

業務概覽

下表為本公司2003年、2004年和2005年主要業務指標發展情況：

	單位	2003	2004	2005	2005年 較2004年 的變化率
本地電話用戶數	千戶	160,988	186,648	210,094	12.6%
本地語音通話總次數	百萬次	384,496	429,150	449,404	4.7%
國內長途總分鐘數	百萬分鐘	67,312	81,960	93,817	14.5%
國際(含港澳臺)長途總分鐘數	百萬分鐘	1,670	1,654	1,711	3.4%
寬帶用戶數	千戶	7,231	13,839	21,024	51.9%
數字2M電路出租	千條	163.14	169.45	197.42	16.5%
本地他網來話量	百萬分鐘	76,210	94,747	102,670	8.4%
來顯用戶數	千戶	82,461	109,031	131,461	20.6%
聲訊通話分鐘數	百萬分鐘	1,743	2,419	3,540	46.3%
短信條數	百萬條	—	—	17,254	—
彩鈴用戶數	千戶	—	—	18,162	—

2005年，本公司穩步推進由傳統基礎網絡運營商向現代綜合信息服務提供商的戰略轉型，在保持傳統固網語音業務穩定發展的基礎上，大力發展戰略性寬帶業務和靈通短信、七彩鈴音等成熟增值業務，延伸價值鏈探索新型業務服務模式，推出「號碼百事通」、「商務領航」、「靈通無繩」等融合性業務，並且在全公司範圍統籌策劃、前後聯動，強化具有行業比較優勢的服務質量和品牌形象。

2005年全年實現業務收入人民幣1,693.10億元，較2004年增長5.0%；扣除初裝費後，全年業務收入人民幣1,625.29億元，年增長率6.4%。2005年本地電話業務收入略高於上年；互聯網業務和增值業務收入增長迅猛，拉動整體業務收入增長5.0%。

產品線分析

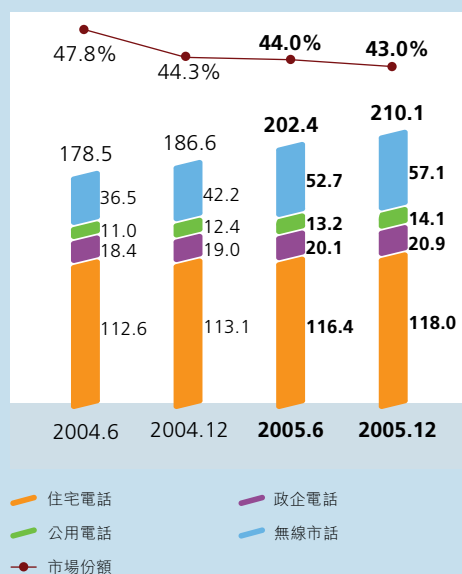
本地電話業務

2005年，移動資費向固話、無線市話資費逼近，對固定電話用戶和本地業務量分流加劇。本公司通過有效細分用戶和推廣分檔組合套餐，優化自有渠道並強化代理渠道和網上渠道，集中力量優化無線市話在熱點區域的覆蓋等問題，提升服務質量，力保作為本公司重要基礎的本地電話業務穩定發展。全年收入達到人民幣809.45億元，較2004年增長0.8%，佔經營收入(扣除初裝費攤銷收入)的比重為49.8%。本地通話費收入和2004年持平，本地語音通話總次數為4,494.04億次，年增長率為4.7%。

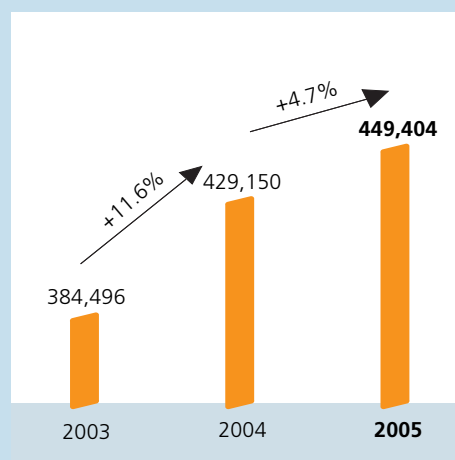
2005年，本地電話用戶總量達到21,009萬戶，用戶市場份額¹為43.0%，較2004年下降1.3個百分點。本公司根據區域差異，重點加強城市新建商業樓宇和住宅小區、縣及農村富裕區域的增量經營，合理配置資源，靈活採取多種接入手段和營銷措施，迅速覆蓋有效市場。農村住宅用戶全年淨增490萬戶，年增長率為8.8%。

