

# MIXED-OWNERSHIP *REFORM*

&

## Interim Results 2017

### 混合所有制改革及2017年中期业绩



2017年8月16日

HKEx: 0762 | NYSE: CHU  
[www.chinaunicom.com.hk](http://www.chinaunicom.com.hk)

# 预测性陈述

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。

# 与会管理层

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

主要内容

# 混合所有制改革

2017年中期业绩

# 重点概要

- 1 中国联通重大历史战略机遇：唯一一家集团整体混改试点单位
- 2 引入实力雄厚的战略投资者，强强联合
- 3 借助外力，优势互补，加快业务创新发展
- 4 推进机制体制改革，完善治理，强化激励，提升活力
- 5 将持续深化聚焦战略，全力抓好混合所有制改革实施，提高效益和回报

# 积极推动实施混合所有制改革

唯一一家集团整体混改试点单位

目标：  完善治理、强化激励、突出主业、提高效率

借外力外部资源及能力  创新商业合作模式

 改革机制体制

引入战略投资者  
(联通A股公司作平台)

+

建立有效的公司治理机制和  
市场化激励机制

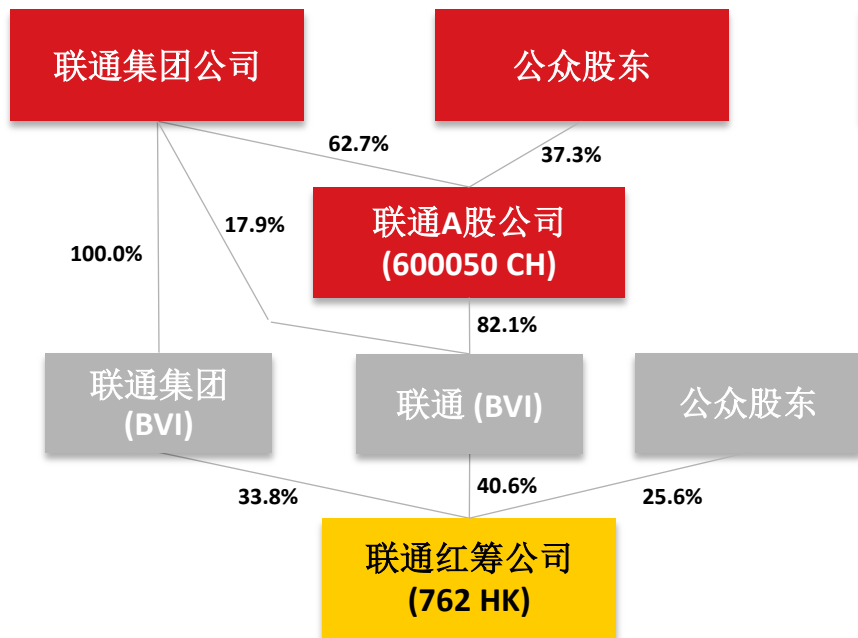
实现战略业务协同

提升活力

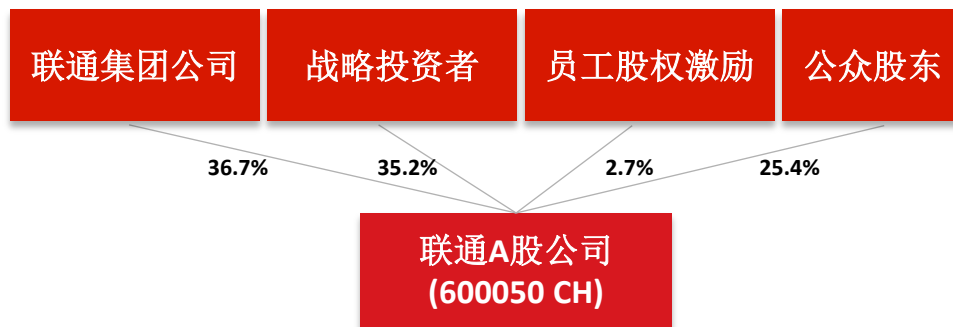
提升效益，创造更好的股东和员工回报

# 混改融资方案

## 目前股权结构



## 混改后联通A股公司股权结构



- 战略投资者向联通A股公司认购约90亿股新股，并向联通集团公司购入19.0亿股联通A股公司股票，共占扩大后已发行股本35.2%，价格为每股人民币6.83元
- 拟向核心员工授予约8.5亿股限制性股票，价格为每股人民币3.79元
- 总交易对价约为人民币780亿元

