

2017年度业绩

本推介材料中所包含的某些陈述可能被视为美国1933年证券法（修订案）第27条A款和美国1934年证券交易法（修订案）第21条E款所界定的“预测性陈述”。这些预测性陈述涉及已知和未知的风险、不确定性及其他因素，可能导致本公司的实际表现、财务状况和经营业绩与预测性陈述中所暗示的将来表现、财务状况和经营业绩有重大出入。此外，我们将不会更新这些预测性陈述。关于上述风险、不确定性和其他因素的详细资料，请参见本公司最近报送美国证券交易管理委员会（“美国证监会”）的20-F表年报和本公司呈报美国证监会的其他文件。

王晓初先生

董事长及首席执行官

陆益民先生

执行董事及总裁

李福申先生

执行董事及首席财务官

邵广禄先生

执行董事及高级副总裁

总体业绩



业务表现



财务表现

- 1 深入落实聚焦创新合作战略，经营业绩按计划实现反转
- 2 创新商业模式，移动业务快速高效发展
- 3 坚持聚焦与合作，精准投资，确保网络竞争力与效益同步提升
- 4 推进与战略投资者深度合作与协同，增强创新发展新动能
- 5 以市场化为导向，深入推进机制体制改革，提升活力及效率
- 6 以混改为契机，深化互联网化运营，奋力开创高质量发展新局面

总体发展态势持续向好

| (亿元人民币) | 2016 | 2017 | 同比变化 |
|-------------------------------|----------|-----------------|----------|
| 营业收入 | 2,741.97 | 2,748.29 | 0.2% |
| 其中：服务收入 ^{1,2} | 2,380.33 | 2,490.15 | 4.6% |
| EBITDA ³ | 794.98 | 814.25 | 2.4% |
| EBITDA (剔除2017年光改项目相关资产报废净损失) | 794.98 | 843.25 | 6.1% |
| 占服务收入比 | 33.4% | 33.9% | 0.5pp |
| 净利润 ⁴ | 6.25 | 18.28 | 192.5% |
| 净利润 (剔除2017年光改项目相关资产报废净损失) | 6.25 | 40.03 | 540.5% |
| 每股基本盈利 (元人民币) | 0.026 | 0.074 | 185.1% |
| 自由现金流 ⁵ | 24.83 | 429.20 | 1,628.8% |

注：除非特别注明，

1. 服务收入 = 营业收入 - 销售通信产品收入

2. 为更好满足内部经营管理需要，原固网业务服务收入所包含的ICT业务相关产品销售收入已重分类为销售通信产品收入，并已重列2016年相关数据

3. EBITDA = 在计算财务费用、利息收入、应占联营/合营公司净盈利、净其他收入、所得税、折旧及摊销前的盈利

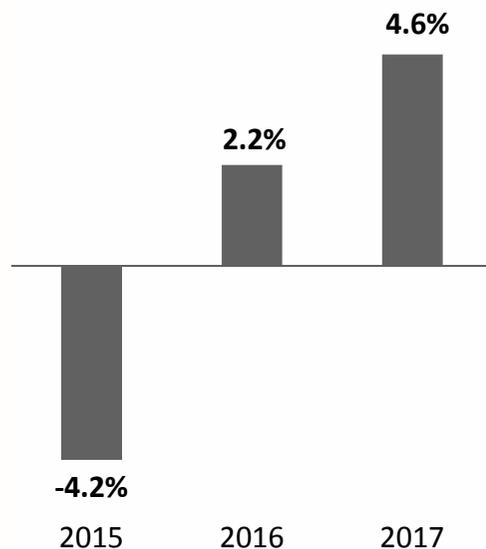
4. 净利润为本公司权益持有者应占盈利

5. 自由现金流 = 经营现金流 - 资本开支

业绩反转动力持续增强

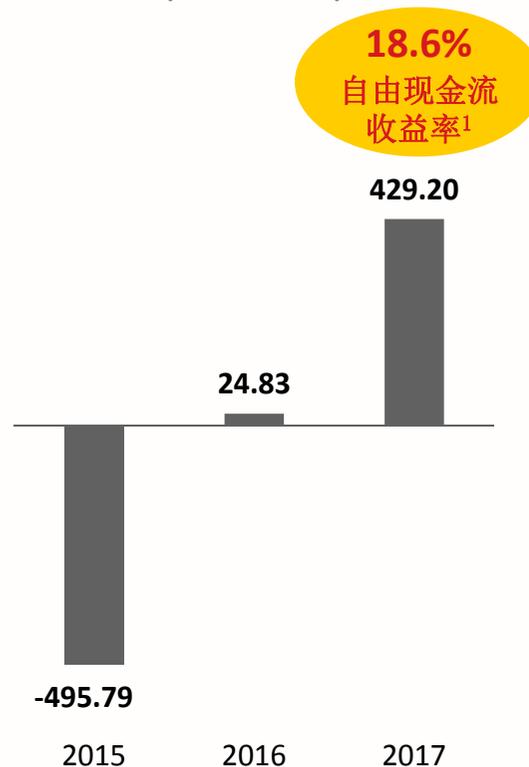
服务收入增长提速

服务收入同比增长



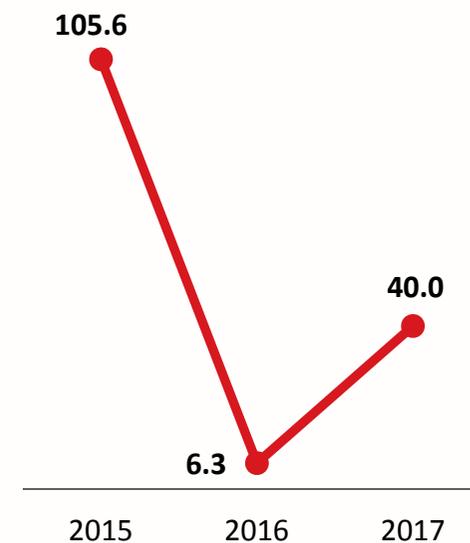
自由现金流收益率领先同业

自由现金流
(亿元人民币)



净利润实现“V”型反弹

净利润²
(亿元人民币)



