



2014 中期业绩 2014年8月7日

中国联合网络通信（香港）股份有限公司
www.chinaunicom.com.hk

主要内容



- 总体业绩
- 业务及财务表现

总体业绩



(亿元人民币)	1H2013	1H2014 ⁽³⁾	同比
营业收入 ⁽¹⁾	1,443.07	1,495.69	3.6%
其中：移动营业收入	1,006.48	1,039.20	3.3%
固网营业收入	432.91	452.27	4.5%
服务收入 ⁽²⁾	1,164.75	1,269.73	9.0%
其中：移动服务收入	728.53	813.43	11.7%
固网服务收入	432.53	452.07	4.5%
EBITDA	421.77	476.89	13.1%
EBITDA占服务收入百分比	36.2%	37.6%	1.4pp
净利润	53.17	66.89	25.8%
每股基本盈利（元人民币）	0.225	0.281	24.9%

(1) 由于存在不可分摊项目，营业收入不等于移动营业收入和固网营业收入之和，移动、固网营业收入为外部营业收入

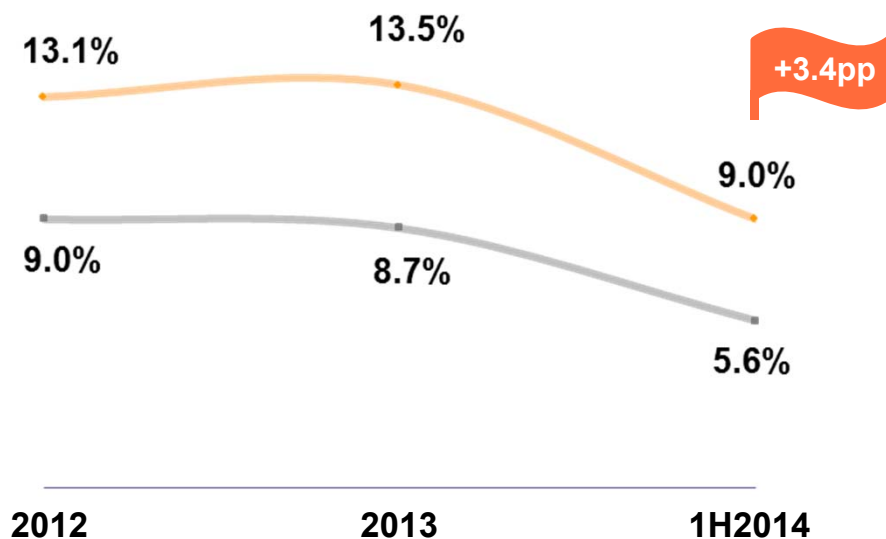
(2) 由于存在不可分摊项目，服务收入不等于移动服务收入和固网服务收入之和

(3) 2014年6月1日起，电信业纳入营业税改征增值税试点范围(全文均简称“营改增”)

服务收入增速持续高于行业平均

服务收入增速

■ 公司服务收入同比 ■ 行业电信主营业务收入同比⁽¹⁾ ■ 公司较行业高出



- 服务收入增速领先行业平均3.4个百分点
- 受多种因素影响，公司收入增速有所放缓：
 - 2014年6月1日“营改增”全面实施⁽²⁾
 - 以“营改增”为契机，推进经营模式转型
 - 网间结算价格调整⁽³⁾
 - 行业竞争环境更为复杂

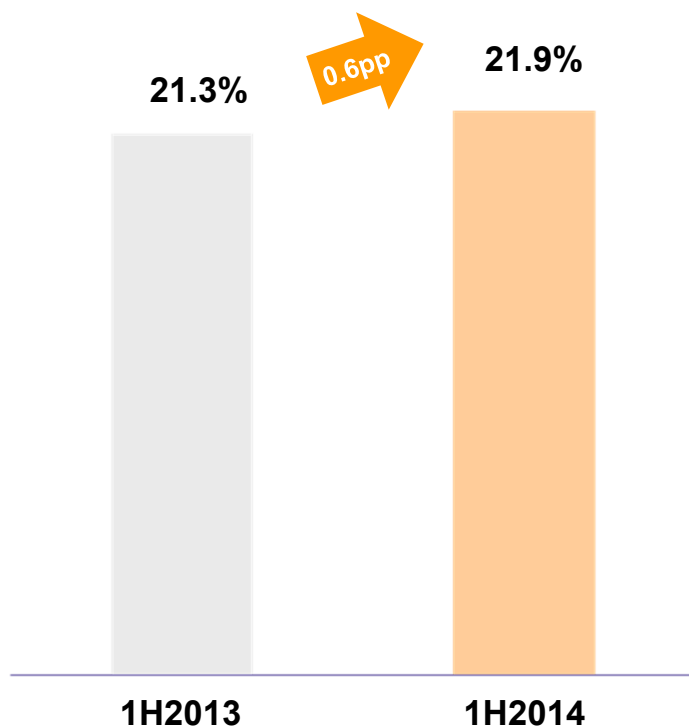
(1) 数据来源：国家工业和信息化部（简称“工信部”）当期对外披露的行业电信主营业务收入同比增长数据

(2) 2014年6月1日起，电信业纳入营业税改征增值税试点范围（全文均简称“营改增”）

(3) 2014年1月1日起，工信部对基础电信运营企业公用电信网网间结算标准进行调整

服务收入市场份额稳步提升

服务收入份额⁽¹⁾



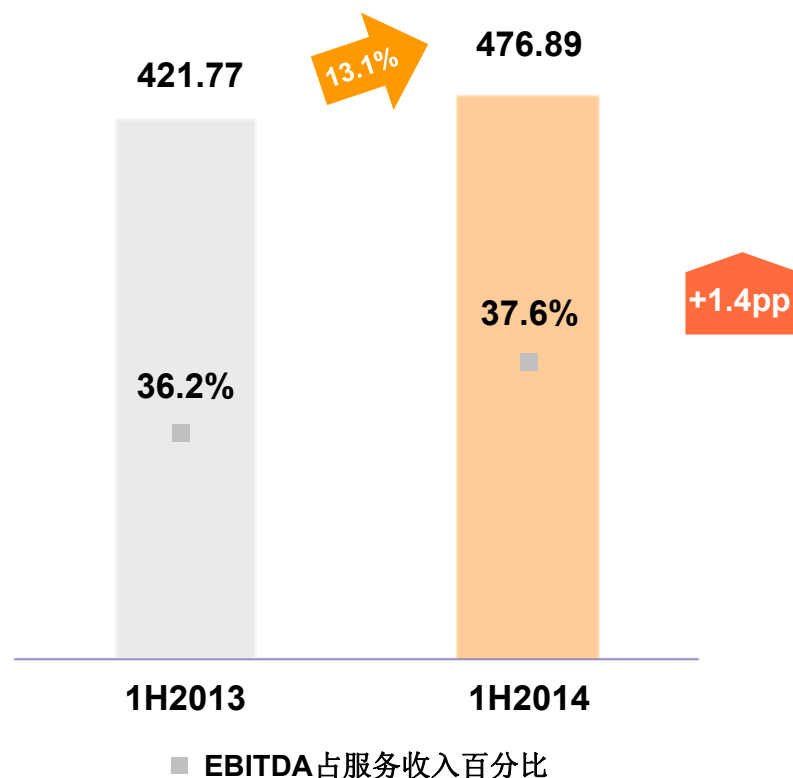
- 随着服务收入持续较快增长，服务收入市场份额进一步提升
- 上半年服务收入占国内整体行业电信主营业务收入的比例达到**21.9%**，同比提高**0.6**个百分点

