



# 2014 年度 业绩

2015年3月3日

中国联合网络通信（香港）股份有限公司

[www.chinaunicom.com.hk](http://www.chinaunicom.com.hk)



# 主要内容



- 总体业绩
- 业务及财务表现



# 2014年度业绩概要

## 1 收入份额持续提升

- 服务收入增速领先行业平均增速**3.9pp**
- 服务收入市场份额提升**0.4pp**

## 2 传统模式深度转变

- 向集中统一运营、规模质量发展、增量存量并重转变
- 聚焦发展质量，提高经营效率

## 3 创新领域加快布局

- 非语音占整体服务收入达**61.9%**
- 加快新型业务领域的布局，培育新的规模增长点

## 4 经营效益持续改善

- EBITDA增**10.5%**，EBITDA占服务收入比升**2.7pp**
- 净利润增**15.8%**，净利润占服务收入比升**0.5pp**

## 5 网络建设面向未来

- 建设移动宽带精品网络，LTE混合组网试验顺利推进
- 加快网络光纤化改造，FTTX端口占比达到**77.8%**

# 总体业绩



(亿元人民币)	2013	2014 <sup>(2)(3)</sup>	同比变化
营业收入	2,950.38	2,846.81	-3.5%
<b>服务收入<sup>(1)</sup></b>	<b>2,385.67</b>	<b>2,448.78</b>	<b>2.6%</b>
其中：移动服务收入	1,511.33	1,550.95	2.6%
固网服务收入	864.87	884.81	2.3%
<b>EBITDA</b>	<b>839.63</b>	<b>927.71</b>	<b>10.5%</b>
EBITDA占服务收入百分比	35.2%	37.9%	2.7pp
<b>净利润</b>	<b>104.08</b>	<b>120.55</b>	<b>15.8%</b>
净利润占服务收入百分比	4.4%	4.9%	0.5pp
<b>每股基本盈利（元人民币）</b>	<b>0.440</b>	<b>0.505</b>	<b>14.8%</b>
<b>每股派息（元人民币）</b>	<b>0.16</b>	<b>0.20</b>	<b>25.0%</b>

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

(2) 2014年6月1日起，境内开展电信业营业税改征增值税试点(简称“营改增”)

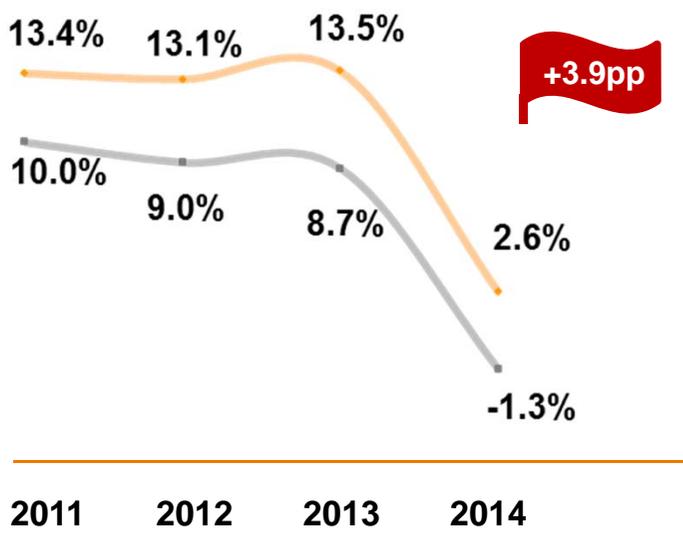
(3) 2014年1月1日起，工信部对基础电信运营企业公用电信网网间结算标准进行调整

# 服务收入份额持续提升

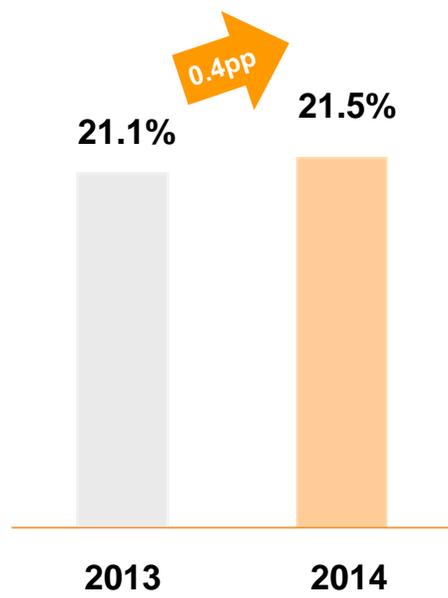


## 服务收入增速

■ 公司服务收入同比 ■ 行业平均同比<sup>(1)</sup> 公司较行业



## 服务收入份额<sup>(2)</sup>



- 受行业政策及市场环境变化等诸多因素影响，行业收入增速明显放缓
- 由于“营改增”政策实施，以及公司由此深入推进的运营模式转型，服务收入增速放缓，但发展质量与发展结构明显改善
- 公司服务收入增速领先行业平均**3.9个百分点**，服务收入市场份额提升**0.4个百分点**

(1) 行业平均同比为国家工信部行业电信业务收入同比增速，2011-2013年采用当期披露增速，2014年采用未调整增速（即根据工信部网站，行业电信业务收入2014年实现11,541.1亿元人民币，2013年实现11,689.1亿元人民币，计算可得未调整同比增速为-1.3%）；2011年公司增速剔除初装费因素

(2) 为分析目的并保持与工信部行业数据口径一致，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”，服务收入为分析目的并保持与工信部行业数据口径一致，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