本次募集资金净额，将由联通运营公司用于  
4G能力提升；5G组网技术验证、相关业务使能及网络试商用建设项目；及创新业务建设项目

# 引入战略投资者

实力雄厚

具有协同效应

优势互补

大型互联网公司

垂直行业公司

金融企业  
产业集团

产业基金

Tencent 腾讯

Baidu 百度

JD.COM 京东

Alibaba Group  
阿里巴巴集团

SUNING 苏宁云商

KUANG-CHI

滴滴  
滴滴一下 美好出行

网宿科技

用友  
yonyou

宜通世纪  
EASTONE

中国人寿  
CHINA LIFE

中国中车  
CRRC

中国国有企业结构调整基金股份有限公司  
CHINA STRUCTURAL REFORM FUND CORPORATION LIMITED

前海母基金  
QIANHAI FOF



# 强强联合，加快业务创新发展

与战略投资者优势互补，创新合作，形成利益共同体

## 大型互联网公司



## SUNING 苏宁云商

### 重点合作领域

零售体系

渠道触点

内容聚合

家庭互联网

支付金融

云计算

大数据

物联网

.....

## 垂直行业公司



物联网



CDN

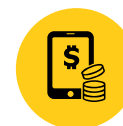


系统集成

## 金融领域、产业集团



产业互联网



支付金融

## 产业基金

- 与其投资的大量央企、地方国企、民营企业进行更多对接，共同发掘业务合作机会，促进合作共赢

# 推进机制体制改革，提升活力

## 建立健全协调运转、有效制衡的混合所有制企业公司治理机制

- 适当引入新股东代表担任A股公司董事，进一步优化多元董事会组成结构
- 明确董事会在公司的核心地位，强化董事会重大决策、选人用人、薪酬分配等权力
- 加强经理层建设，探索经理层市场化选聘机制和市场化管理机制

## 建立员工与企业利益共享、风险共担的市场化机制

- 拟建立股权激励机制，实现股东、公司、员工利益一致
- 更好实现“收入能增能减、岗位能上能下、员工能进能出”同时维护好员工的基本权益
- 推进全生产场景划小承包，激发团队和员工的内生动力和活力
- 以业绩为导向优化薪酬内部分配机制，实现多劳多得

