

董事長報告書

2009年是中國電信發展歷史上具有里程碑意義的一年。在順利完成重組收購及獲得了3G業務牌照的基礎上，我們積極克服國際金融危機和市場競爭日趨激烈的不利影響，抓住機遇，奮發進取，深化轉型，繼續推進聚焦客戶的信息化創新戰略，立足於綜合資源優勢，積極轉變發展方式，堅持差異化的發展策略，成功實現了全業務經營的良好開局，為公司可持續健康發展和價值提升奠定了堅實的基礎。

經營業績

2009年公司經營按計劃穩步推進，經營收入為人民幣2,093.70億元。扣除初裝費因素的影響後，經營收入為人民幣2,082.19億元，同比增長12.9%，其中移動業務收入為人民幣356.20億元，呈逐季快速增長趨勢，有線寬帶接入和固網增值及綜合信息服務業務增長良好，收入分別為人民幣470.61億元和人民幣279.83億元，同比增長分別為17.1%和9.3%，公司整體業務結構得到優化；滿足社會信息化需求的非語音業務增長顯著，佔不含初裝費經營收入的比例為52.7%，戰略轉型取得新的進展；EBITDA^{1,2}為人民幣821.33億元，EBITDA率為39.4%；本公司股東應佔利潤為人民幣132.71億元，同比下降33.9%³，每股基本淨利潤為人民幣0.16元；公司資

¹ 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。

² 計入初裝費攤銷收入後的EBITDA為人民幣832.84億元，本公司股東應佔利潤為人民幣144.22億元，每股基本淨利潤為人民幣0.18元。

³ 2008年同比的本公司股東應佔利潤為人民幣200.66億元，經扣除初裝費並剔除小靈通資產減值及自然災害損失等一次性因素影響。





2009年是我們全業務經營的第一年，也是「脫胎換骨」的一年：移動業務迅速拓展，融合經營能力快速提升。通過綜合利用在固網、移動網、互聯網方面豐富的資源和人才優勢，我們成功推出了多項創新融合產品和服務，給客戶帶來了差異化的體驗和喜悅，使我們在快速增長的同時，避免了價格戰，並成功帶動行業價值的提升。看到員工的創新熱情和拼搏精神，我感到非常自豪，也深信成功就在眼前！



本開支為人民幣380.42億元，同比下降21.4%；自由現金流⁴為人民幣311.59億元。公司認為，加大資源投入推動全業務快速規模化發展已取得顯著成效，並且隨著全業務運營進一步推進，公司將突破利潤下滑拐點，促進企業價值創造能力的穩步提升。

董事會在充分考慮股東回報、公司現金流水平以及公司未來發展資金需求後，決定向股東大會建議按照相當於每股0.085港元的標準宣派2009年度股息，保持派息水平與2008年度相同。

業務運營

堅持融合經營，實現全業務運營良好開局

融合經營是我們在信息化時代長期堅持的發展模式，也是獲取差異化經營優勢的重要途徑。2009年，我們堅持固網、移動與互聯網業務的融合捆綁發展，充分利用已有的客戶資源、網絡資源和營銷能力，積極拓展移動用戶規模，全年淨增移動用戶2,818萬戶，用戶總量達到5,609萬戶，其中融合用戶佔比達到50%，移動業務收入拉動整體收入增長16.0%。我們進一步推進語音業務與寬帶、增值、綜合信息應用等業務的深度融合，在滿足客戶多樣化需求的同時，增加了客戶在網黏性，有效促進了客戶和收入的增長；並通過差異化經營，有效避免了單一產品價格戰，努力維護行業整體價值，實現全業務運營的良好開局：有線寬帶業務增長強勁，全年淨增用戶919萬戶，總量達到5,346萬戶；固網增值及綜合信息服務業務增長顯著，其中IT服務及應用和號百信息服務收入分別同比增長32.4%和14.7%。在國際金融危機和移動替代加劇等大環境下，我

⁴ 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)

們積極構築固網語音業務的綜合防控體系，通過與移動、互聯網等業務深度融合，努力延緩固網語音業務下滑趨勢，2009年固網語音業務收入為人民幣784.32億元，佔不含初裝費的經營收入的比例為37.7%，公司的經營風險逐步得到釋放。

此外，我們在網絡維護及IT支撐方面也廣泛融合，進一步提高響應速度和維護效率，業務開通時長和障礙修復時長均縮短近40%，持續提升對前端的統籌支撐能力，打造差異化、可感知的服務競爭優勢。

優化品牌體系，推進品牌演進

2009年，我們重點打造「天翼」品牌，加大「3G互聯網手機」的宣傳力度，進一步強化品牌內涵，滿足移動互聯網應用需求，贏得了市場高度關注：根據第三方市場調查結果顯示，「天翼」品牌知曉率高達78.8%，位居3G品牌首位，公司成功樹立了全業務運營商的嶄新形象。同時公司繼續強化「商務領航」和「我的e家」品牌建設，填充移動元素豐富品牌內涵，有效推動品牌客戶規模的擴大，截止2009年底，兩客戶群規模已分別達到436萬戶和3,636萬戶。