(1) 为分析目的并保持与工信部行业数据口径的一致性，此处将公司服务收入加回“营改增以前的营业税金及附加”形成“经调整服务收入”，
服务收入份额=（经调整服务收入）/（工信部公布行业电信主营业务收入），分母采用工信部2014年中期披露数据计算

效益水平和盈利能力持续改善

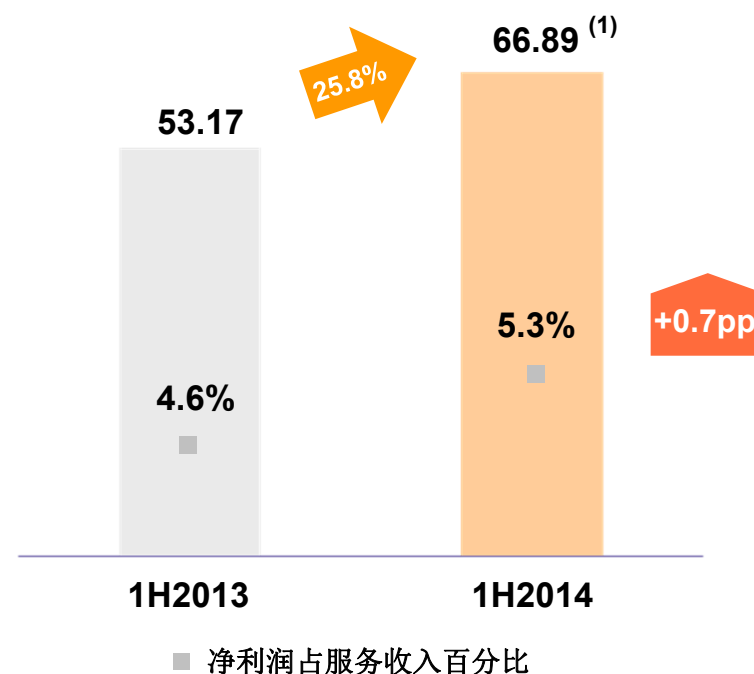
EBITDA

(亿元人民币)



净利润

(亿元人民币)

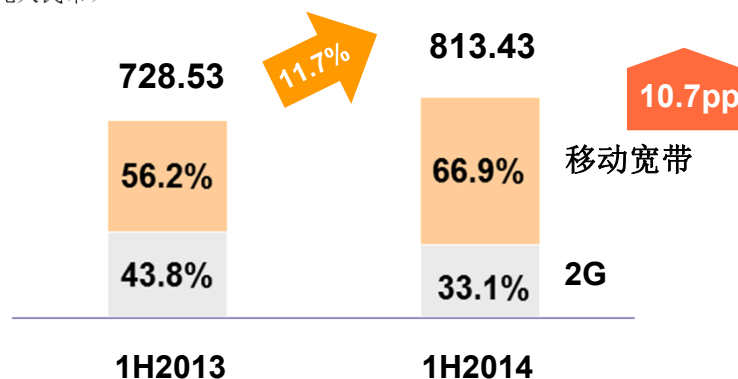


(1) 净利润中包括以下因素：a) 2014年上半年，发生无线市话专用资产拆网费用11.51亿元人民币；b) 由于人民币贬值，2014年上半年发生汇兑损失3.58亿元人民币；2013年上半年为汇兑收益7.25亿元人民币；c) 2014年上半年计列年金支出4.43亿元人民币

发展结构进一步优化⁽¹⁾

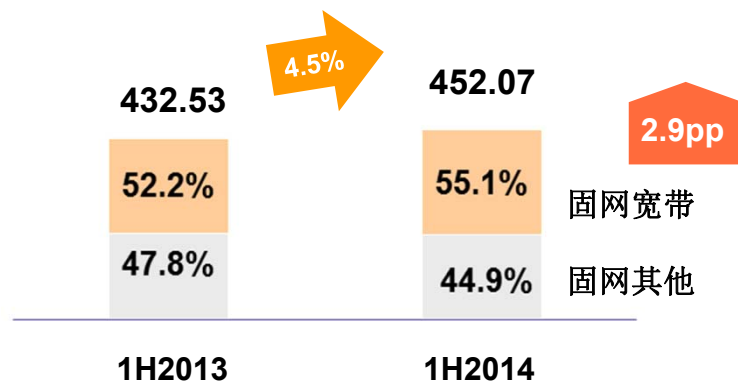
移动宽带对移动服务收入贡献达67%

(亿元人民币)



固网宽带驱动固网服务收入稳健增长

(亿元人民币)



✓ 服务收入中，非语音占比：⁽²⁾

59.5%

+4.2pp

✓ 服务收入中，移动占比：

64.1%

+1.6pp

✓ 服务收入中，移动宽带和固网宽带占比：

62.4%

+7.9pp

为2014年中期同比提升数

(1) 全文移动宽带业务，均包括3G业务和4G业务；(2) 非语音业务收入指的是服务收入中除通话、月租及网间结算以外的收入

客户网络体验继续保持领先优势



打造“上网更快、覆盖更广、体验更好”的移动宽带网络体验领先优势

加强精品网络建设，持续提升网络支撑能力

移动宽带网络：建设4G/3G一体化精品网，16个城市开展TD-LTE/LTE FDD混合组网试验

4G/3G 基站数： **49.1万** 同比+34.9%

固网宽带接入端口数： **1.25亿** 同比+8.7%

其中，FTTH/B 端口占比： **73.8%** 同比+10.8pp

基础网络：持续提升基础承载网络能力，满足LTE高速数据业务需求

WCDMA全网峰值速率21Mbps



HSPA+多载波区域峰值速率42Mbps



LTE覆盖区域最高峰值速率150Mbps



光纤宽带区域可提供百兆接入能力

重点领域转型变革深入推进



行业发展不断深刻变化...