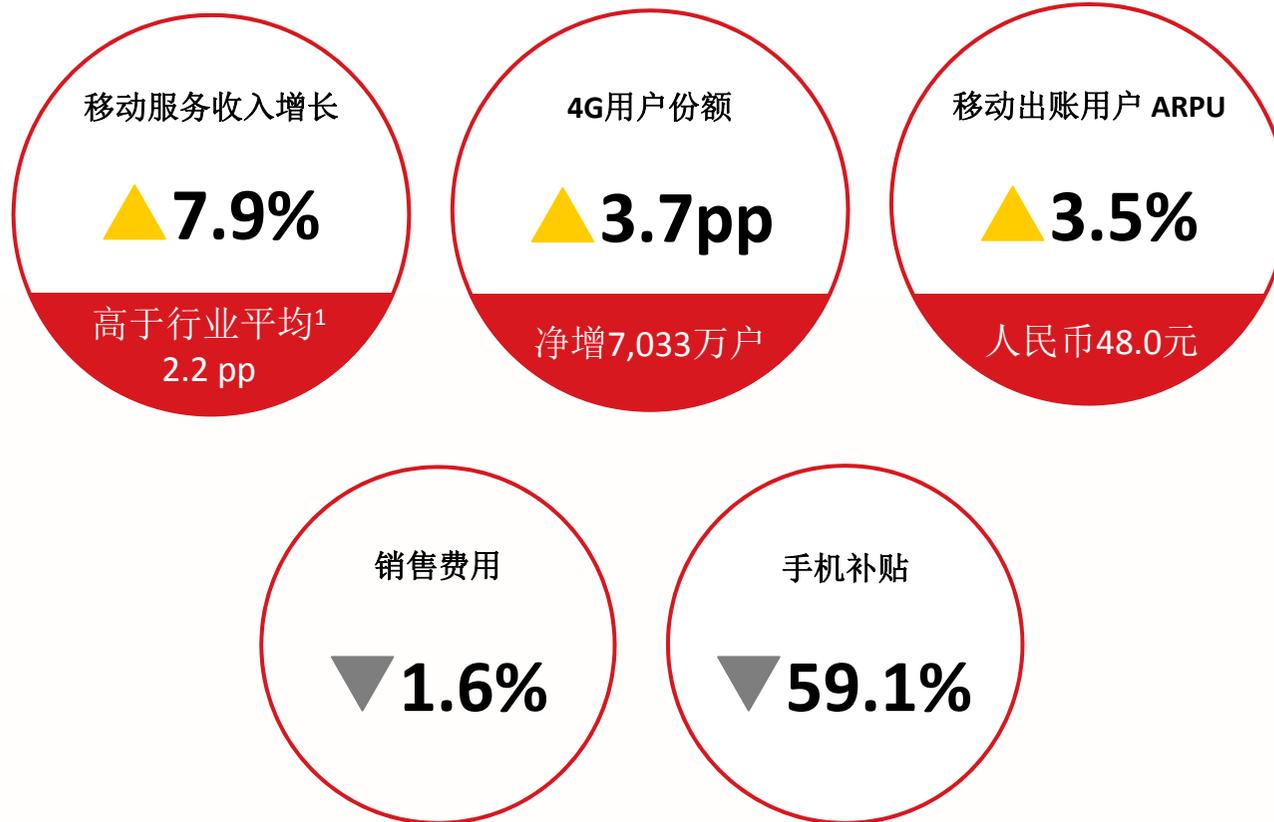
注：

1. 自由现金流收益率 = 自由现金流 / 联通红筹公司平均市值
2. 剔除2017年光改项目相关资产报废净损失的净利润

“在低成本和薄补贴的用户发展模式下，实现移动服务收入快速增长，并超越行业平均”

2I2C、2B2C等模式优势

- 发力流量经营，细分市场精准营销
- 有效触达新用户，特别是青年市场
- 突破格局，实现多赢



注：

1. 行业数据来源于工业和信息化部网站

以混改为契机充分释放改革红利

“ 唯一一家集团层面整体混改央企 ”



完善治理、强化激励、突出主业、提高效率

借力外部资源

以联通A股公司为平台，引入实力雄厚的战略投资者



降低负债率和财务成本，增强未来投融资能力

强强联合



深化与战略投资者协同合作



强化创新发展新动能



改革机制体制

建立协调运转、有效制衡的公司治理机制和市场化激励机制

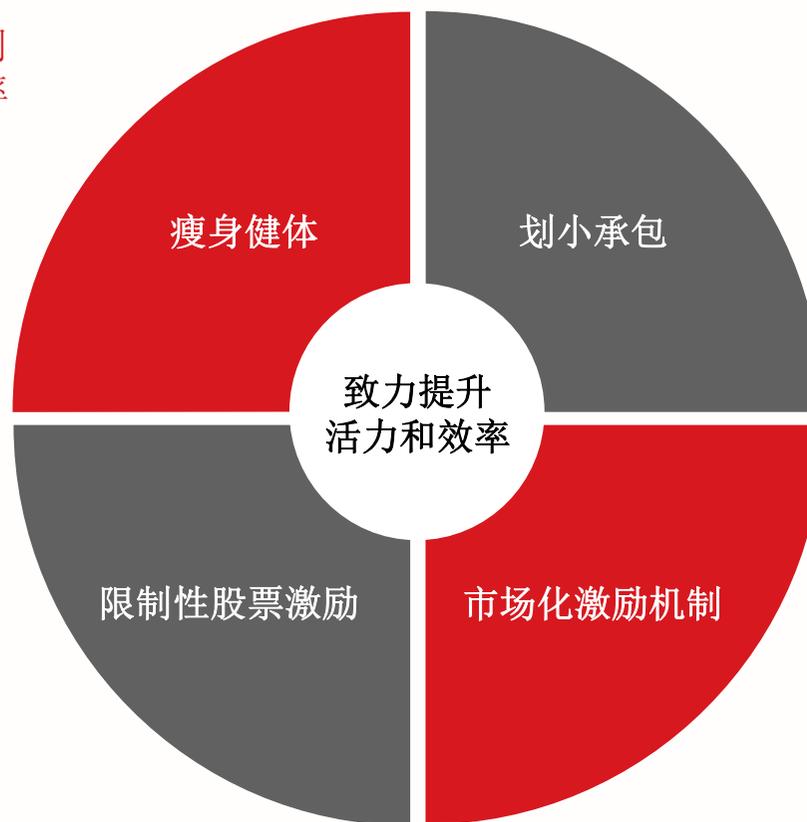


提升活力和效率

提升效益，创造更好的股东和员工回报

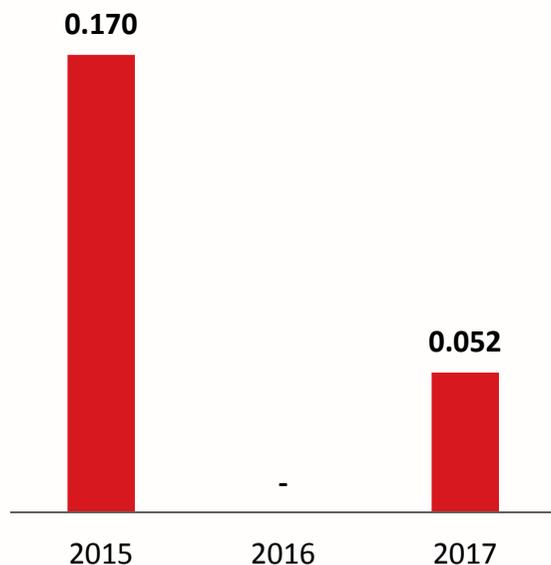
深入推进机制体制改革

- 总部部门数量▼33%，省分公司机构数▼21%，中层平均退出率约15%
- 打造“小管理、大操作、强协同”的组织架构
- 建立常态化机制
- 向管理人员及核心人才授予联通A股公司的限制性股票
- 当期激励与长期激励结合，实现股东、公司、员工利益一致