# 混改方案时间表

## 已完成

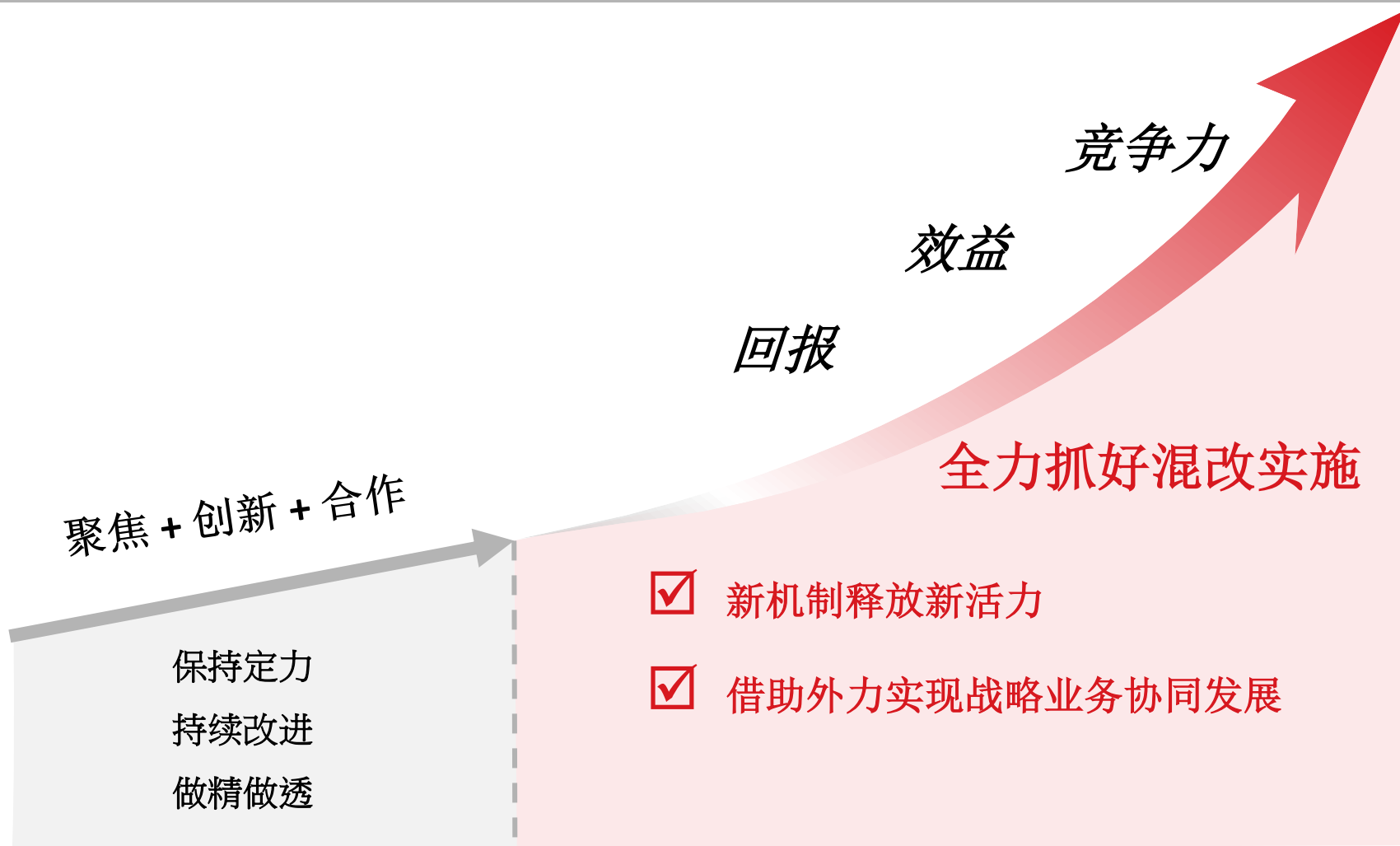
- ☑ 已经获得国家发改委对混改方案的批复
- ☑ 联通A股公司董事会已通过本次发行方案，并公告



## 下一步

- 联通A股公司与联通红筹公司协商以定向配售或参与供股等方式认购联通红筹公司股份，注入资金并完成内外部审批
- 联通A股公司召开股东大会，审议本次非公开发行方案，并提交相关监管机构批准

# 迎接全新发展机遇



# 主要内容

混合所有制改革

# 2017年中期业绩

总体概要

业务表现

财务表现

# 重点概要

- 1 全面深化落实聚焦战略，总体发展态势持续向好
- 2 商业模式创新初见成效，助力收入和利润提升
- 3 发力流量经营及营销转型，移动服务收入增长超越行业平均
- 4 创新业务和收入快速增长，同时拉动基础业务发展
- 5 精准投资，聚焦合作，提升价值