同時本公司繼續堅持有效覆蓋原則優化無線市話網絡，提高網絡利用率和服務質量，降低用戶營銷成本。2005年無線市話用戶保持平穩發展，全年淨增1,491萬戶，年增長率為35.4%。

本地電話用戶
(百萬戶)



本地語音通話總次數
(百萬次)



¹ 用戶市場份額的計算方法是本公司本地電話用戶除以本公司服務範圍內的所有固定電話用戶以及移動電話用戶之和，及根據信息產業部公佈及本公司的統計數據計算。

業務概覽 (續)

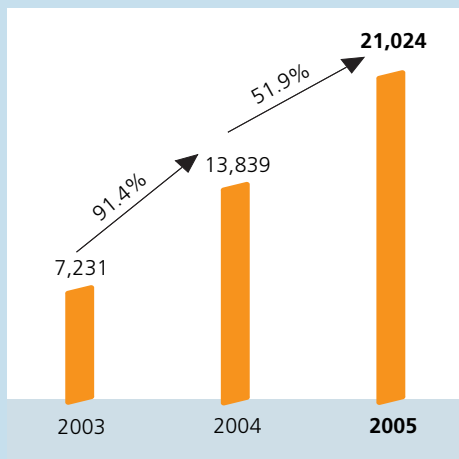
互聯網及增值業務

2005年，互聯網及增值業務發展迅猛，全年實現互聯網及增值業務收入人民幣278.38億元，年增長率37.6%；佔經營收入(扣除初裝費攤銷收入)的比重為17.1%，較2004年提高3.9個百分點。

寬帶業務是本公司最具價值的戰略型業務，也是匯聚各類信息服務和應用的主要載體之一。2005年本公司繼續擴大寬帶用戶規模，用戶淨增719萬戶，達到2,102萬戶，年增長率為51.9%。同時本公司加快探索以帶寬為用戶細分標準，提供差異化的服務質量、應用內容和價格；開始整合寬帶用戶認證和計費系統，著手簡化寬帶接入和應用多次認證程序，改善客戶體驗，提升寬帶接入產品價值。

寬帶用戶數

(千戶)



2005年，來電顯示、聲訊業務以及互聯網增值業務收入繼續保持較快增長；同時本公司大力推廣「靈通短信」和「七彩鈴音」業務，注重與傳統業務的捆綁及規模化發展，加大在電視廣告、平面媒體等的