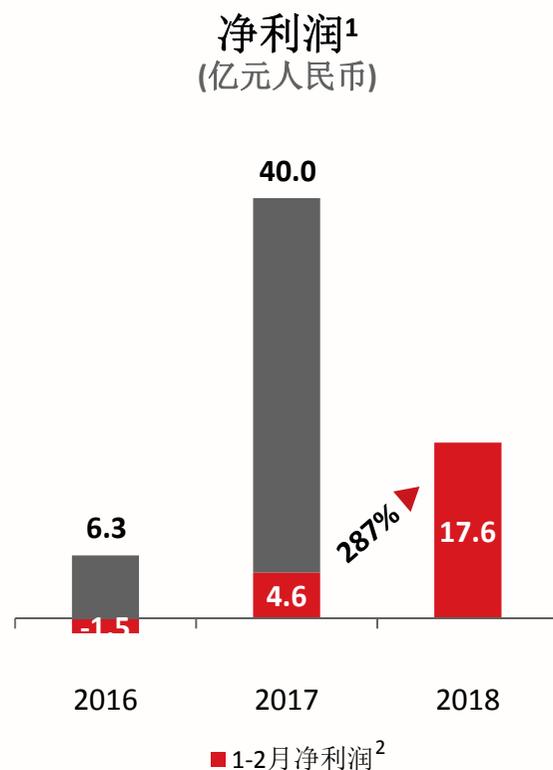
- 收入毛利考核与增量收益分享
- 推进“大公司”回归创新型“小公司”
- 实现责权利一致
- 完善倒三角业务支撑
- 以业绩为导向优化激励机制，强化多劳多得
- 职务能上能下、人员能进能出、收入能增能减

每股末期股息
(元人民币)



- 公司高度重视股东回报
- 经充分考虑公司盈利状况、债务及现金流水平和未来发展的资金需求，董事会建议派发每股末期股息人民币0.052元(参照剔除2017年光改项目相关资产报废净损失的净利润水平的40%)
- 未来将继续努力增强公司盈利能力，提升企业效益和股东回报

“ 全面深化落实聚焦战略，促发展、控成本、转机制 ”



2018年1至2月²

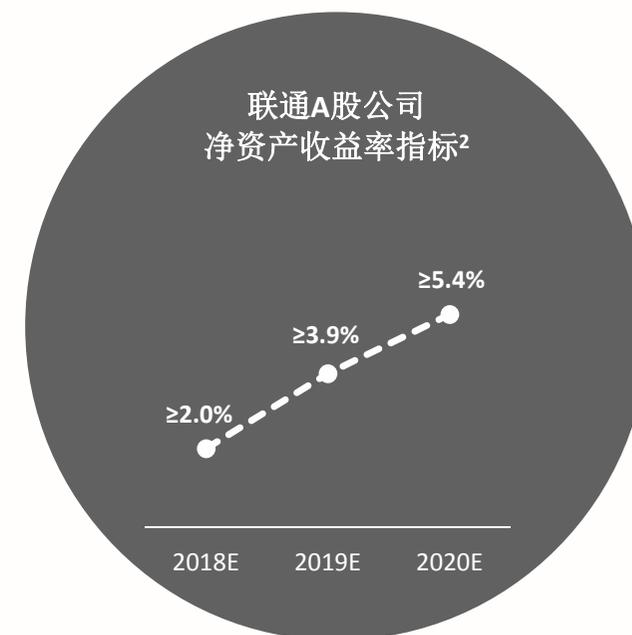
- 移动出账用户净增567.7万户，同比▲约**214.7%**
- 整体服务收入约432.2亿元人民币，同比▲约**8.2%**
- 移动服务收入约265.2亿元人民币，同比▲约**11.6%**
- 产业互联网业务收入约37.6亿元人民币，同比▲约**30.7%**

注：

1. 剔除2017年光改项目相关资产报废净损失的净利润
2. 2016-2018年1-2月财务数据摘自以中国企业会计准则为基础编制的内部财务快报，未经审计师审计或审阅，且中国企业会计准则数据与国际/香港财务报告准则数据存在若干准则差异，谨此提醒投资者不要依赖以上内部数据

“努力超越，提升股价，实现股东、公司、员工回报共同提升”

联通A股公司股票激励计划未来3年关键解锁目标¹



- 2018-2020年主营业务收入增长率较2017年基准分别不低于同行业企业平均水平

- 2018-2020年利润总额增长率较2017年基准分别不低于同行业企业75分位水平

注：

- 关于联通A股公司股票激励计划之详情，请参阅联通A股公司于2018年2月11日在上海交易所网站发出的相关公告
- 联通红筹公司和联通A股公司历史财务数据比较，请参阅第38页
- 2017年度利润总额剔除光改项目相关资产报废净损失

奋力开创新时代高质量发展新局面



- 持之以恒深化聚焦创新合作战略
- 坚定不移推进互联网化运营落地
- 以混改为抓手充分释放改革红利
- 发扬钉钉子精神打造关键能力

回报
竞争力
效益



收入构成

| (亿元人民币) | 2016 | 2017 | 同比变化 |
|-----------------------|----------|-----------------|--------|
| 移动服务收入 | 1,450.18 | 1,564.41 | 7.9% |
| 语音 | 491.42 | 414.73 | -15.6% |
| 数据流量 | 734.21 | 932.83 | 27.1% |
| 其他 | 224.55 | 216.85 | -3.4% |
| 固网服务收入 | 917.10 | 908.66 | -0.9% |
| 语音 | 132.67 | 120.45 | -9.2% |
| 宽带接入 | 438.67 | 427.12 | -2.6% |
| 其他互联网及数据 | 161.64 | 175.91 | 8.8% |
| 信息通信技术服务 ¹ | 29.86 | 33.19 | 11.0% |
| 其他 ² | 154.26 | 151.98 | -1.5% |
| 其他服务收入 | 13.05 | 17.08 | 30.9% |
| 销售通信产品收入 ¹ | 361.64 | 258.14 | -28.6% |
| 合计 | 2,741.97 | 2,748.29 | 0.2% |

注:

1. 为更好满足内部经营管理需要, 原固网业务服务收入所包含的ICT业务相关产品销售收入已重分类为销售通信产品收入, 并已重列2016年相关数据
2. 主要包括网元出租收入等

