 万户
- 宽带用户净增 689 万户，达到 8370 万户
- 固定电话用户为 1.67 亿户。

幻灯片 7 - 公司经营按计划稳步推进

这里，再回顾一下上半年公司的 KPI 表现：

- 数据表明公司各项业绩指标完成情况良好，尤其是在移动用户规模扩张的同时，基本保持了 ARPU 值的稳定，移动 ARPU 值为 52.4 元，3G ARPU 值约 74 元，移动业务基本实现了有效益的规模发展。固网业务收入同比增长 1.9%，实现止跌回升。

需要指出的是，公司在今年 3 月正式推出了 C 网版的 iPhone 手机，并为此适当增加了营销投入，对公司短期利润带来压力。但目前有效的投入，是为了在移动高端市场取得突破，在发展和盈利能力上取得突破，促进公司长期价值的提升。

幻灯片 8 - 战略转型不断深化，成效逐步显现

今年上半年，公司的全业务收入增幅首次超出行业的平均水平。受收入的拉动，公司的收入结构得到进一步优化。

公司增长型业务的收入比重达到 83.9%，较 2010 年提升了 12.4 个百分点。

移动业务成为公司第一大收入来源，收入占比达到 39.2%，较 2010 年提升 14.6 个百分点；有线宽带的收入占比达到 24.2%。

收入结构中，固网语音业务的比重，已从 2010 年的 28.5%降至 16.1%；小灵通收入仅占 0.3%。

公司整体抗风险能力进一步得到增强。

幻灯片 9 - 适时收购 C 网，交易公开公正

下面，对公司收购移动网络的情况做一下介绍。

本次收购项目从今年 3 月开始启动，已完成了前期准备工作。上午的董事会审议了收购的方案，拟提交特别股东大会审议。

资产收购标的，包括母公司拥有并分布于总部及 30 省的 CDMA 移动网络资产，及相应的负债。

经与母公司商定的初步对价为 846 亿元。

收购资产的交割日订于 2012 年 12 月 31 日。考虑到从资产评估日 2012 年 3 月 31 日至交割日之间会发生资产价值变动，需相应建立价格调整机制，对价调整额最多不会超过 30 亿元。

对价将以首付款加延期付款方式支付。首期支付款按对价的约 30%计算，约为 255 亿元。延期支付的递延对价，在资产交割日后的 5 年内向母公司支付。

此项收购将提交今年 10 月召开的特别股东大会批准。

幻灯片 10 - 收购 C 网可为公司带来重大利益

董事会认为，此项收购至少将在以下几个方面，为公司带来重大利益。

- 一是，节省快速增长的网络容量租赁费，促进公司租赁费后 EBITDA 的显著增长，为股东创造更大价值。
- 二是，大幅减少与母公司之间的关连交易金额，实现业务与资产的一体化运营，公司运作将更加规范和透明。
- 三是，收购后，公司将直接控制移动网络的投资决策，整体提升移动投资和业务运营的效率。

幻灯片 11 - 节省快速增长的租赁费, 提升未来盈利能力

关于本次收购对公司成本、利润的影响，我们提供以下情况供大家参考：

- 目前的网络租赁费是与移动服务收入挂钩计算的，由于公司的移动服务收入快速增长，网络租赁费也迅猛增加，其增速明显高于网络折旧及维护成本的增速，我们预测网络租赁费在今年将会超过网络折旧及维护成本。

- 今年上半年，收购标的的租赁费已达到 113 亿元，而折旧与维护费用分别为 72 亿元和 36 亿元，且收购不会在今年增加财务费用。因此，如两项成本相抵，会给公司带来正面效益。

因此，我们相信完成收购后，可节省未来快速增长的租赁费，提升公司未来的盈利能力。

幻灯片 12 - 高效益的资本支出投入，促进未来现金流提升

本页介绍本次收购对公司现金流的影响。

收购后，移动网络资本支出将由上市公司承担，会对公司现金流产生一定影响。但从以往几年移动资本支出的走势来看，我们的移动资本支出已进入比较稳定的阶段，今后一段时间不会有大的增幅。

今年上半年收购标的的资本支出约为 70 亿元，而租赁费已高于资本支出和网络维护费用约 7 亿元。据此，我们相信：收购后，随着移动服务收入快速增长以及有效的资本支出管控，公司可以保障未来现金流稳步提升。

幻灯片 13 - 以创新服务双领先带动规模发展，创造更大价值

经过对环境和形势的综合判断和分析，公司认为：

- 中国的移动通信市场仍然处于 3G 业务良好发展时期，2G 向 3G 的演进是未来几年移动市场的主流
- 宽带市场是会出现新的竞争，但仍将保持良好的发展势头
- 移动互联网、云计算和物联网将带给我们越来越多的机会