全面創新，提升企業核心競爭能力

全面提升網絡、產品、營銷服務等方面的核心能力是全業務運營的重要根基。2009年，母公司快速對移動網絡進行了升級改造，建成了國內覆蓋最廣的3G移動網絡。為獲取移動產品領先優勢，我們創新產品開發機制，增設總部產品開發中心和八大產品研發基地，加強對重點產品的統籌協調和集約

開發；我們加強ICT公司與政企客戶渠道的協同力度，強化對重點行業應用產品的服務支撐；進一步加大以移動互聯網應用為核心的公共信息類產品的開發推廣力度，先後推出了愛音樂、無線寬帶、189郵箱、天翼LIVE等產品，以差異化贏得市場。我們優化前端客戶服務體系，增設客戶服務部門，強化服務管理，提升服務能力；並廣泛應用客戶關係管理系統，用戶滿意度不斷提升。我們進一步強化財務管理，優化資源配置，加強成本管控，調整投資結構，把有限資源投向寬帶、互聯網、增值服務等有效益、有前景的業務領域，重點支撐高效益地區及中高端客戶的發展，穩步提升投資回報水準。我們創新人力資源管理機制，引入高端技術管理人才，有效激發員工工作熱情，不斷優化人員配置，完善薪酬激勵手段，促進企業轉型的深化。

開放合作，激活產業鏈發展活力

我們堅持以擴大業務規模提振發展信心，以共享收益激勵發展動力，加大對外合作力度。我們擴大終端的社會化採購比例，巧借外力突破終端瓶頸，不斷推動CDMA旗艦手機和千元3G手機的新品上市，CDMA終端產品以平均每月40餘款左右的速度增加，發展勢頭喜人。我們大力推動社會渠道的建設，積極與家電大賣場及手機專賣店等商家合作發展移動用戶，社會渠道發展新用戶的佔比逐月提升，去年年底已接近50%。同時我們更加注重信息內容的對外合作，加大與稀缺信息內容提供商、核心行業應用集成商的合作力度，借助合作夥伴在特色業務、核心功能和用戶群等方面的優勢，努力推動以移動互聯網為重點的信息服務產業鏈發展。

董事長報告書(續)

公司治理

我們始終致力於按照國際最佳實踐模式，不斷完善公司治理，恪守誠信經營理念，強化內控建設與執行，有效防範企業風險，持續提高公司透明度，建立良好的投資者關係，得到資本市場的廣泛認可，並獲得多項嘉許，其中包括獲《Euromoney》評選為亞洲最佳管理公司第一名；獲《FinanceAsia》評選為中國最佳管理公司和最佳公司治理獎項，獲《Corporate Governance Asia》評選為亞洲中國區最佳公司治理企業等獎項。



Euromoney出版人Mr. Neil Osborn頒發亞洲最佳管理公司獎項予王曉初董事長

社會責任

2009年，面對全球金融危機的持續蔓延，公司積極參與社會信息化建設，帶動了產業鏈的發展壯大，做出了企業自己應有的貢獻。公司注重企業發展與環境保護的和諧統一，深入開展節能減排工作，積極降低單位收入的能耗比，努力實現「低碳」運營。我們熱心公益事業，積極參加幫扶國內經濟落後地區發展、幫助殘疾人實現就業以及搶險救災等扶危濟困活動。我們的持續努力得到了社會各界的廣泛讚譽，2009年公司被國內權威機構授予「具價值企業之社會責任榜樣獎」和「中國企業社會責任特別大獎」。

未來展望

2009年我們克服重重困難，實現了全業務運營的良好開局，展望未來，我們充滿信心。國內經濟回升向好的基礎進一步鞏固，國家「三網融合」的政策將加緊推進，移動互聯網業務需求日趨旺盛，3G發展進入加速階段，物聯網、雲計算等新技術逐步成熟和廣泛應用，催生了更為廣闊的信息通信市場空間。同時我們也面臨著電信行業競爭更加激烈的嚴峻挑戰。

我們將繼續發揮融合經營優勢，在堅持捆綁融合等行之有效做法的同時，加快提升產品創新和服務創新的能力，盡快形成差異化競爭新優勢，努力開創有效益規模化發展的新局面，實現服務信息化的新突破。同時我們將繼續優化業務結構，通過信息化創新和差異化發展，逐步提升移動、寬帶接入、增值和綜合信息服務等三大類業務的收入佔比，繼續堅持有規模有效益發展移動業務，並積極構築固網語音業務的綜合防控體系，逐步釋放公司的經營風險，實現全業務協調發展。

最後，本人借此機會代表董事會向全體股東和廣大客戶一直以來所給予的支持表示衷心的感謝，並堅信在新的一年裏公司將為股東和客戶創造更多的價值，為社會做出更大的貢獻。

A stylized handwritten signature in black ink, reading '王曉初'.

王曉初
董事長兼首席執行官

中國北京
2010年3月22日