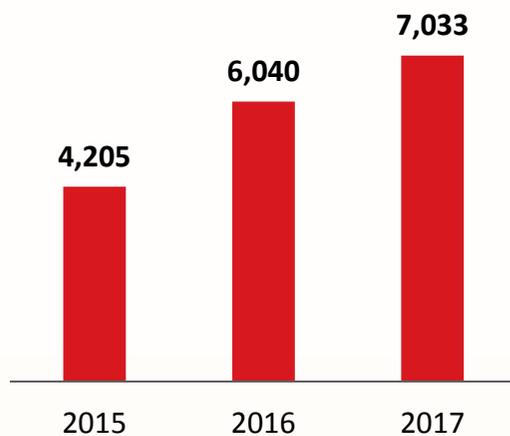
移动服务高效益提速发展

- 发力流量经营，多元化流量型产品满足细分市场需求
- 2I2C、2B2C以低营销成本高效触达和发展新用户

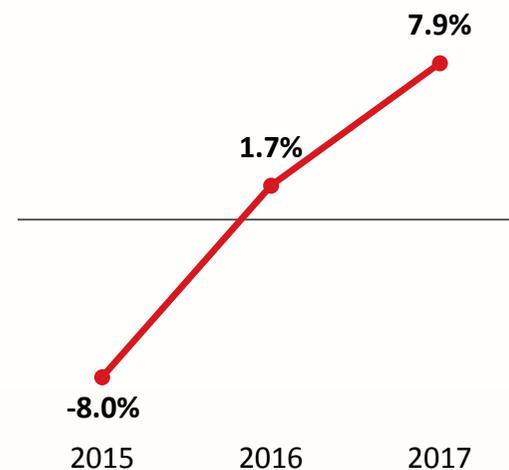
4G用户 ▲
移动数据使用量 ▲

移动服务收入 ▲

4G用户净增
(万户)



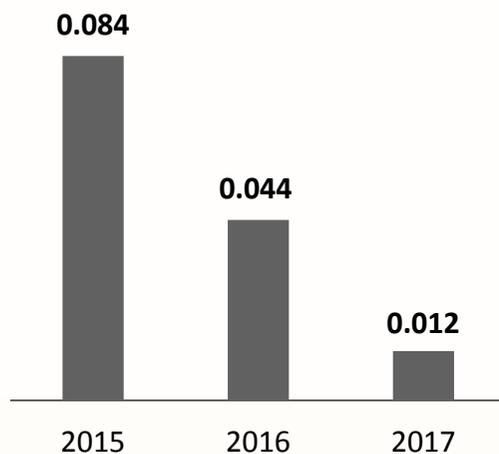
移动服务收入同比增长



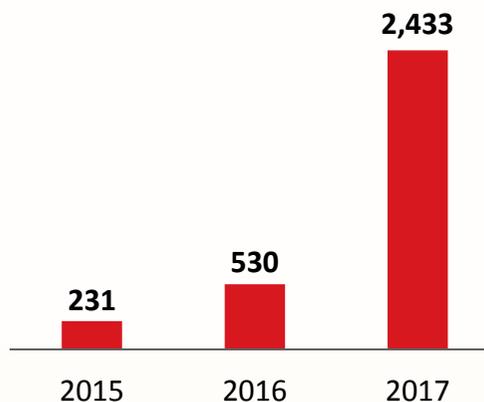
移动数据增长势头强劲

- 坚持流量释放引领，大力推广流量型产品，叠加内容和权益，推动数据业务发展
- 4G用户占比62% (vs 行业整体: 71%)，4G用户DOU为4.4GB；移动手机用户DOU为2.4GB，增长潜力巨大
- 移动数据价格弹性良好，有效促进流量/信息消费和客户满意度，持续推动收入增长

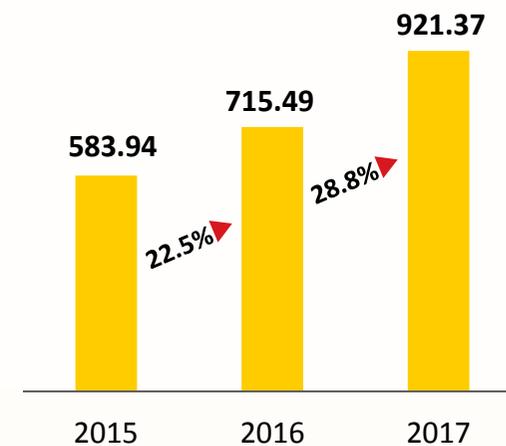
单位手机流量资费
(人民币/MB)



移动手机用户DOU
(MB)

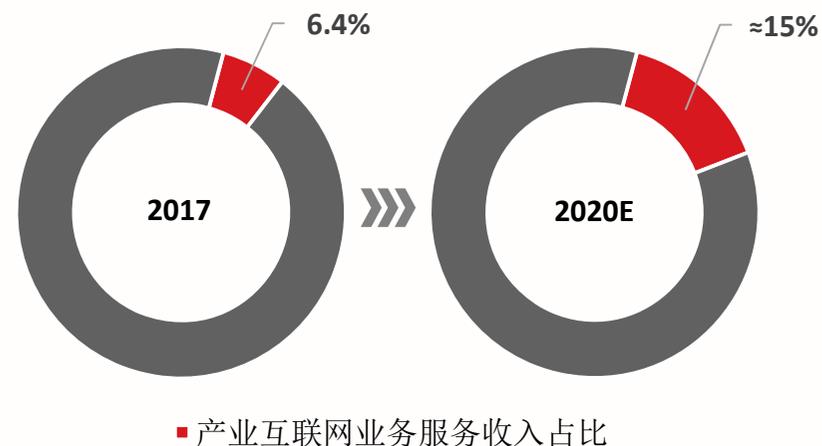


手机上网收入
(亿元人民币)



加大投入和培育未来增长引擎

| 收入（亿元人民币） | 2017 |
|-----------|--------------------|
| 产业互联网业务 | 159.07 (▲17.4%) |
| IDC | 105.41 |
| IT服务 | 33.19 |
| 物联网 | 14.10 |
| 云计算 | 4.79 |
| 大数据 | 1.58 |



- 聚焦云业务引领、聚焦六个重点行业、聚焦36个重点城市
- 与混改合作伙伴、行业龙头等公司开展业务层合作，积极打造外联内通新生态，合作共赢
- 打造区别于传统业务的体制机制，实行增量收益分享机制，探索员工与企业“利益共享、风险共担”的长期激励模式
- 积极探索以投资或融资方式开展资本层面的合作，实现股权多元化和轻资产运营

借助外力，增强创新发展新动能

“ 强强联合、优势互补、创新合作共赢 ”