所以说，我们正面临难得的黄金发展期。

我们将坚定不移地贯彻“创新和服务双领先”的发展策略，全面推动移动、宽带和信息化应用三大核心业务的规模化发展，稳步提升企业长期价值。

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 14

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 年上半年的业务表现。

幻灯片 15 - 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。

公司的两大业务，一个是移动业务，一个是固网业务。

首先看移动业务，上半年收入完成 540 亿，增长 43.2%，占公司收入比重 39.2%。

第二大块固网业务，今年上半年，固网业务可以说出现了一个可喜的变化，由负转正，上半年固网业务收入的增长是正的 1.9%，占公司收入比重 60.8%。

基本上，这两大业务是四六的比例。

幻灯片 16 - 3G 引领移动业务快速增长

2012 年上半年，公司 3G 业务继续引领移动业务快速增长。移动用户净增 1771 万户，总量达到 1.4 亿户，用户市场份额升至 13.8%。3G 用户达到 5096 万户，净增 1467 万户，3G 用户占整体移动用户的比例已达到 35.3%。上半年移动服务收入为 426 亿元，同比增长 36.7%，增长势头保持强劲。

随着移动互联网应用和 3G 智能终端的日益丰富，用户的 3G 使用习惯日渐养成，移动市场 2G 向 3G 迁移的步伐加快。我们一方面要把握好这一历史性机遇；更重要的是，要运用移动业务经营方法，撑握移动业务发展规律，坚持 3G 智能机引领策略，提高集约化运营和差异化的服务能力，加快 3G 应用的普及速度，加大移动单产品的销售力度，继续以 3G 为抓手拉动移动业务规模突破。

幻灯片 17 - 移动数据占比持续增长领先同业

今年上半年，公司移动数据业务增长强劲，实现收入 193 亿元，同比增长 46.7%，占移动服务收入比已提升至 45.3%。3G 手机用户每月户均流量达到 111MB，较去年提升 4.7%。

我们始终认为，公司移动业务发展要双轮驱动，一是靠规模经营，拓展用户基础；二是靠流量经营，创造移动互联网经营优势。移动数据收入增长直接反映了流量经营的成果。

搞好流量经营，我们要坚持以下策略

- 一是继续以 3G 智能机为引领，扩大智能机用户规模
- 二是以自营和合作两种方式，加大应用的推广力度
- 三是坚持体验式营销，强化 3G 辅导，促进用户形成良好的手机流量使用习惯。

幻灯片 18 - 固网业务企稳回升

上半年，公司固网业务收入为 839 亿元，同比增长 1.9%，实现止跌回升。固网业务中，宽带、增值及综合信息服务持续增长，固网语音业务收入降幅继续收窄，经营风险进一步释放。

下半年，固网发展重点仍将聚焦于增长型的有线宽带和综合信息服务，资源进一步向这两方面倾斜。我们还将积极探索将固网语音业务更多地融入综合套餐服务，以减缓固网语音收入流失。

预计全年及未来 2-3 年的固网收入可以继续保持平稳发展。

幻灯片 19 - 推动宽带业务快速发展，提升竞争力

上半年，宽带业务保持快速增长。宽带业务收入达到 334 亿元，同比增长 12.1%；宽带用户净增 689 万户，达到 8370 万户，同比增长 19.4%，用户 ARPU 为 69.3 元。

下半年，我们将抓住信息化进程对宽带业务的巨大需求和国家鼓励宽带发展的有利政策，坚持“提速度、填内容、树品牌”的总体发展策略，积极推进“宽带中国、光网城市”计划，加快重点区域的光纤化改造，努力将网络优势转化为市场优势，进一步推动宽带持续规模发展。

在宽带提速的同时，我们也将积极拓展基于高带宽的在线影视、视频聊天、互动游戏等互联网应用产品，引导高带宽需求，为宽带市场的高速增长注入新的活力，确保全年宽带用户净增 1300 万户以上。

幻灯片 20 - 固网增值及综合信息服务收入持续增长

上半年，固网增值及综合信息服务继续稳定发展，实现收入 163 亿元，同比增长 7.4%。尤其值得关注的是：在公司云计算业务规划指引下，我们对 IDC 业务实施集

约式的管控，初步得到了较大成果。上半年 IDC 业务收入达到 29 亿元，同比增长 42.8%。

目前，公司云计算商业应用已全面启动，以推进“智慧城市”建设为先导，聚焦智慧政府、智慧民生、智慧产业等三大领域，重点开发行业信息化应用产品，加快成熟产品的规模化复制与推广，保持综合信息服务的发展势头。