# 传统模式深度转变

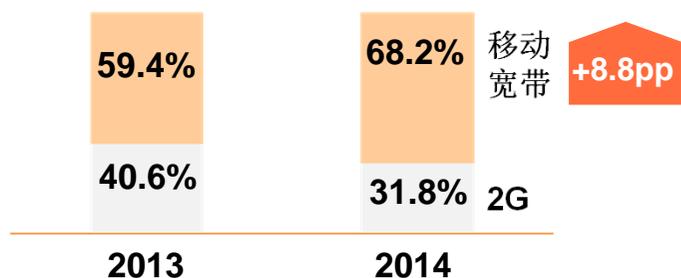


# 新型领域加快布局<sup>(1)(2)</sup>



- 服务收入中，非语音占比61.9%，提升5.7pp；移动宽带与固网宽带占比63.7%，提升6.8pp
- 加快新型业务领域的布局，培育新的规模增长点

## 移动宽带贡献68.2%的移动服务收入

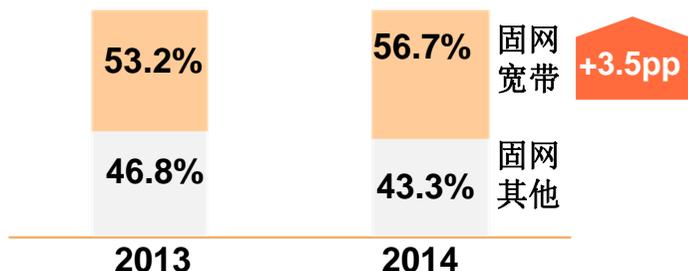


## 加快新型业务领域布局

### 信息化领域

- 布局IDC与云计算、ICT、物联网等热点领域，培育规模增长点
- 专业化、市场化运营

## 固网宽带贡献56.7%的固网服务收入



### 互联网相关领域

- 成立联通创新创业投资有限公司
- 组建招联消费金融有限公司
- 试点推进应用商店运营中心公司化运营

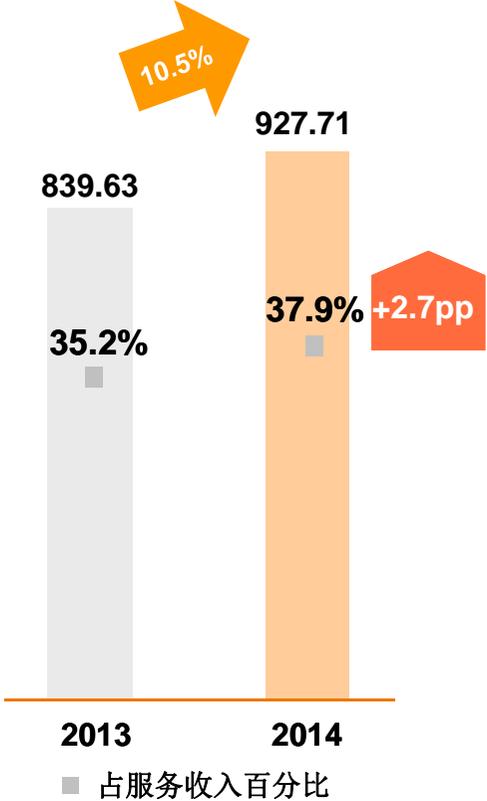
(1) 全文移动宽带业务，均包括3G业务和4G业务； (2) 非语音业务收入指的是服务收入中除通话、月租及网间结算以外的收入

# 经营效益持续改善



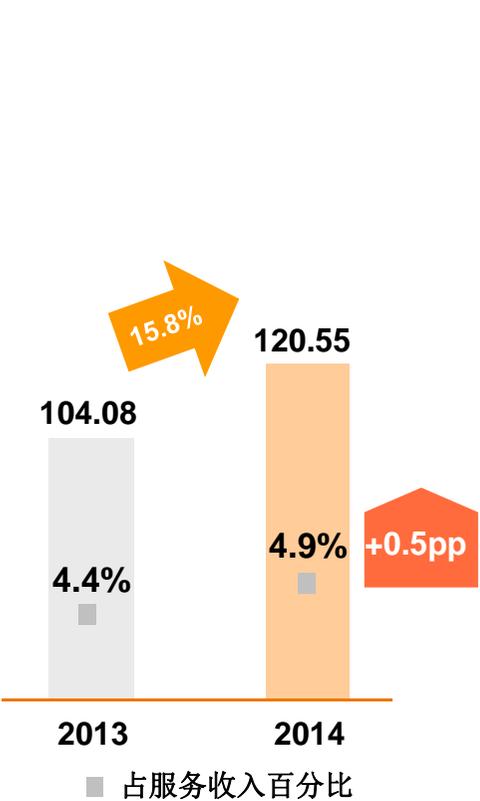
## EBITDA

(亿元人民币)



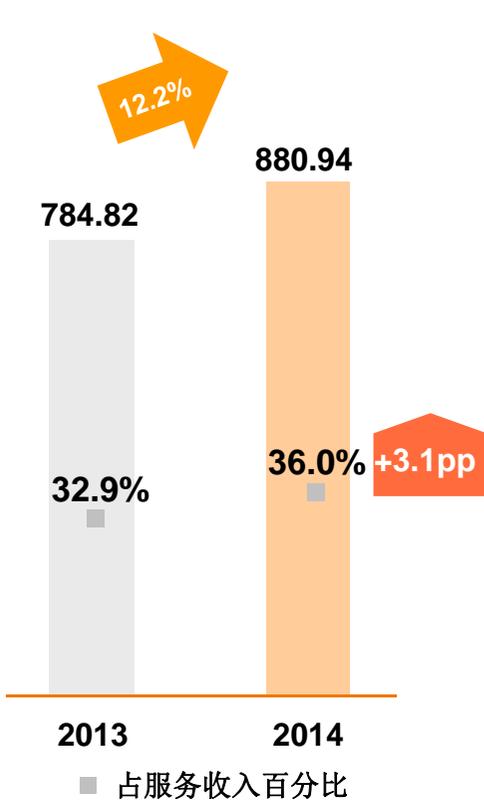
## 净利润

(亿元人民币)



## 经营活动现金流量净额

(亿元人民币)



