

董事長報告書



2015年上半年，儘管面對「營改增」、「提速降費」等監管政策所帶來的挑戰，隨著LTE FDD牌照的發放，公司一舉突破地域局限，發展全面提速。公司充分利用網絡、終端、渠道、客戶服務等能力的前期儲備，借力鐵塔資源共享的有利政策環境，專注於戰略執行，迅速掌控了發展的節奏和主動權：4G網絡覆蓋高效提升，在市場競爭加劇的情況下，4G用戶規模和市場份額快速提升；寬帶網絡優勢加速向市場優勢轉化，光寬帶業務加速發展；4G與光寬帶雙百兆新融合優勢逐步顯現，公司規模經營和流量經營總體向好。同時，公司抓住有利契機，持續全面深化改革，加快互聯網化轉型，持續增強差異化核心競爭力，有力促進規模發展，全力開拓未來發展新天地。

經營業績

上半年，儘管受到「營改增」等監管政策的影響，公司整體發展依然堅穩。經營收入達到人民幣1,650億元，服務收入¹為人民幣1,470億元，與去年同期保持平穩，表現優於行業平均增幅；新興業務收入同比增長近21%，佔服務收

¹ 服務收入計算方法為經營收入減去移動商品銷售收入、固網商品銷售收入和其他非服務收入。

入比近34%，較去年同期提高6個百分點，業務結構持續快速優化。EBITDA²為人民幣507億元，比去年同期上升0.4%。EBITDA率³為34.5%。本公司股東應佔利潤為人民幣110億元，同比下降4%，每股基本淨利潤為人民幣0.14元。資本開支為人民幣367億元，自由現金流⁴為人民幣105億元。

自2014年6月「營改增」政策在電信行業試點以來，公司一直努力轉變發展及營銷模式，加強成本管控、採購和供應商稅務資質管理，持續優化收入結構，相關月均負面影響已經有所趨緩。未來，隨著試點行業的不斷擴大，預計公司可獲得更多進項增值稅抵扣，長期將有利於利潤的提升。

董事會在充分考慮公司盈利情況、現金流水平及未來發展的資金需求後，為保留資金靈活性，決定本年度不派發中期股息。董事會將在審議全年業績時，積極審視末期股息派發方案並向股東大會提出建議。

聚焦重點業務加速規模發展

上半年，公司加快發展4G業務，拉動移動業務穩步增長。充分利用鐵塔共享，高效建設4G網絡，為4G發展贏得寶貴時間，有效節省投資；發揮國際主流技術制式和頻譜資源優勢，聚焦高價值區域，已基本覆蓋一般城市縣城以上區域，流量需求集中的重點城市覆蓋持續增強；合理運用載波聚合技術，於8月在部份重點城市推出「天翼4G+」(LTE-A)服務，打造優質網絡、品牌和口碑；推出視頻、購物、安全等4G特色手機和入門機，加速與主流品牌終端廠商的全方位合作，終端款式不斷豐富；加強品牌宣傳和體驗營銷，推出雙百兆新融合業務，優化套餐設計引導現有用戶向4G升級，同時以蘋果、三星等戰略機型為引領吸引更多高端用戶入網，客戶發展能力有效提升。上半年，移動服務收入為人民幣623億元，同比增長0.6%，移動用戶淨增582萬戶，用

² EBITDA計算方法為經營收入減去經營費用加上折舊及攤銷。

³ EBITDA率計算方法為EBITDA除以服務收入。

⁴ 自由現金流的計算方法為EBITDA扣減資本支出和所得稅。

戶總量達到1.91億戶，其中4G終端用戶淨增約2,200萬戶，達到約2,900萬戶，4G用戶市場份額較去年底快速提升，3G/4G用戶數佔移動用戶數比例約為68%，用戶結構持續優化。

