



## 中国电信股份有限公司

### 2013年中期业绩公布

#### 投资者简布会說辞 (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 2013 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

2013 年上半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；收入和净利润同时实现两位数增长；
- 移动业务规模发展，用户价值稳步提升，移动业务收入增幅行业领先；
- 不断强化光纤宽带网络和服务优势，促进宽带业务持续增长的同时，长远竞争力稳步增强；
- 积极部署，适时适度开展 LTE 试验网建设。

#### 幻灯片 6：良好增长势头

上半年，公司的收入和净利润增长势头良好，同时实现双位数增长。

经营收入达到 1575 亿元，同比增长 14.1%；不含移动终端销售的经营收入为 1392 亿元，同比增长 10.0% 。

得益于公司在去年底完成从母公司收购 CDMA 网络，大幅节省移动网络租赁费，EBITDA 和 EBITDA 率大幅提升。上半年，EBITDA 为 501 亿元，同比上升 35.5%；EBITDA 率为 36.0%，同比提升 6.8 个百分点 。净利润为 102 亿元，同比上升 15.9% 。

我们有信心下半年会继续保持良好的增长势头。

### 幻灯片 7: 战略转型不断深化, 增长动力不断加强

上半年, 公司持续深化战略转型, 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 87%, 拉动经营收入达到两位数增长, 增幅超过行业平均水平。

公司积极推动移动业务的规模发展, 移动业务成为收入增长的主要驱动力。

固网语音收入占比进一步下降到了 13%, 公司的经营风险得到进一步释放。

### 幻灯片 8: 移动业务规模发展, 收入增幅行业领先

上半年, 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: 上半年 3G 用户净增 1828 万户, 总量超过 8700 万户; 3G 用户的规模发展拉动整体移动用户迅速扩张, 移动用户规模达到 1.75 亿户。

上半年, 公司积极推动流量经营, 成效显著, 移动数据业务有效提升了用户体验和价值, 整体移动用户的 ARPU 值持续上升, 达到 54.3 元, 同比上升 3.6%。

### 幻灯片 9: 前瞻性投入促进未来持续发展和竞争力

上半年, 公司的资本支出完成了 331 亿元, 占全年预算约 44%。

公司的投资持续向高增长、高效益业务和地区倾斜。上半年, 我们持续推进光纤宽带建设, 提升 3G 网络覆盖和质量, 积极打造卓越网络优势, 支撑业务规模快速拓展。

同时, 我们将会紧抓机遇, 适时适度开展 LTE 试验网建设。试验网建设的投入对 2013 年资本开支预算不会有重大影响, 在适当优化固定网络和移动网络投资结构的基础上, 预计 2013 年资本开支最多增加约 50 亿元, 达到 800 亿元。

### 幻灯片 10: 适时适度开展 LTE 试验网建设

为支持国家技术创新和协同使用不同的频段资源来满足客户的需求, 公司计划采用“混合组网、资源共享”的策略组建 LTE 网, 共享一张核心网, 将 TDD 和 FDD 作为两种无线接入方式。因此公司在 LTE 网络的大部分投入可以同时支撑 TDD 和 FDD 的服务, 长远发展更为灵活, 实现更高的投资效益。

公司会继续充分利用现有全国覆盖的优质 3G 及光纤宽带网络为用户提供服务。LTE 只是从人口稠密地区开始建设。

我们将按照未来 LTE 牌照发放、数据业务增长及产业链发展情况, 灵活建设 LTE 网络, 与现有卓越的 3G 网络长期叠加融合经营, 更好地提升用户体验和企业效益。

### 幻灯片 11: 抢抓机遇 实现规模发展新突破

展望未来，工业化、信息化加速发展，智能终端迅速普及，移动互联网应用日益多样化，将为公司带来巨大的发展空间，前景广阔。

为了更好的把握移动互联网带来的机遇，我们将努力摆脱传统电信经营观念的束缚，通过市场化机制激发员工活力，通过差异化发展提升企业竞争力，积极发挥竞争优势，加快以移动、宽带和行业应用等核心业务的规模发展，同时加快对新兴业务的培育，实现规模发展新突破，创造更多的客户价值和企业的价值。

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 12:

谢谢王董事长。女士们，先生们，下午好！下面由我来介绍公司 2013 年上半年的业务表现。

### 幻灯片 13: 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 14: 3G 拉动移动规模，提升用户价值

上半年，公司继续抓住 2G 转 3G 的机遇，3G 用户规模迅速扩大，拉动移动用户快速增长。

与此同时，由于 ARPU 值较高的 3G 用户占比大幅提升，总体移动 ARPU 值持续上升。

公司通过智能终端引领、应用拉动和拓展渠道加大移动业务规模发展力度：上半年智能终端迅速普及，性价比不断提升，智能机款式达到约 600 款，销量约 3000 万部，同比增长了 83%；信息化应用有效拉动移动用户增长，占移动用户净增比例超过 40%；同时，公司持续推进自有营业厅店长负责制，不断深化开放渠道合作，并加快实施电子渠道的集约运营。

### **幻灯片 15: 移动数据流量及收入持续快速增长**

公司深入推进流量经营，促进移动数据业务快速增长。上半年，移动数据收入达到 262 亿元，同比增幅为 35.8%，成为最亮的收入增长点。

公司通过多维度的经营举措推动流量经营，包括：创新流量产品；加强 3G 应用辅导和针对性营销；加快发展自主运营移动互联网业务，开放平台运营，借助移动互联网合作联盟的平台，激发流量。