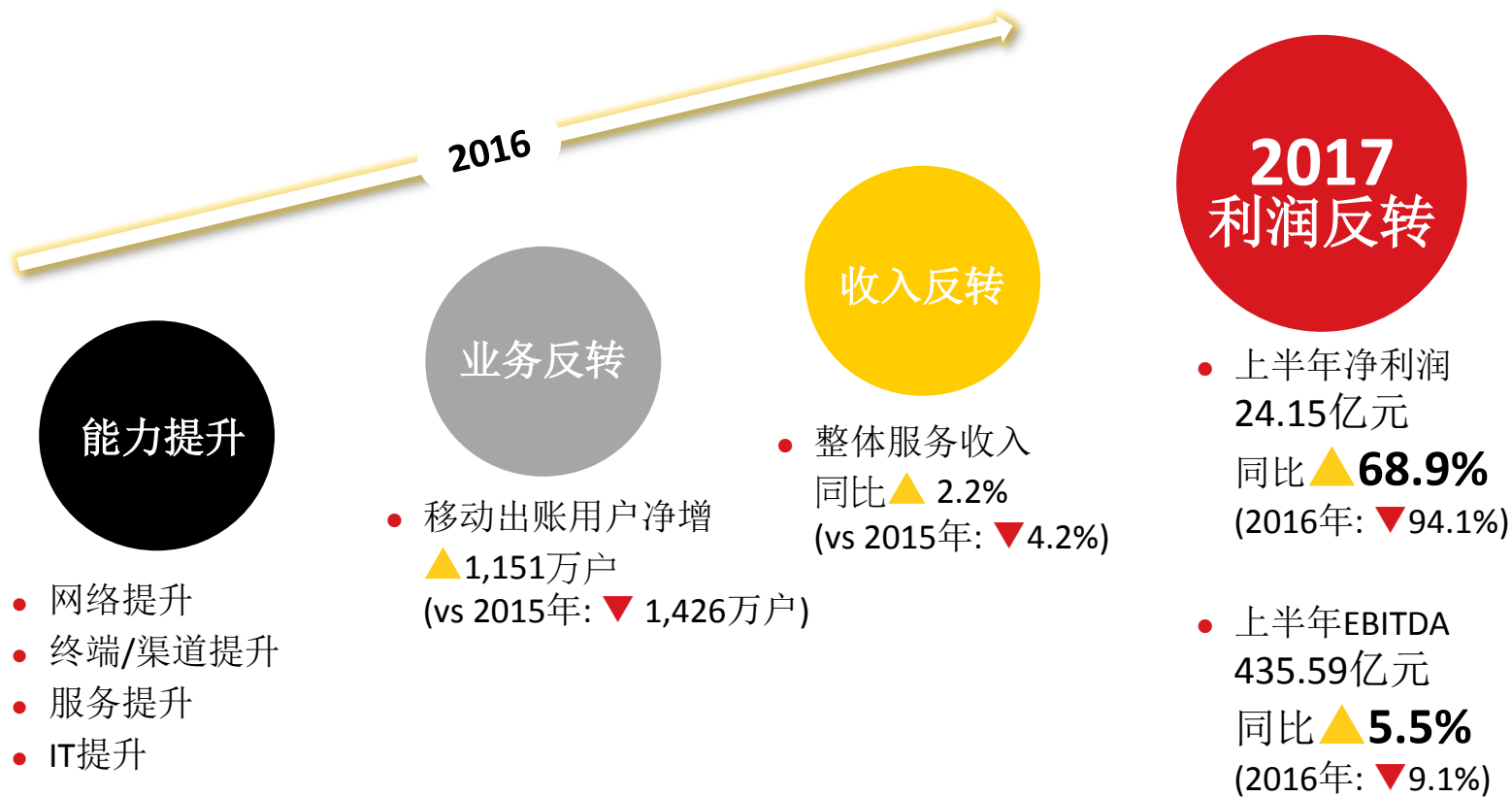
# 总体发展态势持续向好

(亿元人民币)	1H2016	1H2017	同比变化
营业收入	1,402.55	<b>1,381.60</b>	-1.5%
其中：服务收入 <sup>1,2</sup>	1,202.50	<b>1,241.06</b>	3.2%
EBITDA <sup>3</sup>	412.82	<b>435.59</b>	5.5%
占服务收入比	34.3%	<b>35.1%</b>	0.8pp
净利润 <sup>4</sup>	14.29	<b>24.15</b>	68.9%
每股基本盈利（元人民币）	0.060	<b>0.101</b>	68.9%
自由现金流 <sup>5</sup>	238.27	<b>375.20</b>	57.5%

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年上半年相关数据
3. EBITDA = 在计算财务费用、利息收入、应占联营/合营公司盈利/亏损、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