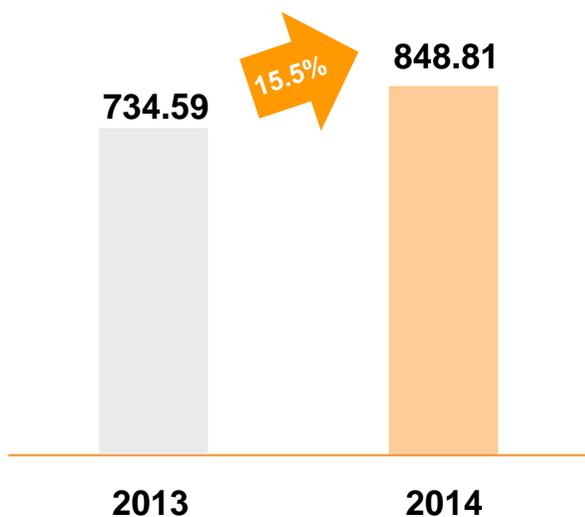
# 网络建设聚焦未来增长



## 全力打造客户体验领先的“移动宽带+固网宽带”精品网络

### 资本开支

(亿元人民币)



### 网络建设

移动宽带网络:

- 最高下载峰值速率150Mbps
- 领先的数据体验稳定性

移动宽带网络基站数:

56.5万

+38.8%

固网宽带网络:

- 加快网络光纤化改造
- 扩大宽带网络覆盖

宽带接入端口数:

1.35亿

+13.4%

其中, FTTX端口占比:

77.8%

持续增强网络能力, 提升客户网络感知, 支撑转型发展

# 2015年展望

## 行业发展正发生前所未有的新变化

### 传统以用户数为主的发展空间更加趋窄

- LTE FDD牌照发放
- 用户实名制
- 营销模式转型
- 移动用户趋于饱和
- 传统语音业务下滑

### 传统业务的竞争型发展更加理性

- 发展方式正从增量扩张为主转向调整存量、做优增量并存的深度调整
- 需更加理性关注量质并重、量收平衡

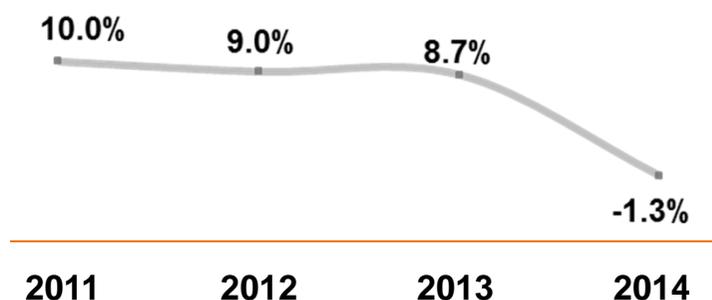
### 用户结构与消费结构调整加快

- 用户结构加速从2G、3G用户向4G用户转变
- 消费结构加速从以语音消费为主向以流量消费为主转变

### 信息消费带来巨大转型发展空间

- 信息消费升级
- 移动互联网飞速发展
- 互联网跨界发展
- 万物互联
- 云数据

### 中国行业电信业务收入增速出现回落<sup>(1)</sup>



### 全球流量业务市场拥有巨大增长潜力<sup>(2)</sup>

爱立信预测	单位	2013	2014	2020E
智能手机用户	亿户	19	27	61
LTE用户	亿户	2	4	35
每月移动数据流量	EB/月	2	3.2	25
每月固网数据流量	EB/月	40	50	140

(1) 2011-2013年采用工信部当期披露增速，2014年采用工信部未调整增速（即根据工信部网站，行业电信业务收入2014年实现11,541.1亿元人民币，2013年实现11,689.1亿元人民币，计算可得未调整同比增速为-1.3%）

(2) 资料来源：爱立信公司于2014年11月发布的《移动市场报告》

# 2015年展望

## 公司深化实施“移动宽带领先与一体化创新”战略



### 巩固、扩大宽带网络优势

- 充分发挥移动宽带+固定宽带的综合网络优势
- 充分发挥3G网络的覆盖优势，加快打造3G/4G一体化的移动宽带精品网络
- 全面推进固网宽带光纤化改造

### 创造集中运营差异化应用服务优势

- 对外提供一体化服务能力，对内提升一体化运营效率
- 为信息消费创造更加方便快捷的服务

### 实现信息消费的新发展

- 面向信息消费加快生产运营模式调整，加快在互联网金融、行业应用等信息消费应用热点领域以及大数据、物联网、云计算等新型业务领域实现新发展

✓ 抓住信息消费新机遇，进一步加快转型发展步伐

✓ 实现更好更快发展，创造更大价值，回报广大股东

# 主要内容



- 总体业绩
- 业务及财务表现

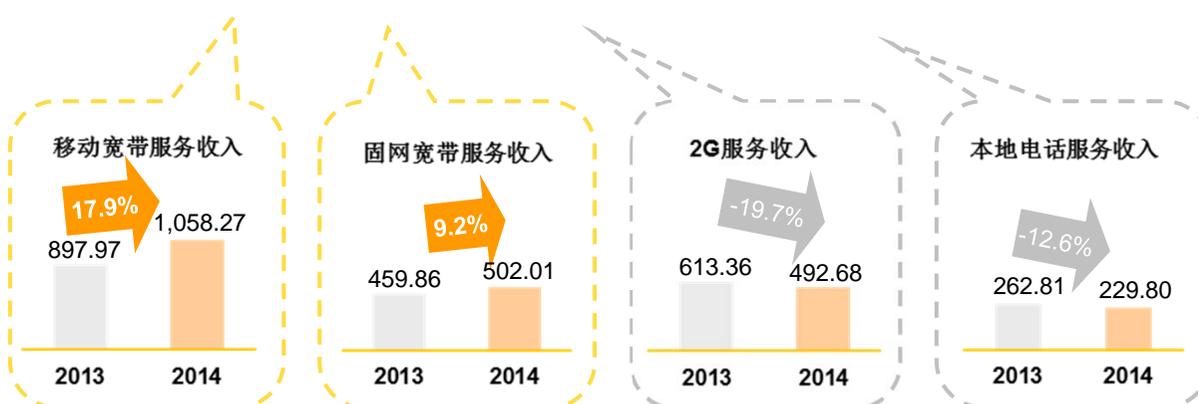


# 总体业务

## 优化发展模式，聚焦发展质量

### 服务收入

(亿元人民币)