- “营改增”税制改革试点
- TD-LTE牌照发放
- 16城市LTE混合组网试验
- “铁塔公司”的组建
- 移动转售业务推进
- 移动互联网业务发展
- OTT快速发展
-

...驱动公司创新变革

深化营销模式转型

- 以“营改增”税制改革为契机深化营销模式转型，促进业务和客户质量的持续提升
- 优化产品、终端和渠道结构
- 从中小渠道B2B平台“沃易购”入手，整合产业链资源，打造端到端高效、透明、公允的支撑服务

推进集中统一运营

- 以4G业务为切入点，借助cBSS集中业务支撑系统，推进面向市场、客户、基层管理的集中统一运营
- 建立一点响应、快速处理、集中配置及发布流程，实现总部直接面向一线的穿透式运营支撑

激发基层单元活力

- 积极推进集中化、专业化、扁平化运营管理体系
- 搭建“端到端”纵向穿透的资源动态配置机制
- 强化投资项目滚动安排
- 完善综合评价体系
- 完善考核激励机制

积极应对环境变化，全面实施“移动宽带领先与一体化创新”战略

紧抓机遇

- 信息产业、信息经济作为国家宏观经济转型升级、提质增效的主要方向和重要力量之一，仍面临着旺盛的市场需求和重要的战略机遇

创新发展

- **创新驱动：**围绕市场客户需求，在业务产品、营销模式、渠道转型等方面加大创新
- **重点带动：**加大“移动宽带+固网宽带”等重点业务带动

深化改革

- **持续推进重点领域改革：**营销体系、投资建设、用工分配、资源配置等
- **积极探索新兴领域改革：**混合所有制、互联网金融、移动转售等

提升价值

- 持续推进公司自身价值提升，为股东创造更大价值

发展目标：

发展速度持续领先⁽²⁾

市场份额持续提升⁽²⁾

盈利能力持续提高

综合实力持续增强

(1) 对于展望内容的不确定性请参见本文件最后一页“前瞻性陈述”；(2) 指预计的服务收入发展速度和服务收入市场份额

主要内容



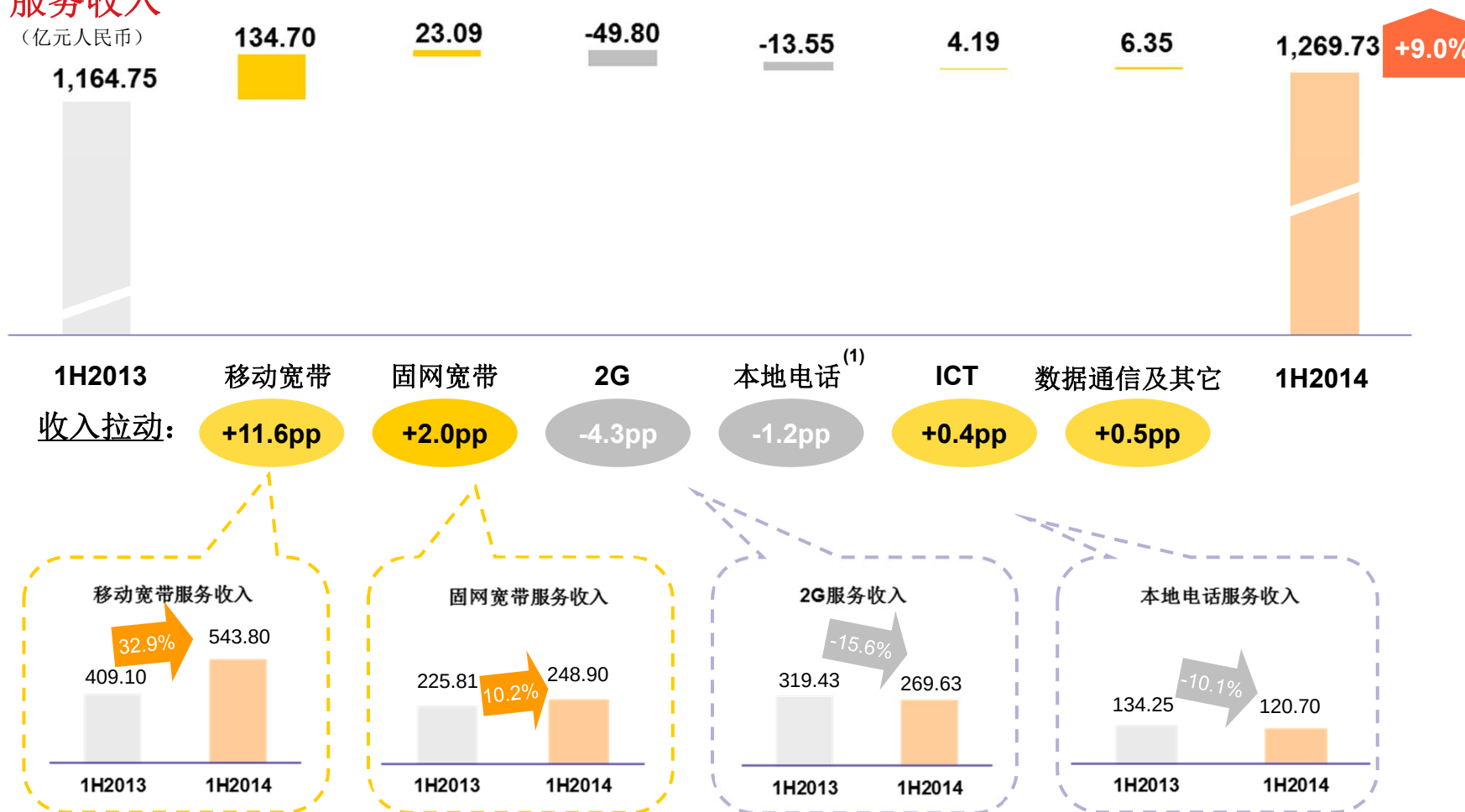
- 总体业绩
- 业务及财务表现

总体业务

移动宽带与固网宽带持续驱动收入较快增长

服务收入

(亿元人民币)