上半年，公司充分發揮多年來積累的網絡優勢，全面啟動端到端提速，有效協同寬帶與4G發展，加快產品升級，促進有線寬帶業務有效益持續發展。自主投資與引入民資相結合加快光網建設，推進IDC互聯和骨幹網擴容提升互聯網數據傳送效率，與重要互聯網內容提供商建立戰略合作，保障高品質內容源的訪問效果，聚焦用戶體驗打通端到端的所有環節，為用戶提供優質高速互聯網體驗；落實「提速降費」，推出4Mbps以下帶寬用戶免費升級以及50Mbps、100Mbps主流寬帶產品資費下調等優惠，借助價格彈性優化用戶結構、提升用戶價值；聚焦高清內容和融合應用，進一步完善以「悅me」為核心的智慧家庭產品體系。上半年，有線寬帶業務收入為人民幣376億元，同比增長3%，有線寬帶用戶總量達到1.10億戶，淨增約261萬戶，6月份有線寬帶用戶平均帶寬達到18Mbps，較去年同期提升一倍，百兆寬帶用戶佔比超過10%。

上半年，公司加快新興業務拓展，業務規模和收入貢獻持續擴大。聚焦定向流量包、「流量800」、「流量寶」等創新流量產品，響應「提速降費」政策優化套餐設計，為用戶提供更多流量優惠，流量規模和整體價值快速提升。上半年，手機上網流量收入為人民幣225億元，同比增長43%，手機上網總流量

同比增長77%，3G/4G手機用戶每月戶均流量達到311MB，同比提升43%。強化易信產品的差異化能力，推出企業版打造商務溝通服務優勢，嵌入支付、生活服務等新應用，不斷拓展用戶規模，截至6月底易信註冊用戶數已達1.8億戶。加快拓展翼支付業務的合作商圈覆蓋，深入探索理財、微信等互聯網金融服務，上半年翼支付交易額達到人民幣近3,800億元，同比增長約兩倍。以「智慧城市」為引領，充分發揮行業應用在商業客戶、校園等重點市場的拉動作用；持續強化IDC全國一體化運營，推出「8+2+X」⁵雲網融合新佈局，提供安全、便捷和優質的雲服務，構建企業級市場的差異化服務能力；把握「互聯網+」商機，加快ICT業務從基礎集成服務向互聯網化運營升級。上半年，公司ICT整體收入達到人民幣142億元，同比增長11%。

加快變革創新，增強差異化優勢

上半年，公司全面深化轉型，持續激發企業活力。深入推進劃小承包，加快小CEO的選拔和培養，全國小CEO規模超過3萬人，市場化改革主力軍隊伍快速壯大，一線運營效益和效率切實提升。加快構建倒三角服務支撐體系，推進管理機構變革，提高組織扁平化水平，通過集約支撐、服務下沉、逆向考評等方式，加強內部聯動，構建快速響應的高效協同運營體系。

⁵ 「8+2+X」：包括8大區域核心節點，內蒙古、貴州兩大核心雲數據中心基地，以及根據客戶需求靈活機動的城市邊緣節點。

準確把握互聯網規律，互聯網化轉型取得新進展。全面開展以O2O為核心的渠道專業化協同運營，提高專營、開放渠道的發展效能並拓展微店等多樣化營銷方式，整合網上銷售和服務門戶，上線「歡go」綜合服務平台，加強集約的互聯網化營銷和服務，渠道整體銷售能力和成本效益持續提升。緊抓國家實施「互聯網+」行動計劃的戰略機遇，發佈「互聯網+」行動白皮書，佈局現代農業、工業製造、新興服務和企業運營四大領域，聚焦智能生產等十大項目，攜手合作夥伴，探索最優的價值鏈運營商業模式，共同營造開放、高效協同的產業生態圈，推動傳統行業的升級演進。運用軟件定義網絡(SDN)等國際主流新技術推進網絡互聯網化轉型，以用戶體驗為核心推進網絡運維向網絡運營轉型，面向互聯網化運營需求加快IT集約，市場響應能力和運營效率持續提升。