- 聚焦发展质量和可持续性的内涵式增长模式

- 移动宽带和固网宽带业务驱动收入持续增长

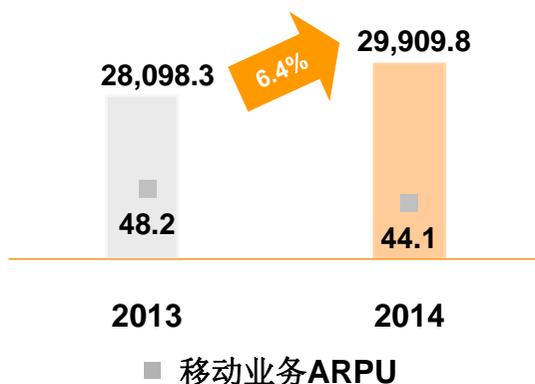
(1) 含本地语音、长途、固网增值、网间结算

# 移动业务

## 移动业务非语音收入占比突破50%

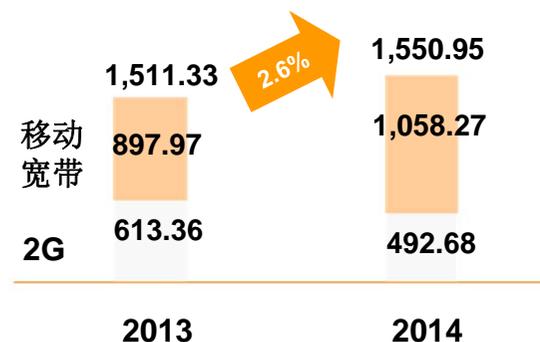
### 移动用户数

(万户/元人民币)



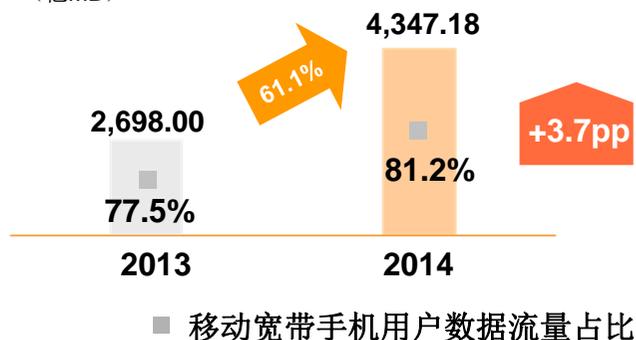
### 移动服务收入

(亿元人民币)

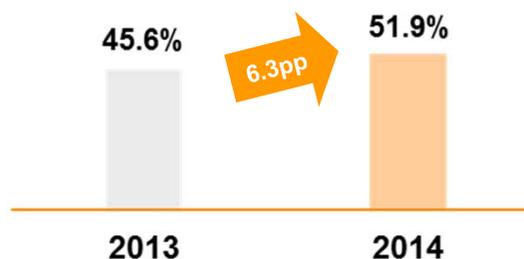


### 移动手机用户数据流量

(亿MB)



### 移动服务收入中非语音占比<sup>(1)</sup>



- 推动2G、3G用户的网络升级，提升用户感知
- 推进流量经营，提高非语音收入占比
- 深化移动业务集中一体化运营，激发运营效率

(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

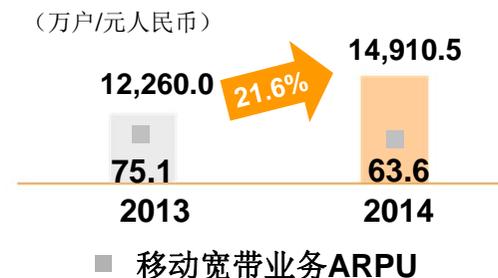
## 移动宽带对移动业务贡献快速提升



### 巩固和扩大差异化竞争优势

网络体验	<ul style="list-style-type: none"><li>打造“上网更快、覆盖更广、体验更好”的移动宽带精品网络，峰值下载速率150Mbps</li></ul>
移动终端	<ul style="list-style-type: none"><li>以“双4G双百兆”为主线，扩大终端定制范围，将四模/五模终端均纳入定制</li></ul>
产品体系	<ul style="list-style-type: none"><li>推出移动业务一体化的产品体系</li><li>所有网络将向所有用户开放</li></ul>
存量经营	<ul style="list-style-type: none"><li>构建存量经营体系与专业化队伍</li><li>细分客户，利用大数据精准营销与维系</li></ul>
渠道体系	<ul style="list-style-type: none"><li>优化渠道结构，提升渠道效能，增强线上渠道能力</li><li>提升渠道资源使用效率</li></ul>
集中运营	<ul style="list-style-type: none"><li>建立信息系统、运营流程、产品和营销的集中运营体系</li></ul>

### 移动宽带用户数



### 移动宽带服务收入



### 移动宽带对移动业务贡献



# 移动业务

顺应移动互联网发展趋势，推进流量价值经营

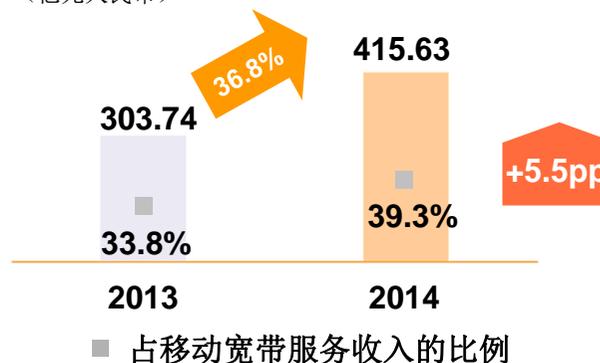


## 提升WO+平台运营服务能力，持续推进流量价值经营

- ✓ 强化互联网公司前后向流量合作，联合运营，互为渠道
- ✓ 推出“流量银行”，注册用户近百万
- ✓ 推进沃商店经营体制转型

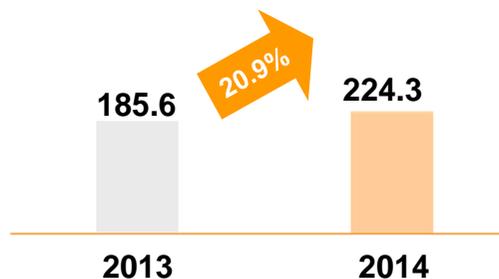
## 移动宽带手机业务数据流量收入

(亿元人民币)