幻灯片 21 - 2012 年下半年经营工作聚焦点

上半年公司良好的经营业绩，充分证明当前公司执行的发展策略是正确、有效的。下一步，公司将继续坚定不移地执行“以创新和服务双领先带动规模发展”方针，狠抓 3G、有线宽带、行业应用三项重点业务，努力提升创新、服务、集约和运营四种能力，全面完成发展目标。

我们的工作将聚焦于以下几点，力求有所突破：

- 提升品牌和新产品的集约运营能力。
- 统筹单产品与融合产品并行发展。
- 强化细分市场的差异化经营优势。
- 自营与广泛的外部合作相结合，共同拉动流量经营。
- 加大 3G 智能机引领力度，提升营销成本的投入产出效益。

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 22

谢谢杨总，女士们，先生们，下午好。下面我来介绍公司今年上半年的财务业绩。

幻灯片 23 - 主要财务指标

2012 年上半年，公司经营收入为 1380 亿元，同比增长 14.9%；经营费用为 1256 亿元，同比增长 18.5%；净利润为 88 亿元，同比下降 7.4%；自由现金流为 85 亿元。

幻灯片 24 - 成本结构

今年上半年，公司支出经营费用 1256 亿元，占收比为 91.0%，同比上升 2.8 个百分点。下面对成本的使用情况做一下介绍：

网运成本同比上升 22.6%，占收比较去年同期上升 1.5 个百分点。上升的主要原因是网络容量租赁费随移动服务收入增长，达到 118 亿元。如剔除这项支出实际的网运成本增幅与收入增幅基本同步。

人工成本同比上升 11.5%，低于收入增长，占收比较去年同期下降 0.5 个百分点，人工成本管控取得到较好效果。

SG&A 同比上升 32.0%，占收比较去年同期增长 2.7 个百分点。增长较快的原因是为促进移动和宽带业务的规模发展而加大了营销资源投入。其中，手机补贴成本为 115 亿元，同比增长 50.2%，占移动服务收入比为 27.1%。

其他经营费用增长 42.1%。原因主要是：移动终端采购量增加使采购成本支出上升，此项支出达 108 亿元；另外，由于移动用户及话务量增加使移动网间结算支出也有所增加。

折旧及摊销同比下降 4.4%，占收比下降 3.6 个百分点。

幻灯片 25 - 前瞻性投入巩固网络优势，支撑业务持续快速发展

2012 年上半年，公司完成资本开支 256 亿元，全年资本开支预算将控制在 540 亿元以内。

上半年，公司严格按照优化资源配置原则安排资本支出，投资结构更为优化。

第一，宽带及互联网投资为 181 亿元，同比增长 21.2%，占比为 70.4%，有效保障了宽带网络的光纤化演进，提升宽带接入网的领先优势，支撑宽带业务更好发展。

第二，增值及综合信息服务投资为 33 亿元，同比增长 58.6%，占比为 12.9%。这类投资更加聚焦开发重点行业信息化应用项目，加快推进云资源池、云数据中心的建设，支撑移动互联网业务快速上线和普及。

第三，IT 及支撑方面的投资为 7 亿元，同比上升 41.7%，占比升至 2.7%。 IT 方面投资主要用于综合业务和支撑平台及 IT 系统的升级和优化，促进公司集约化和精确化运营管理水平的不断提升。

第四，固网语音投资约为 3 亿元，同比下降 26.4%，占比降至 1.3%，投资政策上明显体现出“有保有压”原则，既保证满足固定网络维持性投资的需求，又降低了投资风险。

幻灯片 26 – 充裕债务融资空间为收购移动网络打下良好基础

今年上半年，公司继续调整债务结构，使债务资本比率下降至 15.2%，为收购移动资产及负债，留下了充裕空间。

如果假定收购在今年上半年完成，增加负债为 846 亿元，公司债务资本比为 33.3%，净债务/EBITDA 比为 0.96，均在比较合理的范围内。

幻灯片 27 – 规模发展、提升未来盈利能力、创造价值

全面总结上半年工作，使我们更加明确了今后的努力方向。我们的各方面工作都将紧密围绕规模发展、盈利提升展开。

今后，公司重点工作将集中在几个方面：

第一，实现 3G、宽带用户规模扩张，实现用户份额突破。

第二，规模与质量并重，保持收入持续增长。

第三，优化成本及投资结构，强化分析，提升资源使用效益。

第四，持续完善内控建设，防范公司运营风险。

第五，完成 C 网资产收购，提升未来盈利能力，为股东创造长期价值。

幻灯片 28

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、财务狀况和经营业绩与预测性陈述中所暗示的将來的表现、财务狀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，请参見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

我们努力保持本說辞内容的准确性，但有关說辞可能会与实际演讲内容有所差别。