



董事長報告書



王曉初

董事長兼首席執行官

尊敬的各位股東：

二零零六年上半年公司的經營業績已經展現戰略轉型的初步成果，令我感到非常鼓舞。儘管日益激烈的市場競爭使公司傳統語音業務面對嚴峻的挑戰，但是通過實施戰略轉型，積極發展互聯網、增值業務及綜合信息服務，有效利用組合捆綁營銷，不僅緩解了傳統語音業務的下滑，同時亦為公司開拓新的收入來源，使公司上半年的收入和利潤獲得持續增長。更重要的是，我們在網絡綜合服務能力的提升、服務和業務的創新、綜合信息服務的開拓、人財力的儲備等方面，已經做出積極的部署和投入，提前為未來全業務（「三重打包」）經營打造堅實的基礎。我們堅信，待公司全業務經營的相關監管政策明確後，我們可以迅速發揮獨有的多業務綜合經營優勢，推動業務突破性的發展，更好滿足客戶的需求，為客戶及各位股東創造價值。



財務業績

二零零六年上半年，本公司財務業績穩健。經營收入為人民幣869.36億元，其中初裝費收入為人民幣24.94億元。扣除初裝費收入，經營收入為人民幣844.42億元，較去年同期增長4.7%，其中非語音業務¹收入從二零零五年上半年的人民幣190.46億元提高到二零零六年上半年的人民幣232.44億元，佔經營收入的比重提高了3.9個百分點，達到27.5%，收入結構更加優化。EBITDA²為人民幣442.17億元，同比增長4.0%，EBITDA率²為52.4%，繼續保持健康水平。經營費用為人民幣657.04億元，較去年同期增長5.5%，經營費用增長較快主要是因為公司為提高競爭能力，將更大比例的成本投入市場推廣，銷售、一般及管理費用較去年同期增長14.7%，人工成本和網絡運營成本得到有效控制。本公司股東應佔利潤²達到人民幣115.90億元，淨利潤率為13.7%，每股基本淨利潤²為人民幣0.143元。資本開支進一步壓縮，為人民幣207.73億元，較去年同期下降9.1%，其中無線市話的資本開支比去年同期下降66.2%。自由現金流³為人民幣189.34億元，較上年同期增長人民幣38.33億元。

考慮到本公司業務持續發展需要和現金流情況，為保留足夠的資金靈活性，董事會決定本年度不派發中期股息。董事會在審議全年業績時，將積極審視末期派息方案並向股東大會提出建議。

業務表現

二零零六年上半年，公司所屬各級企業很好地執行了各項業務發展策略，整體業務發展平穩，業務轉型成果初步顯現。

基於一直以來公司對移動替代情況下固網語音業務下滑風險的前瞻性判斷，公司積極轉變運營模式，實施了更加有效益發展語音業務的策略，不簡單地進行價格跟進，也不單純以用戶規模帶動收入增長，而是充分利用多業務的優勢，加強語音、互聯網和信息業務的融合，使非語音業務¹成為新增收入的主要來源，成功彌補了語音業務帶來的下滑，保持整體收入的持續增長，企業經營基本面得以鞏固。本地電話用戶總量達到2.19億戶，淨增862萬戶。上半年語音業務收入達到人民幣611.98億元，與去年同期基本持平。

互聯網和增值業務加速增長，兩項業務收入合計為人民幣177.34億元，同比增長35.0%，拉動收入增長5.7個百分點，寬帶和增值業務拉動收入增長的作用進一步增強。寬帶淨增用戶數為424萬戶，達到歷史新高，用戶總量達到2,526萬戶。「商務領航」企業客戶品牌的全面推出，在滿足企業信息化建設需求的同時，促進了互聯網更加廣泛的應用，從而帶動寬帶用戶的快速擴張。同時，寬帶ARPU保持在去年下半年的水平，為企業帶來很好的效益。

¹ 非語音業務包括互聯網接入業務、增值業務、基礎數據業務、網元出租業務以及其他。

² 計入初裝費攤銷收入的EBITDA為人民幣467.11億元，EBITDA率為53.7%，本公司股東應佔利潤為人民幣140.84億元，每股基本淨利潤為人民幣0.174元。

³ 自由現金流的計算方法為扣除初裝費攤銷收入後的EBITDA扣減資本性支出和所得稅。



董事長報告書 (續)