## 移动宽带手机月户均数据流量

(MB)



- 强化平台运营能力
- 开放创新流量产品
- 推进运营体制变革

# 移动业务

积极合作开放共赢，移动转售业务实现行业领先



优质  
客户  
服务  
体验

- 一点接入、一点服务、一点结算的集中运营、统一服务模式
- 扁平化、标准化的转售运营流程
- 多种扩展服务
- 优质的支撑保障服务机制

✓ 开通转售业务的企业数**行业领先**

15家

✓ 累计发展的转售用户数**行业领先**

>230万

数据截至2015年1月底

● 积极深化业务合作

● 创新运营模式机制

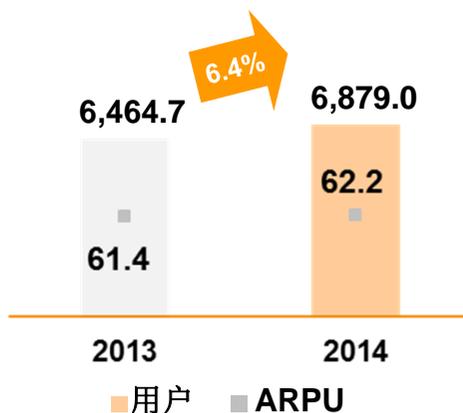
● 强化网络业务支撑

# 固网业务

## 固网业务继续稳健增长

### 固网宽带用户及ARPU

(万户/元人民币)



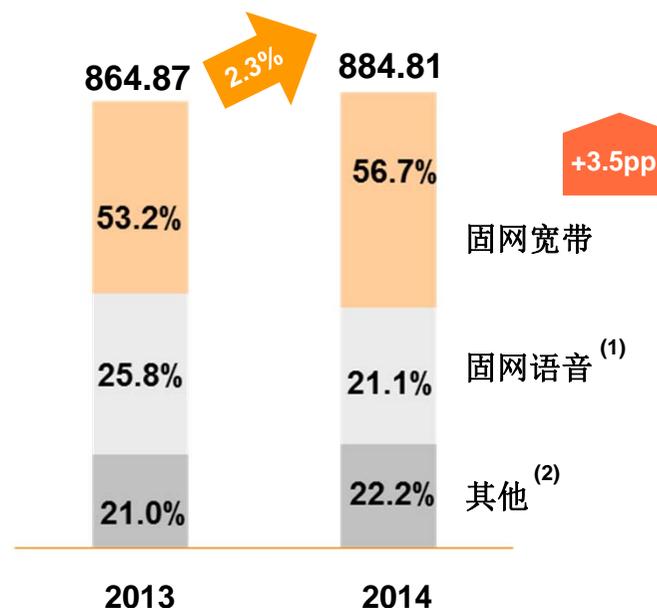
### FTTH宽带用户

固网宽带中，FTTH  
用户占比同比提升

+13.9pp

### 固网服务收入

(亿元人民币)



- 推进宽带全光网络建设
- 强化宽带存量经营
- 构建智慧沃家产品体系

(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

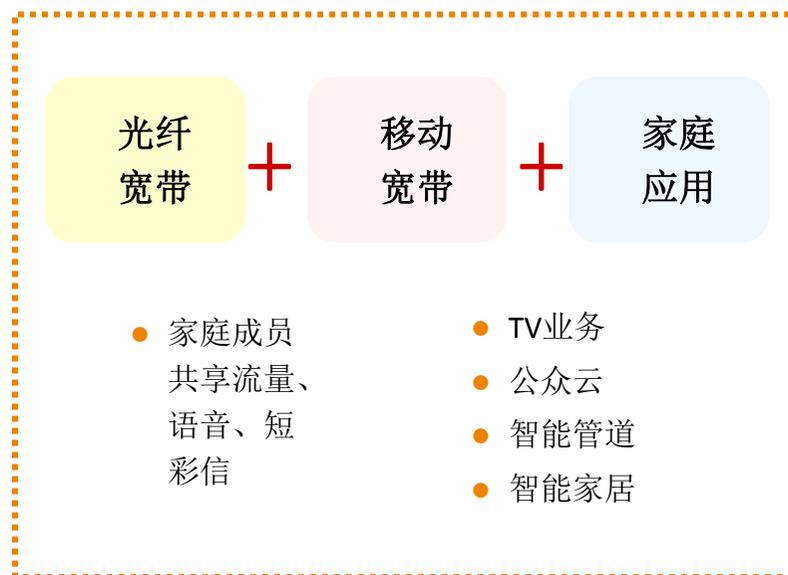
# 固网业务

## “智慧沃家” 推进全业务融合发展

### 固网宽带全光网建设

- 2014年固网宽带接入端口中，FTTX占比达到**77.8%**
- 2015年加快推进固网宽带光纤化改造

### “智慧沃家” 向家庭用户提供全业务综合服务解决方案



### 推进家庭客户业务战略转型

- ✓ 向全业务经营转型 (Transition to full-service operation)
- ✓ 向价值经营转型 (Transition to value-based operation)
- ✓ 向客户经营转型 (Transition to customer-centric operation)