零售体系

- 借助互联网线上营销触点，大力发展2I2C用户
- 与阿里巴巴、京东、苏宁进行新零售门店试点，打造智慧生活体验店的基础上建立联通新零售体系

内容聚合

- 与百度、腾讯、阿里巴巴、苏宁开展大视频产品全面合作



云计算

- 与腾讯、阿里合作公有云服务平台正式发布上线，为客户提供公有云及混合云的服务



大数据

- 与中国人寿、阿里巴巴、腾讯、百度、京东、苏宁开展大数据合作，聚焦征信、数字营销、风控等领域

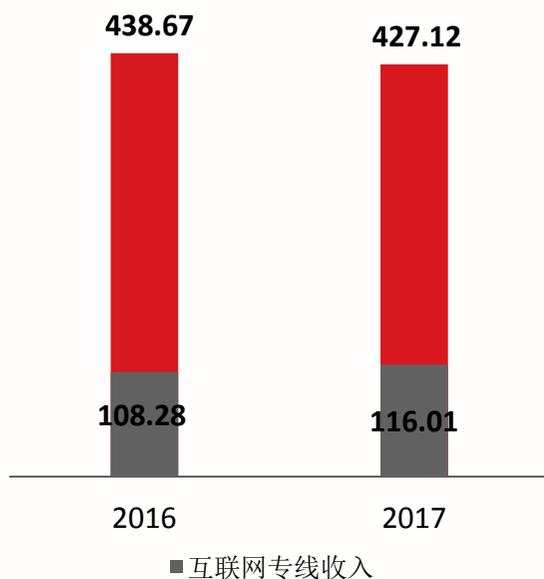
物联网

- 与阿里巴巴、腾讯、百度、京东、苏宁聚焦物联网安全、车联网、智慧家居等领域开展深入合作

基础通信

- 与中国人寿、阿里巴巴、腾讯、百度、京东等战略合作伙伴在基础通信领域均保持深入合作，使中国联通成为各战略合作伙伴使用基础通信业务的后花园

固网宽带接入收入¹
(亿元人民币)



注：
1. 不含IPTV收入

2018年主要举措

- 以TV及视频内容为引领，由提供宽带接入逐步向提供内容服务转变
- 进一步提升网络覆盖能力和品质，加大社会化合作，北方整体及南方分区域主推200Mbps产品
- 加快综合网格承包改革实施，激发基层活力，提升销售和服务能力
- 积极推进宽带产品互联网化销售
- 提供家庭组网服务，探索家庭互联网创新盈利模式

推出云网一体、智能化网络新产品

创新业务收入 ▲

互联网专线收入 ▲

网元出租收入 ▲

- 基于SDN/NFV，面向政企用户提供云网一体化、智能化网络服务
- 推出云联网、云组网、云专线、云宽带等云化网络产品，推出全网云安全产品云盾，推出视频智能精品网、金融精品网政企客户精品网产品
- 新产品具备即时开通、弹性带宽、自助服务等特性

云化

- 网络软件化、云化
- 以云为中心，云网一体

智能化

- 海量数据分析挖掘
- 智能化、自动化决策

开放化

- 网络能力API化
- 业务能力对外开放

泛在化

- 移动、泛在的接入
- 云网协同、万物互联

“ 打造差异化竞争优势 ”

客户体验 ▲

敏捷响应 ▲

高效运营 ▲

运营管理互联网化

机制体制改革，提高效率

- 去中心化、去中间化、去边界化
- 划小承包，一线赋能
- 精准建设、精准投资

全力推进
互联网化运营

随时、随地、随心服务

- 2C：互联网化经营方式，扩大客户触点，重点聚焦青年市场
- 2B：以行业信息化为引领，重点聚焦政企客户

发展维系互联网化

产品互联网化

简约、极致、迭代

- 简化产品设计
- 客户极致体验
- 产品快速迭代

“提升营销效益，加快业务发展”

线上

- 做强自有线上触点
 - 手机营业厅（突破5,000万户）、网上营业厅、微信公众号集约化运营
 - 精准营销，开展存量服务与价值经营
- 持续加强合作线上触点
 - 2I2C做大做强(截至2017底，出账约5,000万户)

线上线下 渠道融合

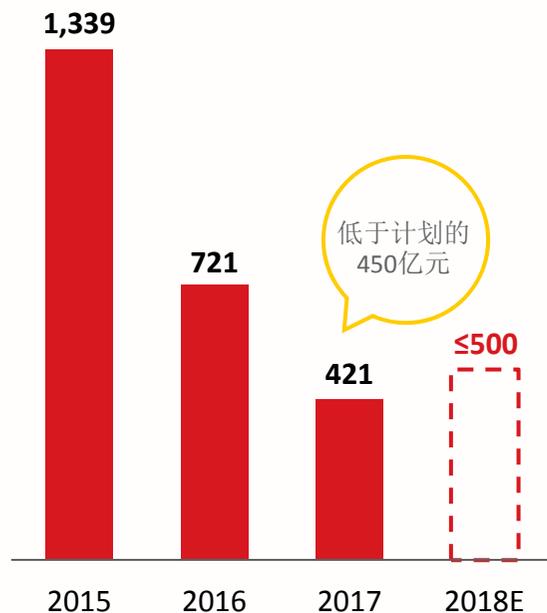
- 以门店为核心的立体化营销体系
 - 线上线下互相引流
 - 线上线下同品同价同库存
- 以智能中台为依托的互联网化运营
 - 整合行销、二维码、线上等多种订单
 - 集约支撑全业务、全渠道订单

线下

- 新零售门店
 - 与战略投资者合作推进新零售运营，提升客流量、降自有成本
- 轻触点驿站
 - 异业联盟
 - 二维码（一店一码、一品一码、一人一码等）
- 综合网格直销
 - 家庭智慧工程师
 - 智慧家庭平台

“推动资本开支大幅下降的同时，网络利用率及NPS双提升，促进业务有效益快速发展”

资本开支
(亿元人民币)



- 聚焦地区网络质量和客户感知持续提升
 - 移网NPS提升7分及宽带NPS提升5分
 - 4G网平均上下行速率行业领先
 - 网络时延指标行业最优
- 网络资源使用效益显著提升
 - 4G网络利用率达到57% (▲42pp)
 - FTTH 用户占比达：77% (▲6pp);
 - 100Mbps以上用户占比：39% (▲31pp)

“以互联网化运营推动企业高质量发展”

- 1 全力打造运营责任、销售责任、创新业务和品牌服务“四个体系”
- 2 转变投资建设模式，快速适应市场发展需要
- 3 建设开放网络服务体系，提升网络竞争力、网络效能和客户感知
- 4 强化IT能力建设，为互联网化运营提供关键支撑
- 5 以改革创新激发内生动力，打造国有企业混改标杆
- 6 持续强化基础管理，深化企业廉政建设与文化建设

总体业绩



业务表现



财务表现

重点财务信息

| (亿元人民币) | 2016 | 2017 | 同比变化 |
|------------------------|------------|-------------------|--------|
| 营业收入 | 2,741.97 | 2,748.29 | 0.2% |
| 营业成本 | (2,715.04) | (2,708.96) | -0.2% |
| 经营利润 | 26.93 | 39.33 | 46.0% |
| 财务费用 | (50.17) | (57.34) | 14.3% |
| 利息收入 | 11.60 | 16.47 | 42.0% |
| 应占联营公司净盈利 ¹ | 2.04 | 8.93 | 338.6% |
| 应占合营公司净盈利 ² | 1.53 | 5.74 | 273.8% |
| 净其他收入 | 15.91 | 12.80 | -19.5% |
| 所得税 | (1.54) | (7.43) | 382.5% |
| 净利润 | 6.25 | 18.28 | 192.5% |