「靈通短信」

品牌宣傳投入，建立SP管理平臺，與短信、彩鈴內容提供商廣泛合作，全年短信量達到172.54億條，「七彩鈴音」用戶總量達到1,816萬戶。

長途業務

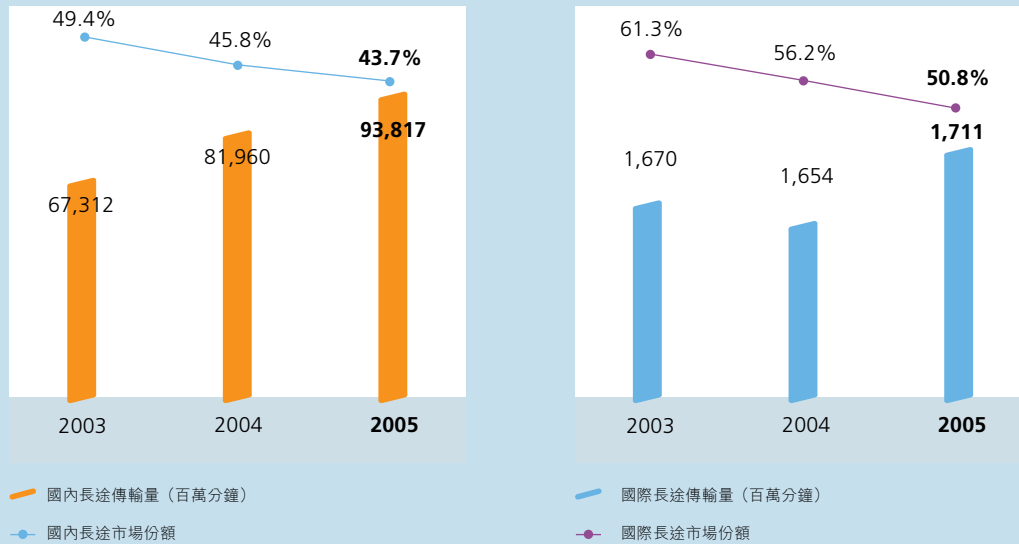
2005年，國內長途業務收入略低於2004年，全年實現業務收入人民幣259.93億元，較2004年下降0.9%。本著確保市場份額穩定的原則，本公司快速響應市場變化，推出不同套餐計劃滿足不同細分市場用戶的需求，並加大業務宣傳力度以降低用戶印象價格，遏止長途話務量分流加劇趨勢。2005年國內長途通話量市場份額²相對穩定，市場份額為43.7%，較2004年下降2.1個百分點，通話總量為938.17億分鐘，年增長率為14.5%。

2005年，國際及港澳臺長途業務競爭進一步加劇，即時通信、IP電話等技術分流嚴重，業務收入為34.07億元，較2004年下降10.1%，通話量為17.11億分鐘，較2004年增長3.4%，通話量市場份額²降至50.8%，較2004年下降5.4個百分點。為減緩下降趨勢，本公司針對不同客戶群分別推出親情號碼

² 根據信息產業部公佈及本公司的統計數據計算。

業務概覽 (續)

套餐、寬帶IP 組合套餐等系列設計，並以「支持中國企業海外拓展」政策為契機，加大面向中國有海外需求企業的營銷力度，穩定國際及港澳臺長途業務收入。



基礎數據與網元出租業務

隨著社會信息化進程加快，本公司通過系統集成、網絡代維等方式，為集團類客戶提供一站式整體解決方案，深入挖掘客戶的信息化需求，有效拓展了市場空間。2005年基礎數據與網元出租業務全年收入為人民幣74.22億元。

網間結算業務

本公司2005年網間互聯收入為人民幣128.38億元，較2004年增長19.8%；結算淨收入為人民幣73.65億元，較2004年增長11.2%。由於移動用戶繼續保持高速增長，2005年本地他網來話量達到1,026.70億分鐘，較2004年增長8.4%。

產品開發、服務創優和品牌提升

2005年，本公司在融合型終端和融合型業務等新產品開發方面成效顯著。為實現傳統語音業務的價值提升，按照「先終端，後網絡」的產品開發思路，開發了基於「固定電話+無線市話」兩重業務打包的靈通無繩電話；為有效拓展綜合信息服務業務市場空間，推出「號碼百事通」綜合信息服務和「商務領航」企業客戶ICT服務等業務，整合公眾客戶信息服務和企業應用服務，與產業鏈上下游企業合作，實現主導業務和行業價值鏈的延伸拓展。

在服務方面，本公司着力打造10000號客服熱線優質服務形象，統一客戶導航界面和服務標準，逐步建立服務親和力、業務處理能力等同行業比較優勢；進一步優化自有渠道，增強跨渠道協作聯動能力，提高營業廳服務規範標準，提升社會代理渠道和網上客戶服務中心作用。



「商務領航」—為中小企業提供ICT服務

2005年，本公司確立了統一完善的品牌框架和發展規劃。「七彩鈴音」、「互聯星空」等業務品牌得到廣泛認知，同時策劃設計了「商務領航」等客戶品牌，品牌架構由單純的業務品牌向主要業務品牌與客戶品牌混合型的體系演進。