2014年  
试点

2015年  
规模发展

2016年  
互联网应用创新

# 集团客户业务

## 布局重点领域，培育规模增长点



### IDC&云数据

- 云数据业务专业化运营，收入快速增长
- 布局全国云数据中心建设，一批优质客户进驻
- 沃云影响力持续扩大，多项重大行业项目落地沃云平台

### 物联网

- 打造物联网专业化运营能力
- 聚焦车辆服务、监测监控等应用，推动商业模式逐步向B2B2B以及B2B2C延伸
- 推进信息处理和应用服务型产品的开发和推广

### 行业应用

- 提升行业解决方案规划设计和深度定制能力
- 进一步向“标准化行业应用产品经营”转变

### ICT

- 提升系统集成实施和服务外包承接能力
- 聚焦政府、环保、医疗、交通等行业，实现规模推广
- 聚焦网络集成、视频业务、安全服务、主机集成等优势领域，打造自主实施能力

✓ 集团客户业务快速发展

重点行业应用用户

>5,900万

签约智慧城市（含城区）累计

270个

✓ 推进专业化、市场化运作

✓ 致力于成为优秀的信息化解决方案提供商

# 营销模式

转变营销模式，提高资源使用效率

## 1 持续优化业务发展模式

- 聚焦用户质量和收入质量
- 优化合约补贴模式和渠道佣金资源配置

## 2 持续推进线上线下一体化

- 做强自有渠道，全面推广营业厅专业化运营
- 做优社会渠道，提升渠道效能
- 做大电子渠道，推进线上营销、用户经营与服务

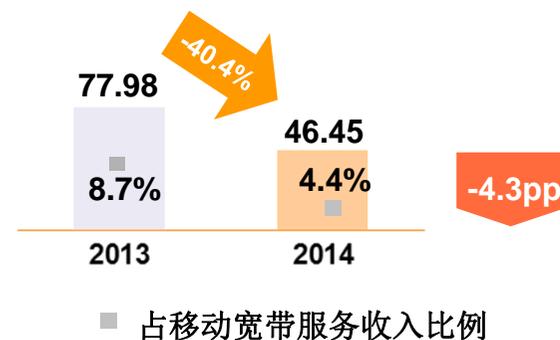
### 销售费用（含手机补贴）

（亿元人民币）



### 手机补贴

（亿元人民币）



# 营销模式

依托“沃易购”，推进终端、渠道、业务一体化运营

## 3 依托“沃易购”，推进一体化运营

- 依托“沃易购”，整合产业链资源，构建集中化、扁平化、透明化和端到端的终端渠道一体化运营模式
- 加速渠道规模扩张，提高有终端销售能力的渠道占比，推进渠道经营模式创新变革
- 打造垂直电商平台，推动由管道型运营商向产业互联网化运营商转型
- 截至2014年底，注册渠道已近25万个



# 成本费用

## 成本费用下降4.5%



(亿元人民币)	2014	同比增减额	同比%
营业成本合计	2,657.78	-134.93	-4.8%
其中，经调整营业成本合计 <sup>(1)</sup>	2,270.26	33.73	1.5%
网间结算支出 <sup>(2)</sup>	145.99	-56.09	-27.8%
折旧及摊销	738.68	56.72	8.3%
网络营运及支撑成本	378.51	41.47	12.3%
雇员薪酬及福利开支	346.52	28.69	9.0%
销售费用	401.93	-27.98	-6.5%
终端补贴成本	46.45	-31.53	-40.4%
其他经营及管理费用	212.18	22.45	11.8%
净财务费用	43.34	13.94	47.4%
净其他收入 <sup>(3)</sup>	13.62	4.75	53.6%
成本费用(总计)	2,687.50	-125.74	-4.5%

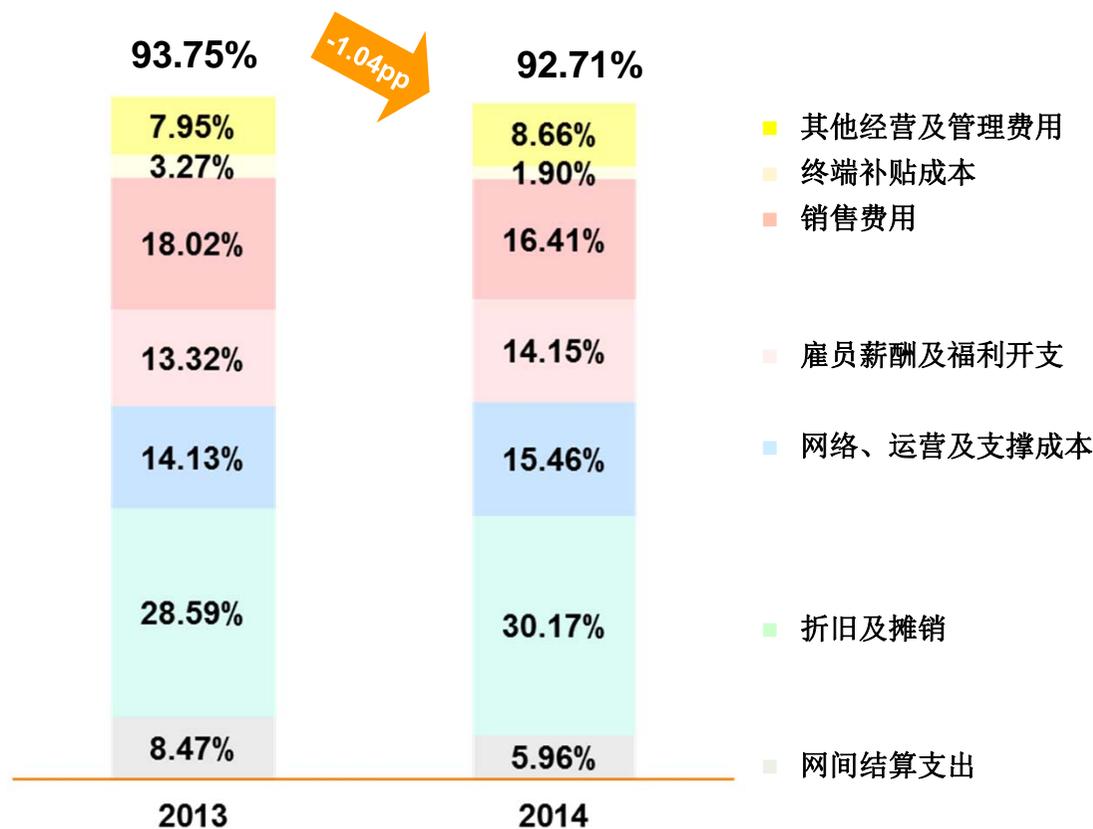
(1)2014年销售通信产品成本发生433.97亿元人民币，比上年下降31.6%，同期销售通信产品收入为398.03亿元人民币，比上年下降29.5%，销售亏损为35.94亿元人民币，其中终端补贴成本为46.45亿元人民币。经调整营业成本=营业成本合计-销售通信商品成本+终端补贴；(2)2014年1月1日起，工信部对基础电信运营企业公用电信网网间结算标准进行调整；(3)净其他收入为收入项，抵减成本费用