注:

1. 主要为应占铁塔公司净盈利
2. 主要为应占招联金融公司净盈利

| (亿元人民币) | 2016 | 2017 | 同比变化 | |
|------------------------|------------|-------------------|--------|---|
| 营业成本合计 | (2,715.04) | (2,708.96) | -0.2% | |
| 网间结算支出 | (127.39) | (126.17) | -1.0% | |
| 折旧及摊销 | (768.05) | (774.92) | 0.9% | |
| 网络营运及支撑成本 | (511.67) | (545.07) | 6.5% | <ul style="list-style-type: none"> • 主要由于铁塔使用费增加以及适度加大投入以确保网络质量和客户感知 |
| - 铁塔使用费 | (148.87) | (165.24) | 11.0% | <ul style="list-style-type: none"> • 主要由于网络规模扩大，带来相应租用铁塔数目增多 |
| 雇员薪酬及福利开支 | (369.07) | (424.71) | 15.1% | <ul style="list-style-type: none"> • 主要由于公司深化用工和分配制度改革，同时适度加大一线员工薪酬 |
| 销售通信产品成本 ¹ | (393.01) | (266.43) | -32.2% | <ul style="list-style-type: none"> • 主要由于期内通信产品销售同比大幅下降 |
| - 终端补贴 ² | (30.70) | (12.55) | -59.1% | <ul style="list-style-type: none"> • 得益于公司全面推动商业模式转型 |
| 销售费用 | (346.46) | (340.86) | -1.6% | <ul style="list-style-type: none"> • 得益于公司全面推动商业模式转型 |
| 其他经营及管理费用 ¹ | (199.39) | (230.80) | 15.8% | <ul style="list-style-type: none"> • 主要由于2017年光改项目相关资产报废净损失约29亿元人民币 |

注:

1. 为更好满足内部经营管理需要，原其他经营费用所包含的ICT业务相关产品销售成本已重分类为销售通信产品成本，并已重列2016年相关数据

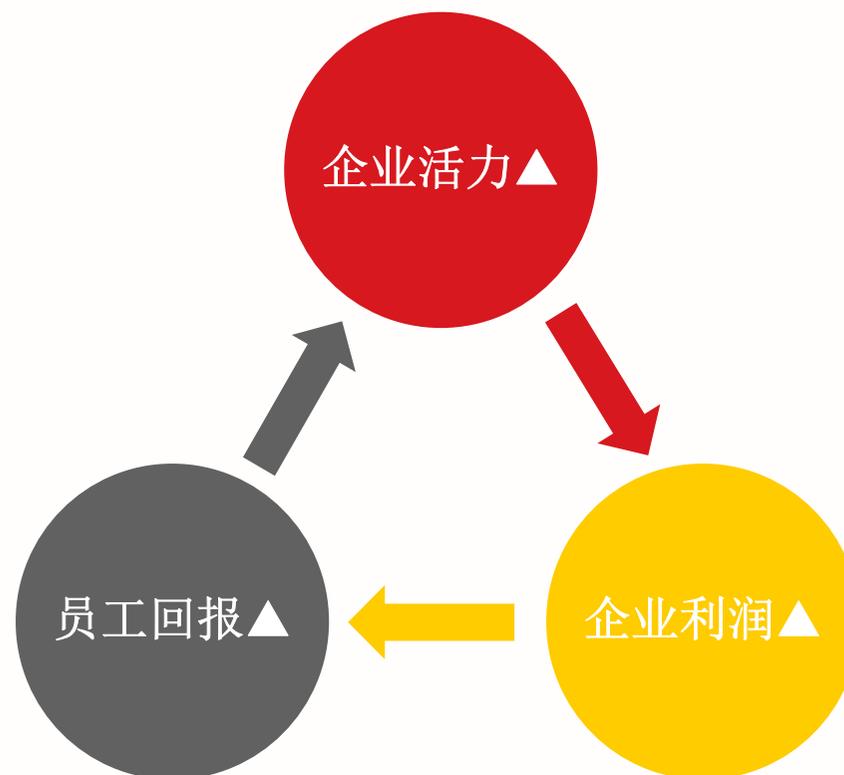
2. 2017年销售通信产品成本发生266.43亿元人民币，同比下降32.2%，同期销售通信产品收入为258.14亿元人民币，同比下降28.6%，销售亏损为8.29亿元人民币，其中终端补贴成本为12.55亿元人民币

强化激励和绩效挂钩，提升活力

“促进企业和员工回报双提升的良性循环”

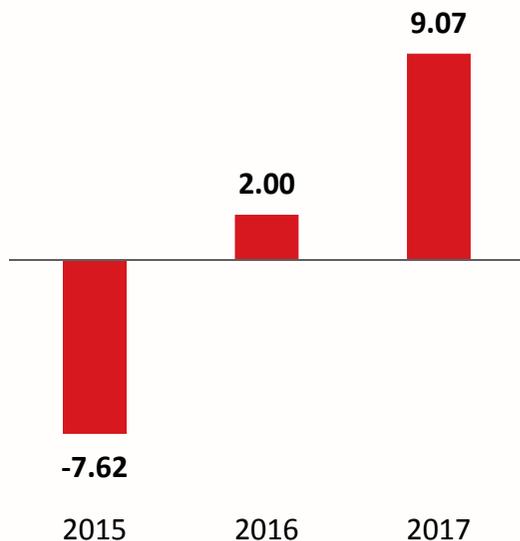
业绩导向市场化薪酬机制

- 以利润、自由现金流、EVA等财务指标作为考核基础
- 增量激励上不封顶，更好实现多劳多得
- 划小承包改革，一线员工勤劳致富的初创平台
- 联通A股公司的股权激励机制设有严格的未来业绩解锁条件



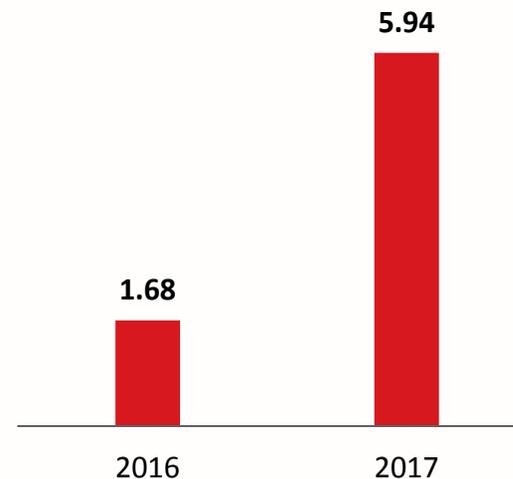
联营及合营公司贡献持续增长

应占铁塔公司净利润
(亿元人民币)