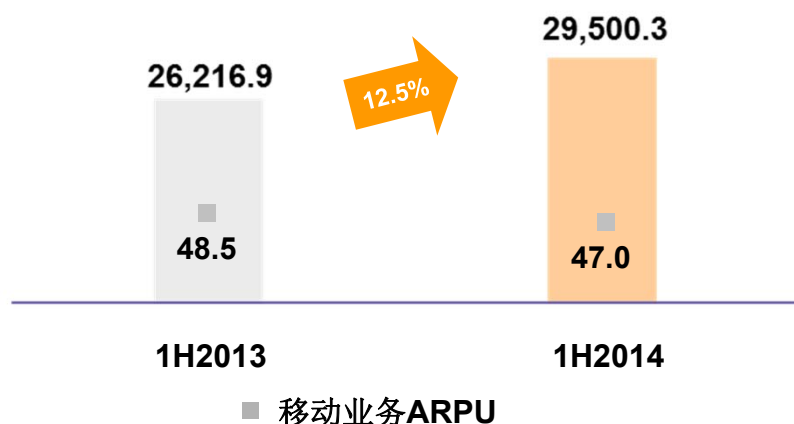
(1) 含本地语音、长途、固网增值、网间结算

移动业务

移动用户和收入继续保持两位数增速

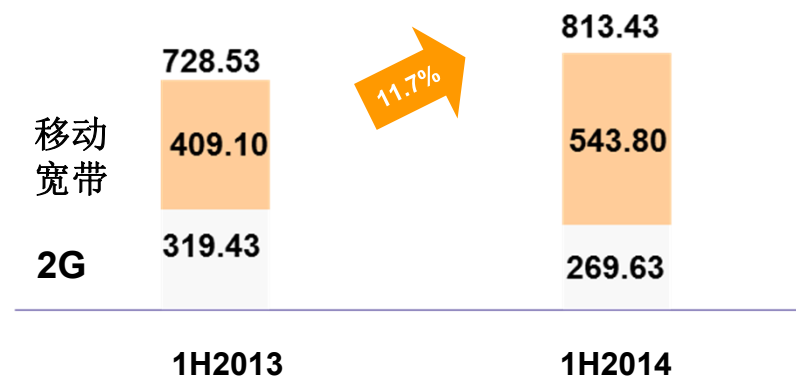
移动用户数

(万户/元人民币)



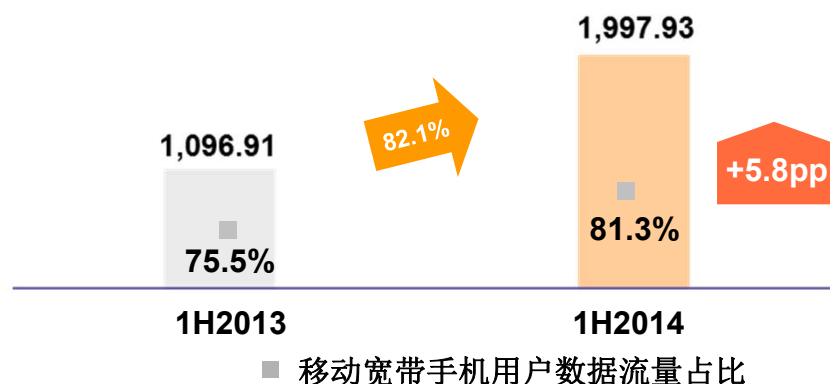
移动服务收入

(亿元人民币)

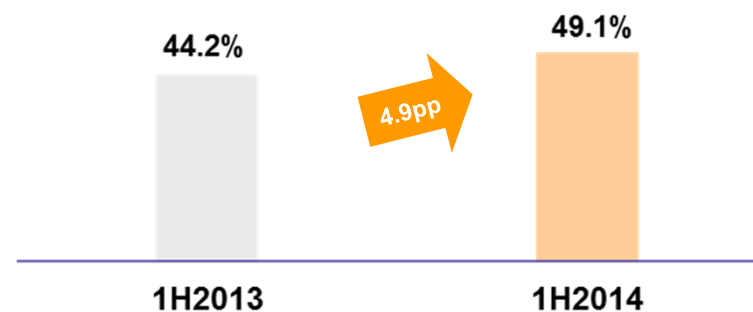


移动手机用户数据流量

(亿MB)



移动服务收入中非语音占比⁽¹⁾



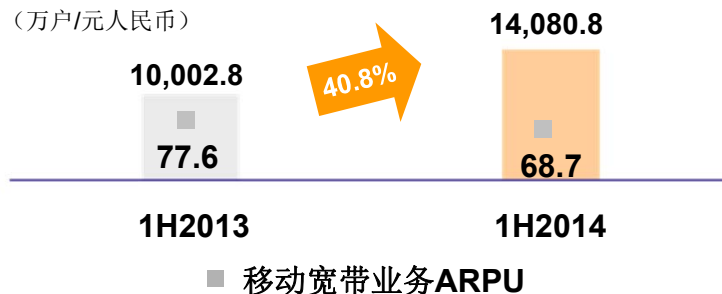
(1) 非语音业务收入指的是服务收入中除通话、月租及网间结算以外的收入

移动业务

全面围绕客户体验，推进移动宽带一体化运营

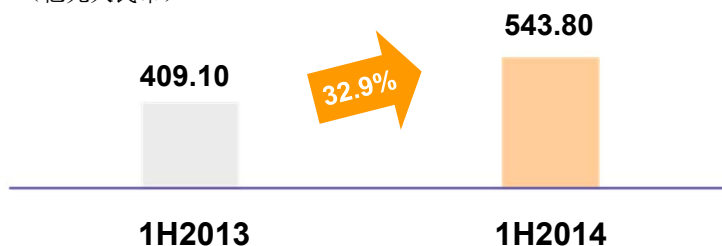
移动宽带用户数

(万户/元人民币)



移动宽带服务收入

(亿元人民币)