# 成本费用

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



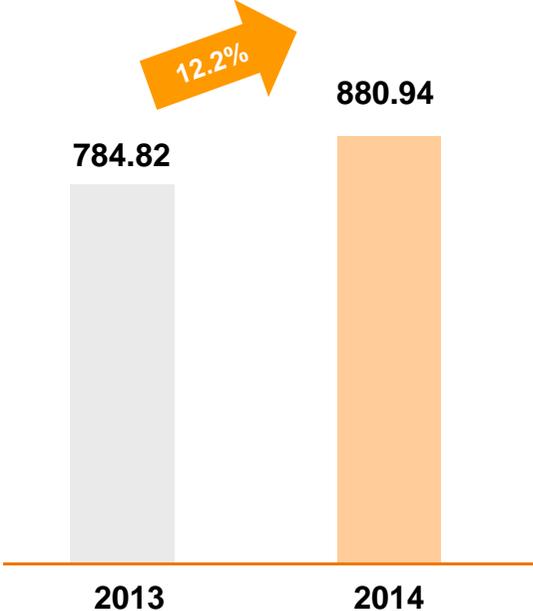
# 现金流与净债务资本

## 财务状况保持稳健



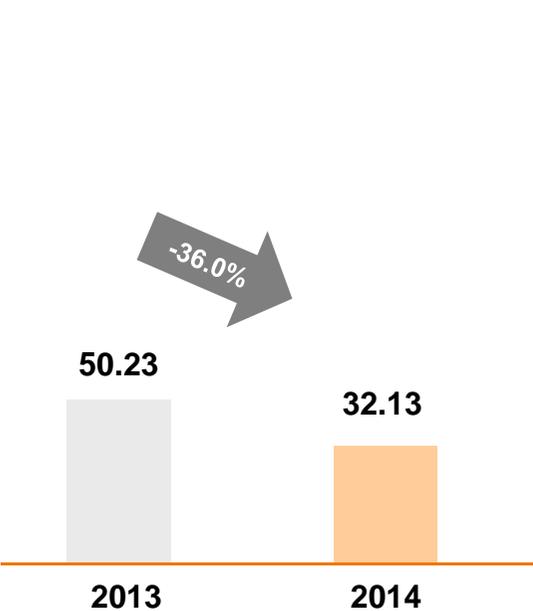
### 经营现金流

(亿元人民币)