聚焦自身優勢資源，差異化產品能力加速儲備。安全產品發展迅速，去年底推出的網絡安全產品「雲堤」和安全手機業務已初具規模，近期發佈「天翼安全」品牌和系列產品，「雲、管、端」聯動的全方位安全防護體系持續優化。打造卓越的安全WiFi平台運營能力，「愛WiFi」平台接入熱點達到50萬個，以統一接入安全認證和大規模熱點資源優勢吸引合作商家，開拓WiFi業務新模式。近場通信(NFC)業務的應用範圍和規模不斷擴大，已上線全國90個城市的公交卡以及24個省的翼機通功能，與23家銀行合作上線銀聯應用，NFC用戶已超過2,000萬戶。進一步豐富雲計算產品線，在提供安全可靠的雲基礎資源之外，持續拓寬雲應用和服務，全球領先標桿企業客戶數量快速增加，上半年雲計算產品實現收入人民幣4.7億元，同比增長54%。運用自身豐富的數據資源，積極探索大數據產品開發，對內開展精準營銷和用戶維繫，對外持續拓展「智慧洞察」、「智慧微信」等大數據產品的應用範圍，為未來規模發展奠定基礎。

公司治理和社會責任

我們始終致力於保持高水准的公司治理水平，高度重視風險管控，持續提升公司透明度和企業價值，確保公司健康有序發展。在公司治理方面，我們的持續努力得到了資本市場的廣泛認可，今年以來獲得了多項嘉許，其中包括：連續五年獲《Institutional Investor》評選為「亞洲最受尊崇企業」，連續五年獲《FinanceAsia》評選為「亞洲全方位最佳管理公司」等獎項。

我們堅持誠信經營，積極履行社會責任，維護公平有序的市場競爭，促進整個價值鏈的健康拓展；積極推行綠色運營，進一步加強節能減排，提高資源利用效率；圓滿完成世乒賽等重要通信保障任務和抗震防汛救災任務，贏得社會各界的高度好評。

未來展望

2015年是公司4G業務規模發展、行業競爭格局變革的關鍵之年。雖然公司面臨著國家宏觀經濟增速放緩、行業移動用戶飽和、「營改增」、「提速降費」、行業及跨界競爭加劇等一系列挑戰，但是隨著互聯網行業的迅猛發展和國家「互聯網+」行動計劃的提出與實施，國家「創新驅動」政策紅利日益凸顯，高速互聯網需求飛速增長，以「互聯網+」為代表的信息經濟發展空間巨大，公司發展前景廣闊。

下半年，公司將以客戶感知為核心，合理運用投資資源和最新技術，充分利用鐵塔共享提升公司價值，持續打造4G網絡質量、品牌優勢及領先的客戶感知；加大對公開版手機支持力度，大力發展雙卡6模手機以及4G+手機、安全手機等特色終端；全面加快以O2O為核心的渠道運營模式轉型，打造6萬家精品專營門店，強化終端和渠道話語權。同時，公司將進一步鞏固寬帶網絡差異化競爭優勢，規模發展「悅me」智慧家庭產品，拉動光寬帶用戶規模和效益持續提升。

公司將密切跟進並努力適應國家「提速降費」的政策環境，持續探索優化流量經營的商業模式，運用流量價格彈性促進薄利多銷，力爭實現多贏；運用大數據分析，開展精細化流量經營，提升流量價值；開展多模式合作，積極探索和完善的向前與後向相結合的流量經營模式。同時，公司將發揮網絡和客戶資源優勢，持續推進互聯網化轉型，做好數據經營，加速差異化產品規模拓展；堅持開放合作，重點突破「互聯網+」應用，在雲計算、大數據、物聯網等新技術應用領域快速形成產品能力，強化生態圈競爭優勢。

展望未來，我們充滿信心。我們將按照既定的戰略部署，創新發展，深化改革，卓越執行，打好規模經營、流量經營和數據經營的「組合拳」，持續提升收入和用戶市場份額，全力推動行業格局向有利的方向轉變，不斷為股東創造新的價值。

最後，本人借此機會代表董事會對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，對全體員工的努力付出和貢獻表示感謝，並歡迎隋以勛先生、葉忠先生加入我們的監事會團隊。



王曉初

董事長兼首席執行官

中國北京

2015年8月19日