移动宽带对移动业务贡献

移动宽带用户
渗透率

47.7%

+9.5pp

移动宽带服务
收入占比

66.9%

+10.7pp

领先网络体验

- 打造体验领先的移动宽带网络
- 建立端到端的网络优化体系
- 聚焦客户体验

简化产品体系

- 分客户分渠道优化移动宽带产品体系
- 优化客户体验，大流量、灵活、便捷

发挥终端优势

- LTE终端强化布局，发挥差异化优势
- 持续优化终端合约

强化客户维系

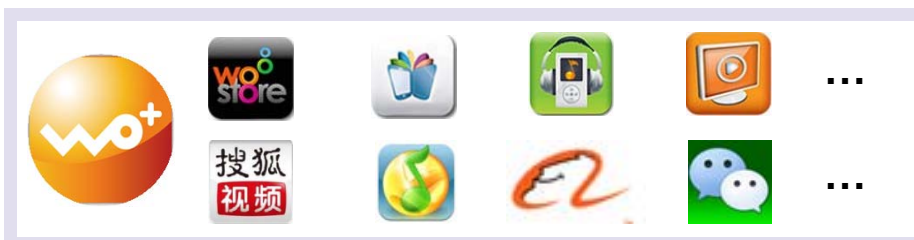
- 以大数据为基础精准化客户维系
- 优化客户接触界面

集中运营支撑

- cBSS支撑的一体化集中运营
- 建设高效、风险可控的运营流程

移动业务

开放合作，深化数据流量价值经营



持续推进 WO+能力 开放

- 建成具有运营商特色、面向互联网的WO+能力开放平台
- 接入100余家合作伙伴的超过300款应用

加大与 APP的产 品聚合

- 与48个第三方APP开展“电信业务+互联网业务”的产品合作
- 丰富应用产品，提升客户感知

面向互联 网开展价 值经营

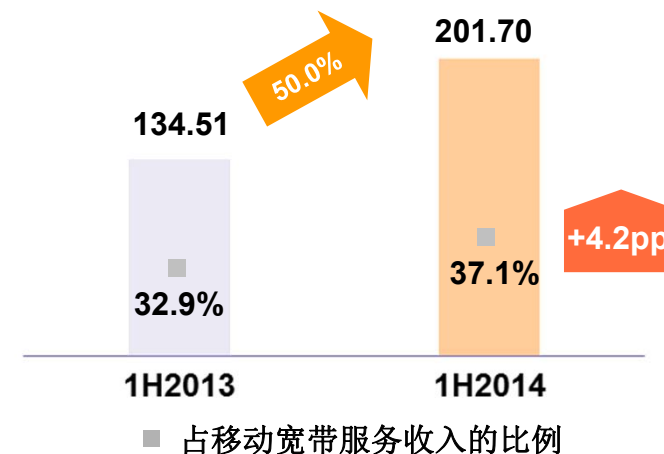
- “一点对接、全网合作”的统一合作运营
- 探索社交网络分享等多样化的营销模式
- 推动管道化向平台化转变

优化流量 产品客 户感知

- 全面梳理优化流量价格体系
- 分客户群，提升产品的便利性、匹配度

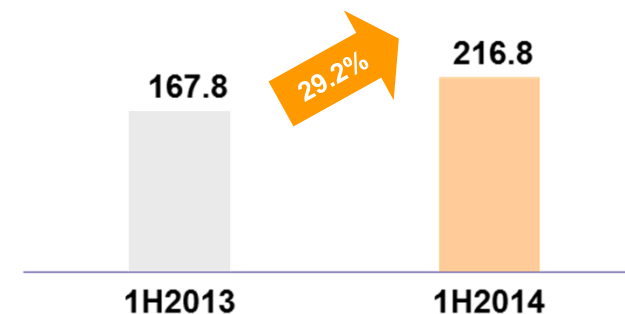
移动宽带手机业务数据流量收入

(亿元人民币)



移动宽带手机月户均数据流量

(MB)



移动业务

开放共赢，积极稳妥推进移动转售业务



2013年5月17日，工信部发布《移动通信转售业务试点方案》，允许具备资格的企业申请移动转售业务试点

签约企业

- 2013年，公司与14家企业签订移动转售协议
- 2014年1-7月，公司与11家企业签订移动转售协议

用户发展

- 2014年5月，第一家转售合作企业实现规模放号
- 截至2014年7月底，已为12家转售企业开通转售业务，发展用户18万户

合作模式

- 业务量批发
- 有利于合作伙伴按目标客户群灵活便捷包装产品

服务水平

- 一点接入，全网服务
- 领先的客户感知

积极合作

开放共赢

优化合作模式

强化业务支撑

明晰业务流程

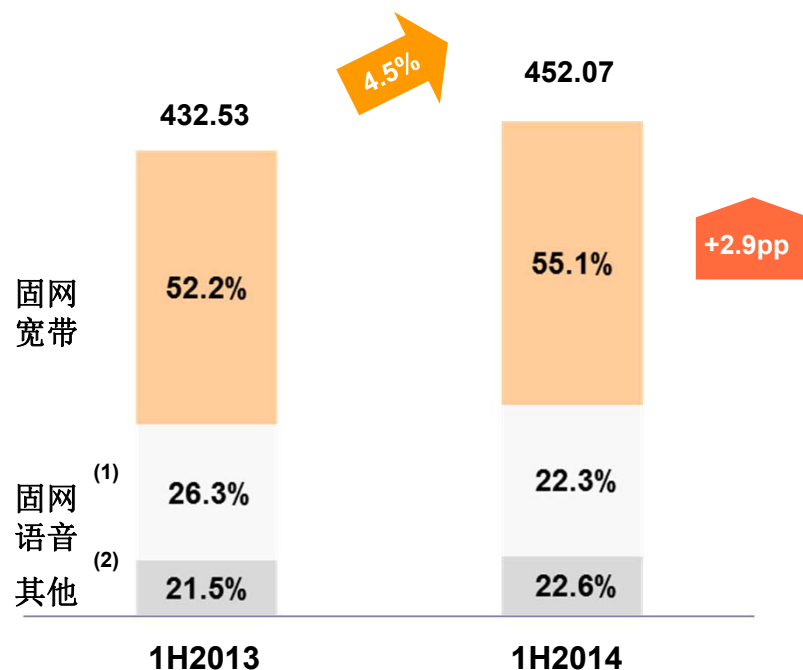
提升客户感知

固网业务

提升品质和服务，驱动固网业务稳定增长

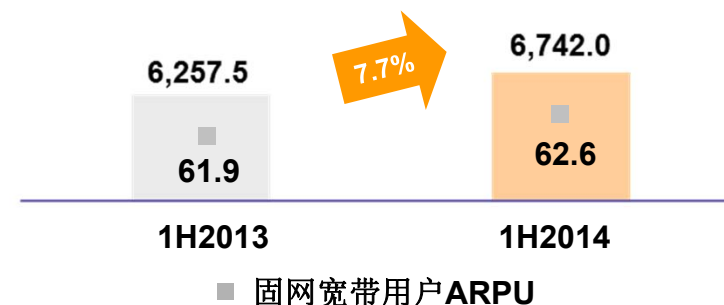
固网服务收入

(亿元人民币)