增值業務發展強勁。短信總使用量達到111.66億條，「七彩鈴音」用戶總量達到2,772萬戶，「互聯星空」註冊用戶數達到1,587萬戶，來電顯示用戶數達到1.43億戶，滲透率達到65.4%。「號碼百事通」和「商務領航」等綜合信息服務全面啟動，發展態勢良好，在短短半年多的時間裡，「號碼百事通」簽約商戶總量已超過16萬戶，用戶撥打查詢使用量超過5億次，「商務領航」企業用戶數達到27萬戶。公司在業界和用戶當中逐步樹立綜合信息服務提供商的新形象。

上半年，本公司積極實施品牌經營策略，圍繞企業、家庭和個人三大客戶群，逐步建立以客戶為導向的品牌體系。公司將不斷充實「商務領航」的品牌內涵，提升客戶的品牌感知度，將電信產品通過信息應用與企業客戶自身業務緊密關聯，實現企業價值與客戶價值的同步提升。從營銷、終端和網絡三個方面加強無線市話和固定電話的有效融合，保留用戶固網使用消費習慣，通過加強寬帶、增值、綜合信息服務與傳統話音業務的組合捆綁營銷，增強客戶黏性，提升客戶價值，為公司長期可持續發展奠定了堅實的基礎。

在服務方面，本公司繼續保持現有直銷渠道的穩定和優勢，分客戶群、分渠道開展差異化營銷；合理調整營業網點布局，現場服務和業務處理響應能力不斷提升；規範和拓展合作、代辦等各類社會渠道；積極推廣「10000」號及網上客服中心應用，「10001」自助服務熱線及網上客服中心已在全網上線運行，無縫、立體、全方位的營銷渠道綜合競爭力得到進一步提升。

公司在加大資本開支控制力度的同時，不斷優化資本開支結構。繼續加快固網智能化改造以及IP城域網、接入網和無線市話網絡的優化，改善客戶體驗，提升已有業務的競爭力。與此同時，加大對寬帶和增值業務的投入，加快運營支撐系統（BSS）等IT系統的建設，從整體上強化網絡與IT系統對綜合信息服務提供方面的支撐，並為未來全業務經營提前儲備網絡能力。

另外，公司積極優化人力資源配置，創新人才發現、培養和使用機制，為未來全業務經營積極培養和儲備經營管理、技術業務、銷售維護等方面的人才，鞏固公司長期持續的人力資源優勢。

公司治理

我們始終致力於不斷改善公司治理，提高公司透明度。今年開始進一步按月披露用戶數，並在季度披露當中增加多項業務和財務指標，便於投資者更加及時準確地瞭解公司的經營情況，繼續在香港召開股東週年大會，並充分利用公司網站加強與股東的交流。公司參照國際最佳實踐模式以及美國索克斯法案404條款等監管規則的要求，在過去連續三年積極加強公司內控的基礎上，通過權限設置和逐級考核等措施，強化內控責任體系，完善公司治理，降低企業風險，提高運營效率。



未來展望

過去一年多以來，公司在戰略轉型實踐上積累了寶貴的經驗，取得了可喜的成果，新的核心競爭能力正在快速形成。信息服務等轉型業務展現出良好前景，「號碼百事通」、「商務領航」等新興業務顯示出巨大活力。我們確信，信息服務業務在不久的將來必將成為本公司又一個潛力巨大的價值空間，公司為股東持續創造價值的能力將進一步提升。

我們將繼續積極務實地推進轉型。按照既定策略，鞏固語音業務基本面，發揮多業務優勢，推進業務融合與終端融合，堅持產品打包，增加產品和服務的有效差異化，為客戶提升價值。公司將進一步提高「商務領航」品牌認知度，逐步推出家庭客戶和個人客戶品牌，提升公司品牌競爭力。公司將引領並滿足客戶通信及信息應用需求，在價值鏈上掌握更高端業務，確立在綜合信息服務領域的領先地位。

各位股東，展望未來，我們堅信，公司轉型戰略的成功實施，必將大大提升公司核心競爭能力。通過轉變企業價值增長模式，進一步深化精確管理，優化資源配置，加強成本與投資管控，我們將努力提升企業盈利能力，確保公司股東價值最大化。

最後，我代表董事會感謝各位股東和廣大客戶一直以來所給予的支持，對韋樂平先生在擔任本公司執行董事期間做出的卓越貢獻表示感謝，並對公司上下各位同仁長期不懈的努力工作，特別是勇於面對實施轉型過程中的挑戰和壓力，表示誠摯的謝意。

王曉初
董事長兼首席執行官

中國北京
二零零六年八月三十日