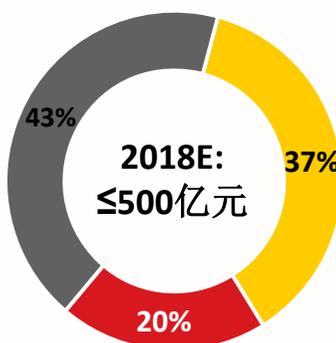
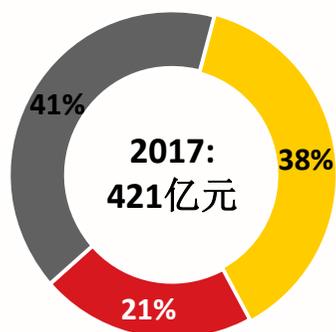
- **铁塔公司**：得益于运营商持续扩大网络规模及共享价值提升
- **联通**：潜在受惠于铁塔公司未来盈利及价值提升

应占招联金融净利润
(亿元人民币)



- 17年放款量2,268亿，授信用户达到1,662万 (▲136%)
- 贷款余额468亿元 (▲157%)
- 不良率显著低于同业公司平均水平
- 大数据及风控能力、互联网集约运营能力提升

资本开支结构



- 移动网络
- 固网宽带及数据
- 基础设施、传送网及其他

- 聚焦重点城市、4G网络，以及高流量、高回报区域
- 通过大数据检测流量热点，实现精准扩容
- 加大创新领域投资

- 4G基站:
 - 2017: 85万个 (▲11万个)，重点拓展覆盖、提质量
 - 2018E: 新增与2017年相当，重点网络扩容、提升客户感知
- 北方区域积极进行10G PON等新技术部署，逐步实现千兆接入能力
- 积极采用SDN/NFV等新技术，全面实施通信网改造 – 云化、智能化、开放化、泛在化, 同时做好面向5G的传输、站址、机房等基础资源储备工作
- 2018年实现NB-IoT网络全面覆盖，适时推进eMTC商用网络建设部署

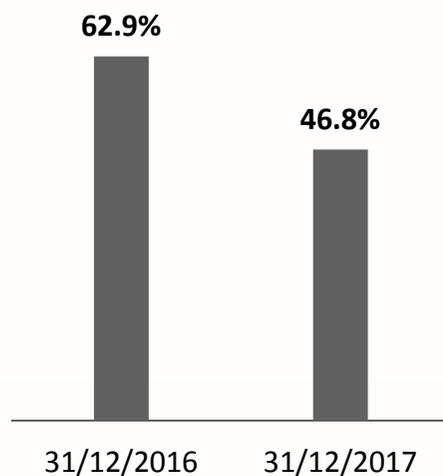
资本实力大幅增厚

| (亿元人民币) | |
|----------|-----|
| 向母公司定向增发 | 750 |
| 自由现金流 | 429 |

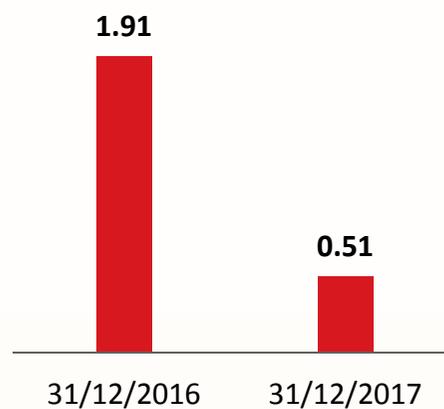


- 增强未来投融资能力，促进发展
- 降低负债比率及财务费用
- 提高公司控风险能力

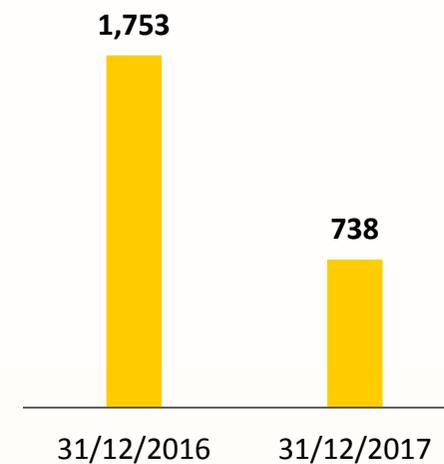
资产负债率



净债务/EBITDA



带息债务 (亿元人民币)



提质增效，努力提升股东价值

推进简政放权，
打造“小管理、
大操作、强协同”
架构

通过三年计划
引领年度收入、
利润预算

打造互联网化
投资建设模式，
快速适应
市场需求

建立健全以财务
指标为核心的业绩
目标考核体系

持续强化内控
管理，保障安全
规范运营

谢谢!



附录1: 摘自合并财务状况表 (于2017年12月31日)

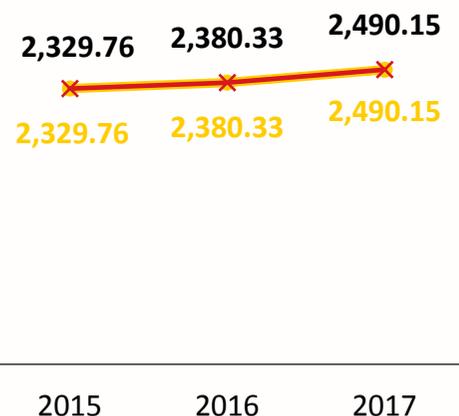
| (亿元人民币) | 2016.12.31 | 2017.12.31 |
|---------|------------|-----------------|
| 流动资产 | 822.18 | 767.22 |
| 非流动资产 | 5,319.36 | 4,952.61 |
| 资产合计 | 6,141.54 | 5,719.83 |
| 流动负债 | 3,426.55 | 2,426.22 |
| 非流动负债 | 438.17 | 250.14 |
| 负债合计 | 3,864.72 | 2,676.36 |
| 所有者权益 | 2,276.82 | 3,043.47 |

附录2: 主要经营指标

| | | 单位 | 2016 | 2017 |
|----------|------------|------|----------|-----------------|
| 移动业务 | 移动出账用户数 | 万 | 26,382.2 | 28,416.3 |
| | 移动出账用户ARPU | 元人民币 | 46.4 | 48.0 |
| | 移动手机用户MOU | 分钟 | 279 | 258 |
| | 移动手机数据流量 | 亿MB | 16,081 | 77,860 |
| | 移动手机用户DOU | MB | 530 | 2,433 |
| 其中：4G | 用户数 | 万 | 10,455.1 | 17,487.6 |
| | ARPU | 元人民币 | 76.4 | 63.4 |
| | DOU | MB | 1,521 | 4,522 |
| 固网宽带业务 | 用户数 | 万 | 7,523.6 | 7,653.9 |
| | 接入ARPU | 元人民币 | 49.4 | 46.3 |
| 固网本地电话业务 | 用户数 | 万 | 6,664.9 | 5,999.7 |
| | ARPU | 元人民币 | 17.1 | 15.8 |