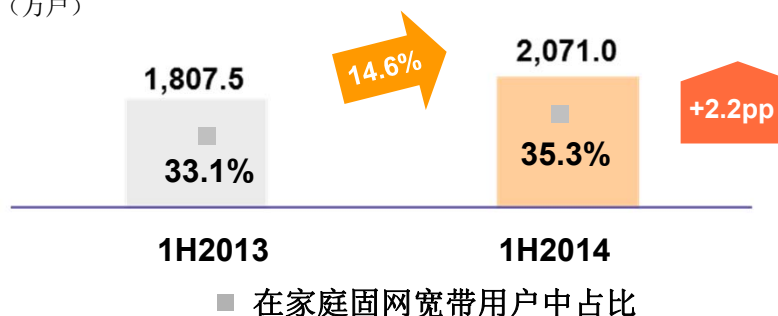
固网宽带用户及ARPU

(万户/元人民币)



“沃家庭”用户及渗透率

(万户)



以固网宽带为中心的多业务组合向“智慧沃家”家庭客户融合通信解决方案转变

(1) 含通话、月租及网间结算收入；(2) 其他包括固网增值、ICT、数据通信及其他等

集团客户业务

深化新业务战略布局，重点行业应用实现新突破

智慧城市

- 推动智慧城市签署战略合作协议，部署特色应用产品

签约城市（含城区）：

≈200个

重点行业

- 聚焦汽车信息化、教育信息化、智慧城管等热点领域

重点行业应用用户：

>4900万

中小企业

- 大力发展“沃.商务”融合套餐，服务中小企业信息化

获“中国中小企业首选服务商”荣誉称号

- 4月，公司与Cubic Telecom签署合作协议，共同向特斯拉提供汽车信息化全面解决方案，为中国的特斯拉用户打造精彩的汽车信息化体验



物联网

- 应用覆盖行业>12个

IDC

- 云数据基地签约百度、阿里巴巴、奇虎360、亚马逊等重要客户；IDC业务收入高速增长

云计算

- 政务云、教育云、汽车云、环保云、海事云等落地沃云平台；推出个人云、家庭云产品

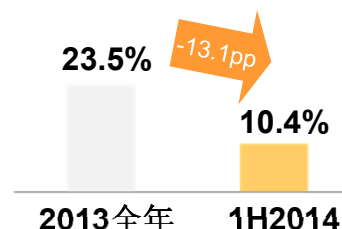
营销模式

以“营改增”为契机，推进营销模式转型

1 转变业务发展模式，提升发展质量

- ✓ 优化终端合约和渠道佣金模式
- ✓ 优化渠道结构

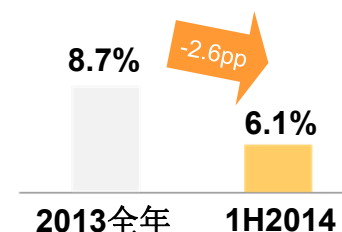
销售费用
(含手机补贴)
同比增速



2 探索线上线下一体化运营

- ✓ 线上打造为用户维系与服务的主渠道
- ✓ 推出线上专属产品，强化线上营销
- ✓ 创新推出“沃易购”中小渠道B2B平台

手机补贴
占移动宽带
服务收入比



供应商

中国联通

中小渠道代理商



为各参与方
创造价值

- 集中化、扁平化和端到端的营销模式转型

- “公平、透明”的资源供应机制

- 基于大数据经营，延伸出跨界经营模式

低成本、高效率的
差异化渠道发展模式

成本费用

成本费用增长**2.6%**，低于营业收入**3.6%**的增长

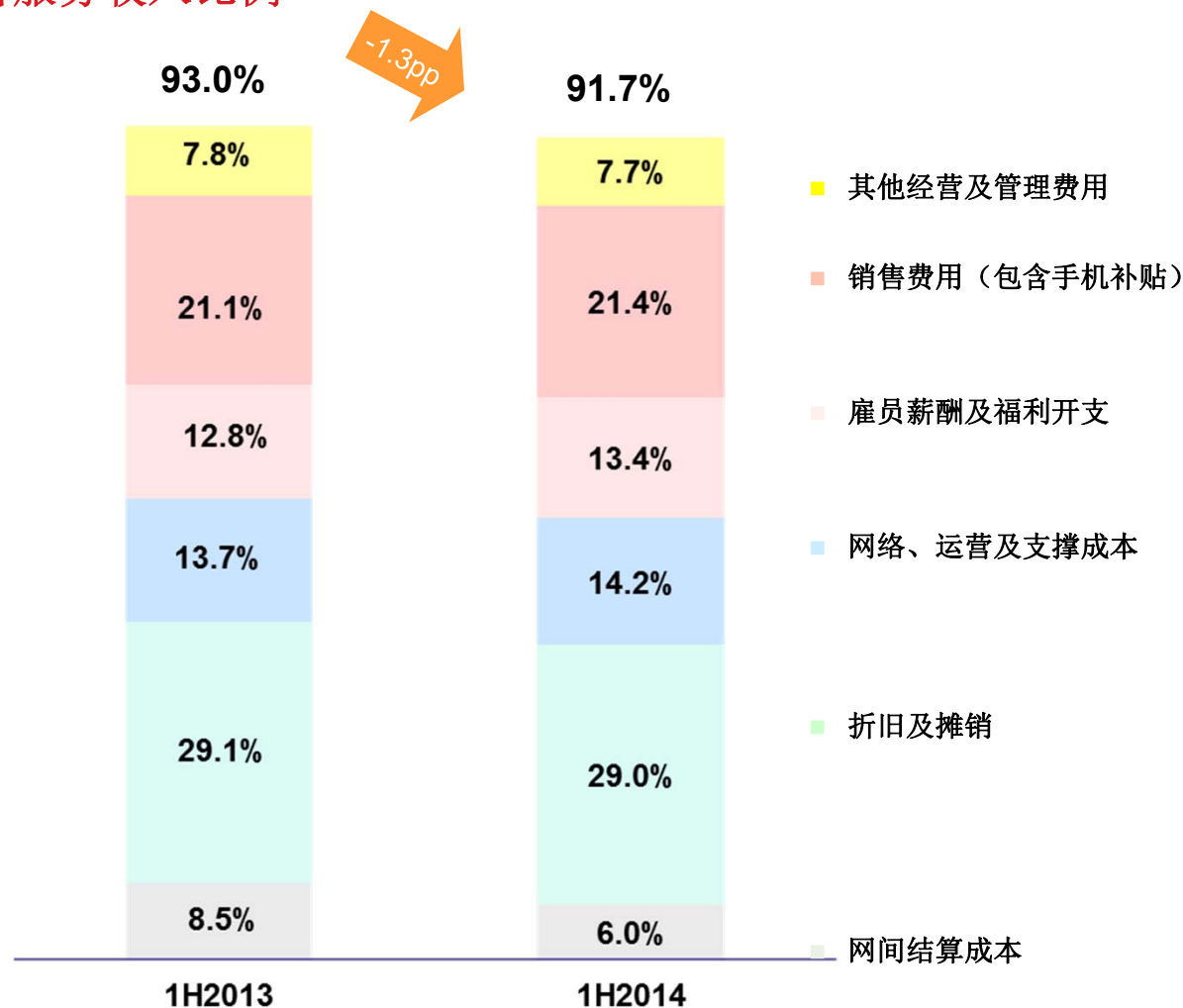
(亿元人民币)	1H2014	同比增减额	同比%
营业成本合计	1,387.62	27.26	2.0%
其中，经调整营业成本合计 ⁽¹⁾	1,164.12	79.69	7.3%
网间结算成本 ⁽²⁾	75.65	-23.52	-23.7%
折旧及摊销	368.82	29.76	8.8%
网络营运及支撑成本	180.35	20.42	12.8%
雇员薪酬及福利开支	169.69	20.35	13.6%
销售费用	238.24	34.39	16.9%
终端补贴成本	33.32	-8.88	-21.0%
其他经营及管理费用	98.05	7.17	7.9%
净财务费用	25.74	11.80	84.6%
净其他收入 ⁽³⁾	6.04	3.89	180.9%
成本费用（总计）	1,407.32	35.17	2.6%