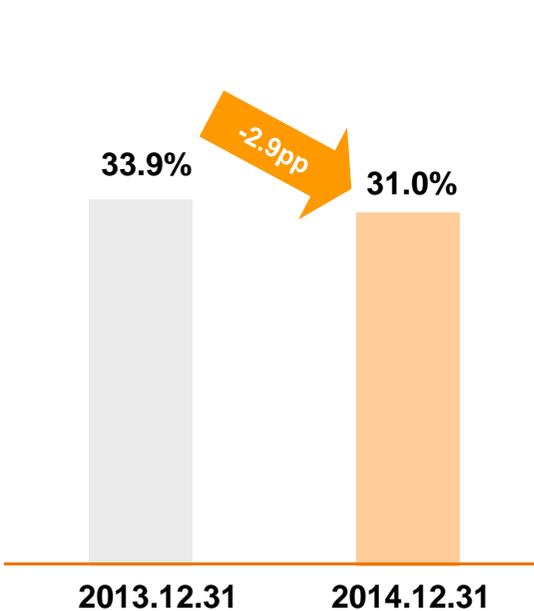


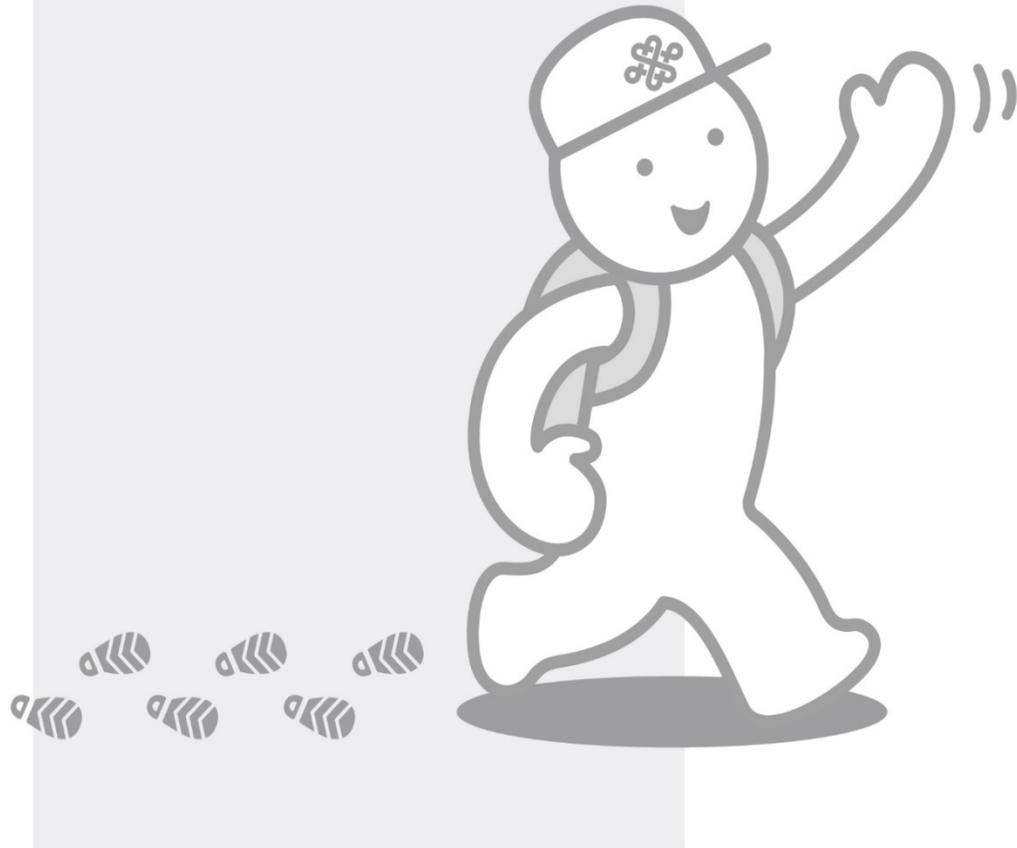
### 自由现金流

(亿元人民币)



### 净债务资本率





谢谢

# 附录1：损益表 <sup>(1)(2)</sup>



(亿元人民币)			(亿元人民币)		
	2013	2014		2013	2014
<b>收入:</b>			其中: 销售费用	(429.91)	(401.93)
服务收入	2,385.67	2,448.78	销售通信产品成本	(634.16)	(433.97)
销售通信产品收入	564.71	398.03	<b>营业成本合计</b>	<b>(2,792.71)</b>	<b>(2,657.78)</b>
<b>营业收入合计</b>	<b>2,950.38</b>	<b>2,846.81</b>	<b>营业利润:</b>	<b>157.67</b>	<b>189.03</b>
<b>营业成本:</b>			财务费用	(31.13)	(46.17)
网间结算支出	(202.08)	(145.99)	利息收入	1.73	2.83
折旧及摊销	(681.96)	(738.68)	净其他收入	8.87	13.62
网络、营运及支撑成本	(337.04)	(378.51)	<b>税前利润</b>	<b>137.14</b>	<b>159.31</b>
雇员薪酬及福利开支	(317.83)	(346.52)	所得税	(33.06)	(38.76)
管理及其他经营费用	(1,253.80)	(1,048.08)	<b>本期盈利</b>	<b>104.08</b>	<b>120.55</b>

注: (1) 2014年6月1日起, 境内开展电信业营业税改征增值税试点(简称“营改增”)  
 (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	2014.12.31	(亿元人民币)	2013.12.31	2014.12.31
<b>非流动资产（部分）</b>			<b>非流动负债（部分）</b>		
固定资产	4,316.25	4,383.21	中期票据	—	<b>214.60</b>
预付租赁费	80.38	92.11	公司债券	20.00	<b>20.00</b>
商誉	27.71	27.71	可换股债券	110.02	—
递延所得税资产	67.34	62.15	<b>非流动负债合计</b>	<b>150.33</b>	<b>256.11</b>
以公允价值计量经其他综合收益入账的金融资产	64.97	59.02	<b>流动负债（部分）</b>		
<b>非流动资产合计</b>	<b>4,769.61</b>	<b>4,884.98</b>	应付账款及预提费用	1,022.12	<b>1,203.71</b>
<b>流动资产（部分）</b>			可换股债券	—	<b>111.67</b>
存货及易耗品	55.36	43.78	短期融资券	350.00	<b>99.79</b>
应收账款	148.42	146.71	短期银行借款	944.22	<b>915.03</b>
预付账款及其他流动资产	96.64	100.29	预收账款	498.41	<b>468.92</b>
现金及现金等价物	215.06	253.08	<b>流动负债合计</b>	<b>2,952.39</b>	<b>2,919.20</b>
<b>流动资产合计</b>	<b>522.10</b>	<b>565.74</b>	<b>负债合计</b>	<b>3,102.72</b>	<b>3,175.31</b>
<b>资产合计</b>	<b>5,291.71</b>	<b>5,450.72</b>	<b>所有者权益</b>	<b>2,188.99</b>	<b>2,275.41</b>
			<b>负债及所有者权益合计</b>	<b>5,291.71</b>	<b>5,450.72</b>

## 附录3：主要运营数据表



		2013	2014
移动业务	用户（万户）	28,098.3	29,909.8
	ARPU（元人民币）	48.2	44.1
	手机用户MOU（分钟）	296.1	278.1
其中，移动 宽带业务 <sup>(1)</sup>	用户（万户）	12,260.0	14,910.5
	ARPU（元人民币）	75.1	63.6
	手机用户月户均数据流量（MB）	185.6	224.3
本地电话业务	用户（万户）	8,764.3	8,205.6
	ARPU（元人民币）	20.5	18.5
固网宽带	用户（万户）	6,464.7	6,879.0
	ARPU（元人民币）	61.4	62.2

(1) 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；来自更开放的市场的竞争力量，以及面对来自现有电信公司及潜在的新的市场加入者的竞争下，本公司保持市场份额的能力；市场竞争对本公司电信服务的需求及价格所产生的影响；中国电信业务的潜在重组和整合以及中国电信运营商间合作的影响；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、税务和社会状况的变化；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。关于此等风险、不确定性及其他因素的进一步资料已在本公司最新向美国证券交易管理委员会呈交之根据20-F表规格准备的美国年报及其他向美国证券交易委员会呈交之文件中披露。