随着用户手机流量使用习惯的逐步养成，上半年 3G 手机的每月户均流量提升至 168MB，增长 51%；手机上网收入翻一番，达到 100 亿元。

### **幻灯片 16: 固网业务保持平稳**

上半年，公司持续深化转型，有效提升固网数据及其他的收入占比，固网总体收入稳中有升，达到 846 亿元。

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，经营风险进一步得到释放。

### **幻灯片 17: 尽管竞争加剧，宽带保持良好增长**

尽管有线宽带竞争日益加剧，公司有线宽带收入仍然保持了良好增长。上半年，有线宽带接入收入为 352 亿元，同比增长 5.5%。

为应对宽带市场的激烈竞争，公司在资费方面采取了适度的灵活措施，提高市场竞争力，同时加大农村宽带市场的渗透，宽带 ARPU 面临一定的压力。另一方面，公司积极发挥光纤网络和服务优势，加快用户接入带宽提速，宽带 ARPU 降幅保持平稳，用户体验和满意度得到提升。

公司在有线宽带业务方面坚持理性竞争和有效益规模发展。上半年，公司有线宽带用户净增 570 万户，总量达到 9582 万户。预计全年宽带用户净增超过 1000 万户。

### **幻灯片 18: 全面拓展固网增值及综合信息服务**

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。

上半年，固网增值及综合信息服务继续稳定发展，实现收入 167 亿元，同比上升 2.1%；其中，公司重点培育的 IDC 业务收入增幅达到 25.7%，实现收入 37 亿元。

针对云业务和 IDC，公司积极推进集约化运营，进一步增强云平台开放对接能力，拓展云增值服务，全国六大云数据中心布局基本到位；统一整合 IDC 资源，统一资费标准，实现集约化优势；积极优化产品 and 应用，拉动流量收入快速增长。

### 幻灯片 19: 近期经营工作聚焦点

上半年公司深化战略转型，卓越执行，取得良好的经营成果。下半年，我们将继续坚持“以创新和服务双领先推动规模和效益双提升”，主要聚焦以下四个方面的工作：

- 加快移动业务、固网宽带和信息化应用三大核心业务融合经营、相互拉动和规模发展；
- 推进市场化及差异化发展，激发企业活力，增强竞争优势；
- 按照互联网企业模式发展新兴业务，加快新业务的培育和发展；
- 提升创新、服务、集约及运营四大能力，增强可持续竞争优势；促进企业高效运作，提高效率和效益。

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 20:

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 21: 主要财务指标

2013 年上半年，公司经营业绩良好，收入为 1575 亿元，同比增长 14.1%；经营费用为 1421 亿元，同比增长 13.2%；净利润为 102 亿元，同比上升 15.9%。

由于公司在去年底完成向母公司收购移动网络资产，因此大幅节省付现的移动网络容量租赁费。上半年，公司的自由现金流实现 62% 的增幅，达到 138 亿元。

### 幻灯片 22: 加强成本控制, 提升运营效益

上半年, 公司紧抓规模发展机遇, 同时加强成本控制, 优化资源配置, 提升运营效益。

公司经营费用为 1421 亿元, 占收比为 90.2%, 同比下降 0.8 个百分点。主要变化分析如下:

- 折旧和摊销占收比为 22.0%, 上升 4.2 个百分点, 主要因为去年底收购 C 网后需要承担移动网络的折旧及摊销开支;
- 网运成本占收比为 14.8%, 大幅下降 7.9 个百分点, 主要得益于收购 C 网而大幅节省网络容量租赁费;
- SG&A 占收比为 22.2%, 上升 1.0 个百分点, 主要是为了促进 3G 和宽带等业务的规模发展, 相应增加了营销资源投入;
- 其他经营费用占收比为 17.0%, 上升 3.2 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 61.3%。

### 幻灯片 23: 高效投入, 提升网络优势

上半年, 公司完成资本开支 331 亿元, 资源继续向高增长、高效益业务和地区倾斜。

资本开支结构方面, 2013 年上半年与去年上半年同口径比较, 基本接近:

- 公司继续深入推进“宽带中国 光网城市”计划来巩固宽带网络优势, 提升网络核心竞争能力, 预计于今年底完成南方城市地区 20 兆以上带宽的基本覆盖, 宽带互联网投资比重达到 53%;
- 为持续提升 3G 网络覆盖和质量, 移动投资聚焦于网络优化和高流量地区的扩容, 移动网络投资比重为 23%。

### 幻灯片 24: 优化资本结构, 提升公司价值

公司在 2012 年底以债务融资的方式收购 CDMA 网络。公司利用这个机遇, 适度增加债务, 优化资本结构, 提升公司价值。上半年, 公司的债务资本比约 30%, 净债务/EBITDA 比为 0.95 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 25: 积极深化财务转型 推进企业有效益规模发展

为推进企业有效益规模发展，公司积极深化财务转型。主要措施包括以下几个方面：

- 落实“市场份额和企业价值双提升”为导向的资源配置工作；
- 优化成本和投资结构，向重点业务和高价值客户倾斜，提升投资效益；
- 适时调整考核指标，长短期考核相结合，发挥业绩考核引导作用；
- 加强资金集中管理，同时盘活资产，不断提高资金和资产使用效益；
- 推进市场化进程，全面开展划小核算单元。

通过以上措施，努力实现企业、客户和股东价值的最大化。

## 幻灯片 26:

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监会的 20-F 表年报和本公司呈报美国证监会的其他文件。

## 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。