(1)2014年上半年销售通信产品成本发生人民币256.82亿元，比上年下降19.3%，同期销售通信产品收入为人民币225.96亿元，比上年下降18.8%，销售亏损为人民币30.86亿元，其中终端补贴成本为人民币33.32亿元。经调整营业成本=营业成本合计-销售通信商品成本+终端补贴；(2)2014年1月1日起，工信部对基础电信运营企业公用电信网网间结算标准进行调整；(3)净其他收入为收入项，抵减成本费用

经调整营业成本

经调整营业成本占服务收入的比例持续下降

经调整营业成本占服务收入比例



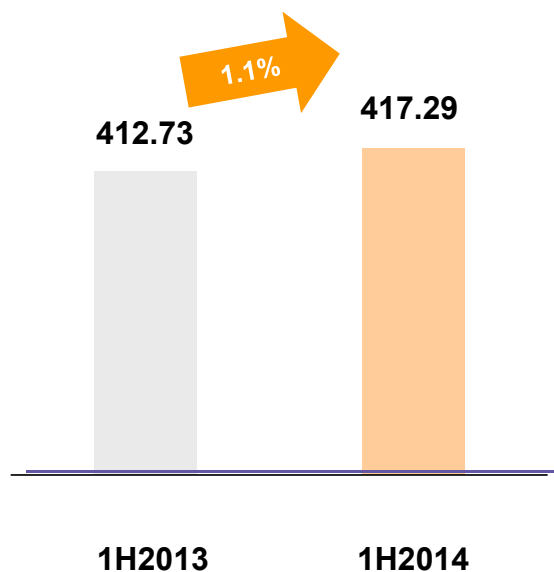
现金流与资本开支

自由现金流持续增长



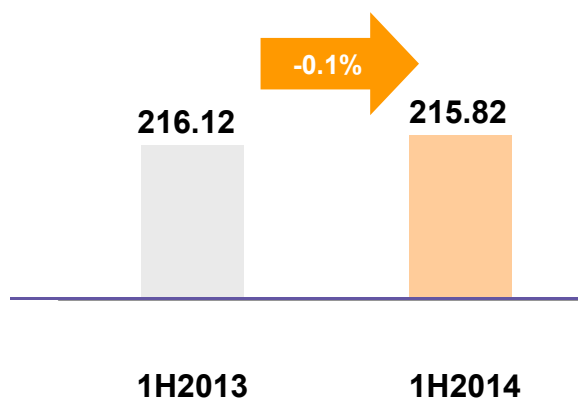
经营现金流

(亿元人民币)



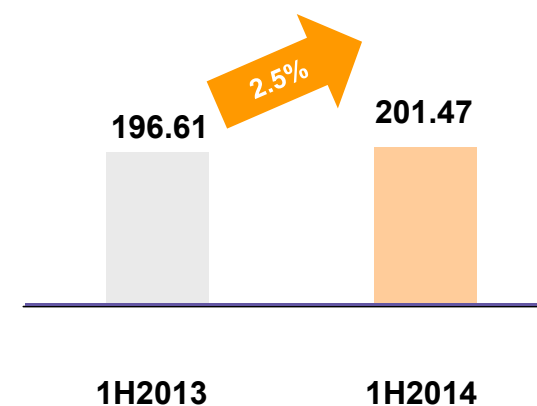
资本开支

(亿元人民币)



自由现金流

(亿元人民币)