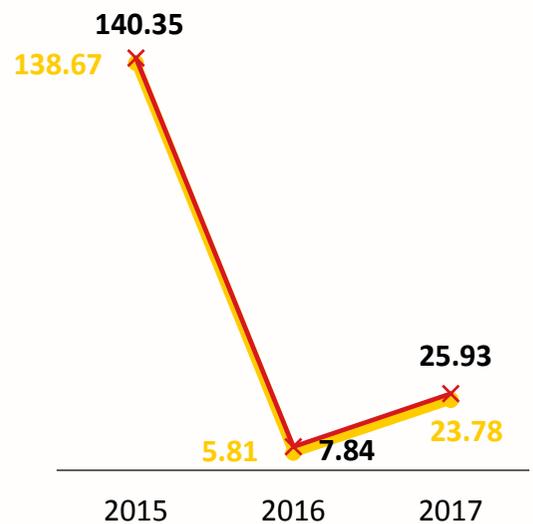
附录3: 联通红筹公司和联通A股公司 历史财务数据比较

主营业务收入(服务收入)
(亿元人民币)



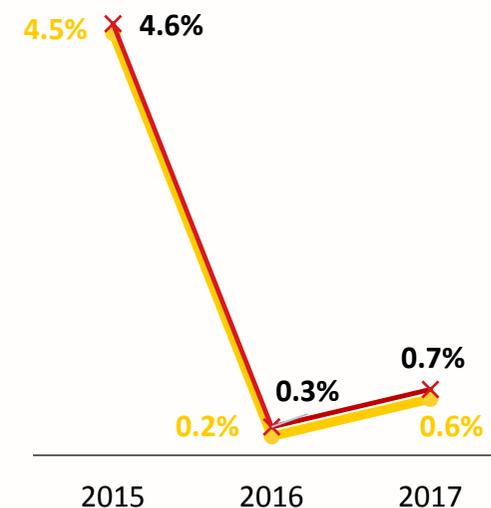
● 联通A股公司 × 联通红筹公司

利润总额(税前利润)
(亿元人民币)



● 联通A股公司 × 联通红筹公司

净资产收益率

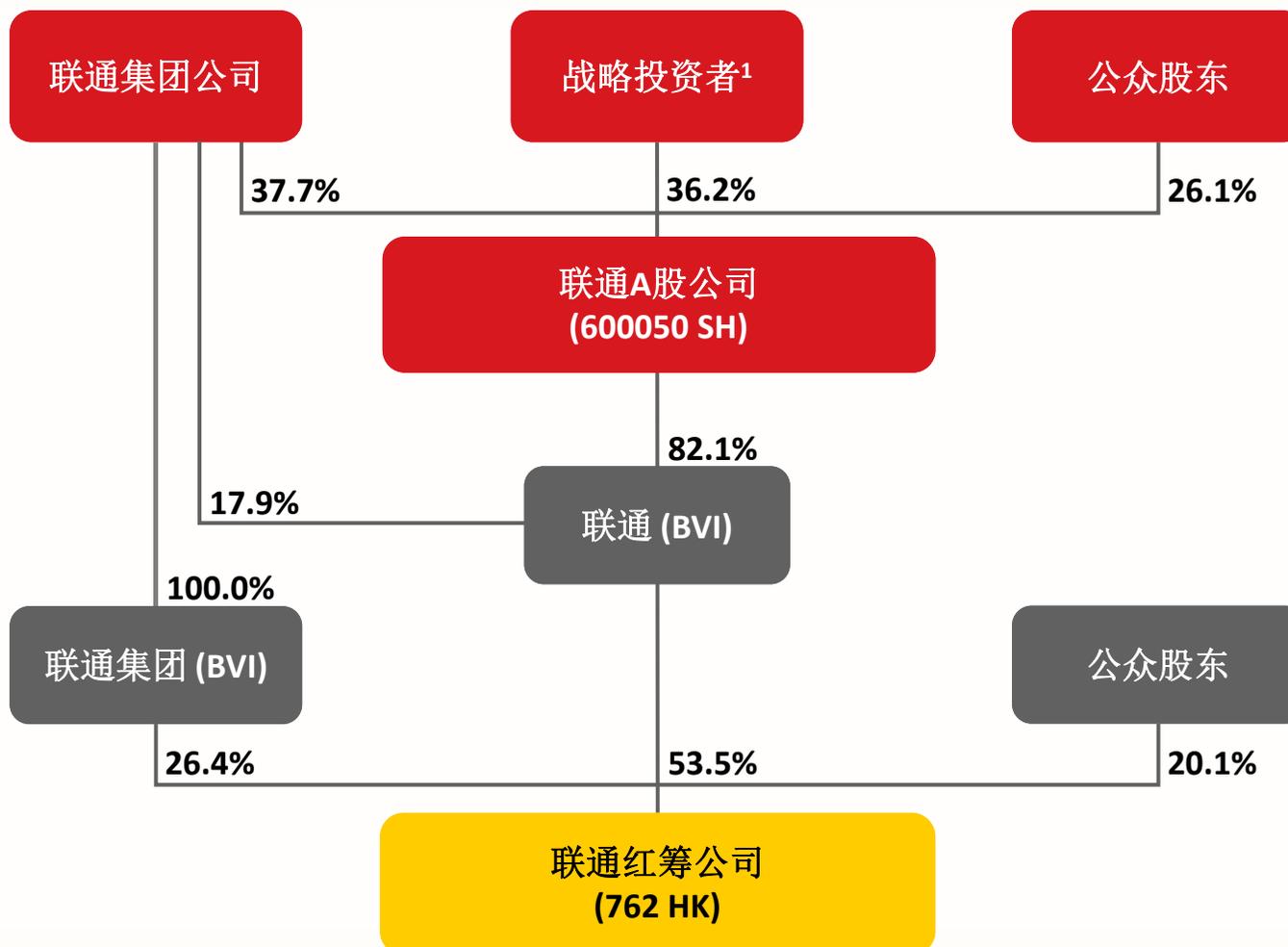


● 联通A股公司 × 联通红筹公司

注：

联通A股公司的经营范围仅限于通过联通BVI公司持有联通红筹公司的股权，而不直接经营任何其它业务，并按照中国会计准则编制合并联通红筹公司账目的合并财务报表。联通红筹公司则按照国际/香港财务报告准则编制财务报表。由于采用的会计准则不同，联通红筹公司与联通A股公司的财务指标可能存在差异，相关差异详情可参阅联通A股公司年度报告内之《财务报表差异调节表》

附录4: 中国联通股权结构



于2017年12月31日

注:

1. 战略投资者持有中国联合网络通信股份有限公司股份指混合所有制改革引入的战略投资者因非公开发行及老股转让取得的股份