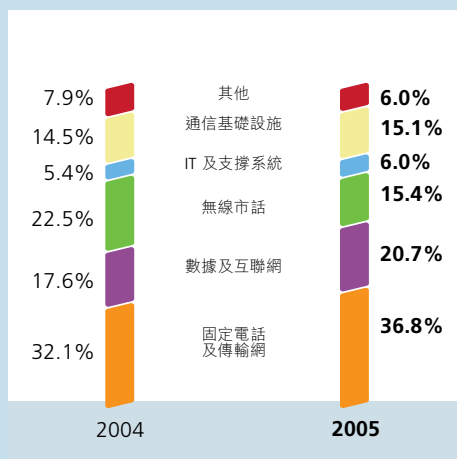
業務概覽 (續)

實施網絡提升計劃，支撐業務轉型

根據既定的轉型戰略部署，2005年本公司積極實施網絡轉型計劃。我們以客戶需求和技術進步為驅動力，加快推進本公司現有網絡向下一代網絡體系的轉變，努力實現網絡、業務的快速部署和對寬窄帶融合業務的高效支撐，盡可能降低業務提供成本和網絡運營成本，為客戶提供差異化的網絡質量 and 維護服務。2005年，我們堅持「高質量、高增值應用、高資源利用率、低離網率、低補貼率」的原則，無線市話網絡運營工作日趨成熟。通過優化網絡，無線市話網絡質量明顯提升。2005年，本公司全面推進了固網智能化改造，並結合固網智能化改造加快了軟交換網絡引入步伐。截至2005年年底，本公司在40%的服務區域內基本完成了固網智能化改造，35%的服務區域內完成了試點本地網改造，其餘25%的服務區域正在進行改造準備工作。目前，完成固網智能化改造的服務區域內陸續開放了固網彩鈴、預付費、一號通、移機不改號等受客戶歡迎的新業務。預計到2006年年底，我們將基本完成固網智能化改造，形成統一的用戶管理層，實現對普通固定電話、無線市話用戶號碼和業務屬性的統一管理，為實現客戶識別和鑒權、業務定制、提供跨網絡的融合業務打下基礎。此外，為提升接入線路的帶寬支持能力、及時支撐視頻等關鍵業務服務的提供，我們還推進了IP城域網優化改造和寬帶提速工作。

優化投資結構、提高投資效益是成功實施戰略轉型的重要保障。2005年，本公司不斷調整和優化投資結構，合理安排擴張性與維持性投資、戰略性和滾動性的投資比例，逐步實現投資、能力與市場、業務的協調發展和良性互動，不斷加大寬帶及增值業務、IT支撐系統、固網智能化和農村通信的投資力度，其中數據及互聯網投資佔資本開支的比例較上年提高了3.1個百分點。無線市話投資得到控

資本開支結構



制，其投資佔資本開支比例較上年下降了7.1個百分點，實現了無線市話業務內涵式發展。上述投資結構保持了固網傳統業務有效益增長，進一步體現了建設資金向重點網絡、業務和地域的傾斜，保證了重點業務和產品快速增長，較好地滿足了網絡轉型的戰略性需要。

2006年業務發展展望

2006年，本公司將繼續務實地做好用戶發展和存量保有工作，合理配置資源，採用多種合作模式搶佔城市新建小區，擴大有效農村用戶市場覆蓋範圍，保證無線市話高話務量區域網絡優化，增加室內覆蓋，規模化推廣靈通無繩電話和成熟的組合套餐，確保傳統語音業務穩定增長；並深化寬帶業務差異化經營，豐富終端和應用，加快寬帶業務發展速度；結合固網智能化工作，不斷豐富靈通短信、七彩鈴音等個性化應用，推動增值業務健康發展；同時加快推廣以「商務領航」、「號碼百事通」為標誌的轉型業務，建立靈活的合作營銷機制，確立綜合信息服務領域領先地位。



「號碼百事通」—
語音方式的信息搜尋器





積極向前