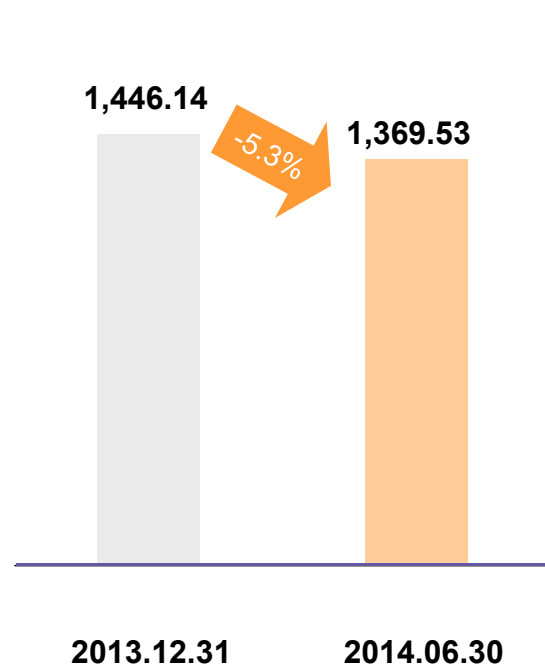


资产负债

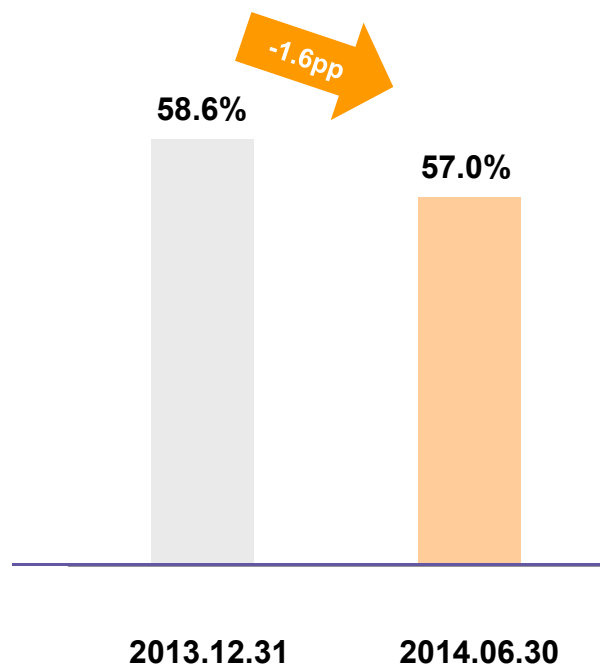
财务状况更趋稳健

总带息债务

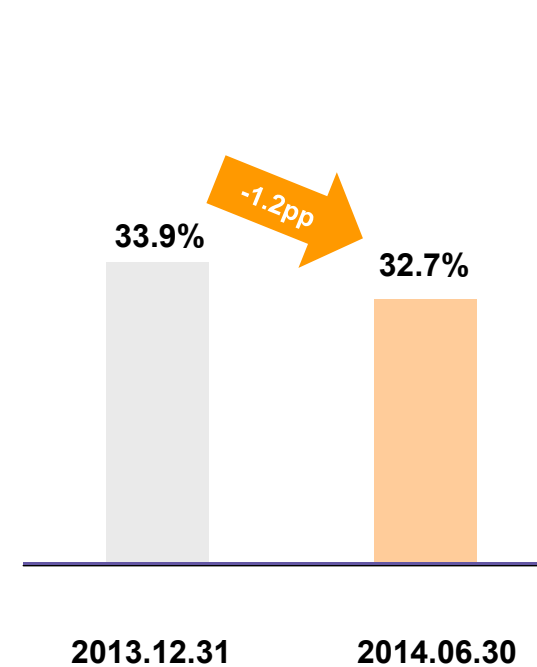
(亿元人民币)



资产负债率



净债务资本率





谢谢！

附录1：损益表⁽¹⁾⁽²⁾



(亿元人民币)	1H2013	1H2014	(亿元人民币)	1H2013	1H2014
收入：			其中：销售费用	(203.85)	(238.24)
服务收入	1,164.75	1,269.73	销售通信产品成本	(318.13)	(256.82)
销售通信产品收入	278.32	225.96	营业成本合计	(1,360.36)	(1,387.62)
营业收入合计	1,443.07	1,495.69	营业利润：	82.71	108.07
营业成本：			财务费用	(14.75)	(27.09)
网间结算成本	(99.17)	(75.65)	利息收入	0.81	1.35
折旧及摊销	(339.06)	(368.82)	净其他收入	2.15	6.04
网络、营运及支撑成本	(159.93)	(180.35)	税前利润	70.92	88.37
雇员薪酬及福利开支	(149.34)	(169.69)	所得税	(17.75)	(21.48)
管理及其他经营费用	(612.86)	(593.11)	本期盈利	53.17	66.89

注：(1) 2014年6月1日起，电信业纳入营业税改征增值税试点范围
(2) 2014年1月1日起，工信部对基础电信运营企业公用电信网网间结算标准进行调整

附录2：资产负债表部分列示



(亿元人民币)	2013.12.31	2014.06.30	(亿元人民币)	2013.12.31	2014.06.30
非流动资产（部分）			非流动负债（部分）		
固定资产	4,316.25	4,159.29	长期银行借款	4.81	4.61
预付租赁费	80.38	79.96	公司债券	20.00	20.00
商誉	27.71	27.71	可换股债券	110.02	111.65
递延所得税资产	67.34	82.59	非流动负债合计	150.33	241.49
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	64.97	68.70	流动负债（部分）		
其他资产	212.96	213.33	应付账款及预提费用	1,022.12	951.38
非流动资产合计	4,769.61	4,632.11	应交税金	26.34	47.72
流动资产（部分）			短期融资券	350.00	100.00
存货及易耗品	55.36	44.10	短期银行借款	944.22	1,032.68
应收账款	148.42	165.27	预收账款	498.41	485.02
预付账款及其他流动资产	96.64	110.18	流动负债合计	2,952.39	2,701.23
现金及现金等价物	215.06	192.84	负债合计	3,102.72	2,942.72
流动资产合计	522.10	534.18	所有者权益	2,188.99	2,223.57
资产合计	5,291.71	5,166.29	负债及所有者权益合计	5,291.71	5,166.29

附录3：主要运营数据表



		1H2013	1H2014
移动业务	用户（万户）	26,216.9	29,500.3
	ARPU（元人民币） ⁽¹⁾	48.5	47.0
	手机用户MOU（分钟） ⁽¹⁾	289.4	281.6
其中，移动宽带业务 ⁽²⁾	用户（万户）	10,002.8	14,080.8
	ARPU（元人民币） ⁽¹⁾	77.6	68.7
	手机用户月户均数据流量（MB） ⁽¹⁾	167.8	216.8
本地电话业务	用户（万户）	8,969.5	8,607.1
	ARPU（元人民币） ⁽¹⁾	20.8	19.2
固网宽带	用户（万户）	6,257.5	6,742.0
	ARPU（元人民币） ⁽¹⁾	61.9	62.6

(1) 本期平均用户数= 本期各月平均用户数之和除以当期月份数；月平均用户数=（上月末用户到达数+本月末用户到达数）/2

(2) 移动宽带业务，包括3G业务和4G业务

前瞻性陈述

- 本文件中载列的某些陈述可能被视为是美国1933年《证券法》（经修订）第27A条及美国1934年《证券交易法》（经修订）第21E条含义内的「前瞻性陈述」。该等前瞻性陈述受制于已知及未知的风险、不确定性及其他因素，因而可能造成本公司的实际表现、财务状况或经营业绩与该等前瞻性陈述所暗示的任何未来表现、财务状况或经营业绩存有重大不同。该等风险、不确定性及其他因素包括：中国电信行业及相关技术发展的不确定性；对电信服务需求的程度；电信行业竞争环境、监管环境及中国政府监管和/或行业政策的变化；更开放的市场所带来的竞争，及本公司面对市场现有电信运营商及潜在的新的市场进入者而保持其市场份额的能力；市场竞争对本公司电信服务的需求及价格所产生的影响；资费下调政策的影响；中华人民共和国国家发展和改革委员会对本公司提供给互联网服务供货商的互联网专线租用接入服务的收费价格进行反垄断调查的结果；获得资金的能力和条款及对资金的调动；本公司在编制预期的财务信息和资本开支方案所使用的假设的变化；中国的政治、经济、法律、税收政策和社会状况的变化；以及将影响本公司业务方案及策略的执行和影响本公司经营状况及财务业绩的其他因素。