# 盈利能力按计划实现明显改善



全面深化落实聚焦战略，促发展、控成本、转机制



# 商业模式创新初见成效

- 发力流量经营，细分市场精准营销，促进业务规模效益发展
- 突破格局，实现多赢

## 2I2C、2B2C等模式优势

- 精准营销，有效触达新用户
- 拓展年轻市场
- 以低增量成本提升收入 (节省渠道佣金及终端补贴)
- 独特的cBSS系统及全国性电子商务平台

	1H2016	1H2017
销售费用	▲ 17.1%	▼ 6.0%
终端补贴	▲ 43.5%	▼ 54.7%
移动服务收入	▼ 0.6%	▲ 5.2%
总服务收入	▲ 1.4%	▲ 3.2%

# 主要内容

混合所有制改革

# 2017年中期业绩

总体概要

**业务表现**

财务表现

# 收入构成

(亿元人民币)	1H2016	1H2017	同比变化
<b>移动服务收入</b>	730.40	<b>768.44</b>	5.2%
语音	259.97	<b>216.59</b>	-16.7%
数据流量	359.34	<b>435.27</b>	21.1%
其他增值服务	102.80	<b>110.63</b>	7.6%
其他 <sup>1</sup>	8.29	<b>5.95</b>	-28.2%
<b>固网服务收入</b>	465.67	<b>465.68</b>	0.0%
语音	67.88	<b>62.53</b>	-7.9%
宽带接入	222.31	<b>215.57</b>	-3.0%
其他互联网及数据	79.45	<b>92.25</b>	16.1%
信息通信技术服务 <sup>2</sup>	16.16	<b>18.67</b>	15.5%
其他 <sup>3</sup>	79.87	<b>76.66</b>	-4.0%
<b>其他服务收入</b>	6.43	<b>6.94</b>	7.9%
<b>销售通信产品收入<sup>2</sup></b>	200.05	<b>140.54</b>	-29.7%
<b>合计</b>	<b>1,402.55</b>	<b>1,381.60</b>	-1.5%

注: 1. 主要包括虚拟运营商收入;

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年上半年相关数据;

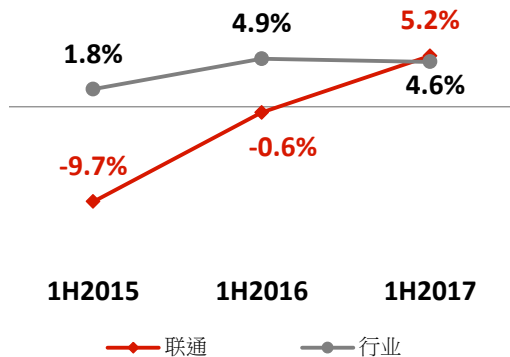
3. 主要包括网元出租收入等。

# 移动服务收入增长超越行业平均

有效转变成本拉动收入的经营模式，在低用户发展成本和薄补贴模式下

➢ 实现移动服务收入增长5.2%，超越行业平均，同时促进盈利明显改善。

移动服务收入同比增长



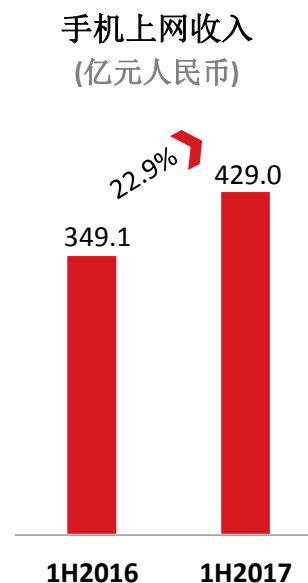
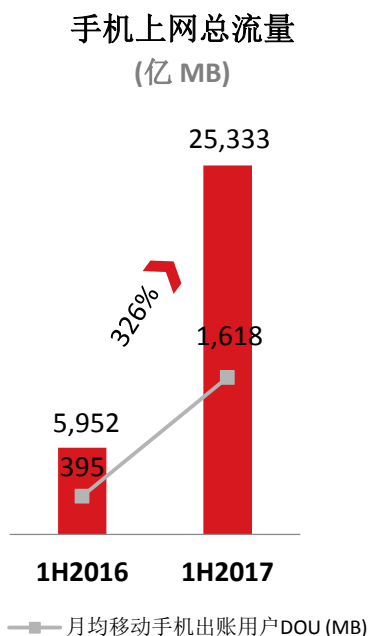
注：行业移动服务收入乃根据工信部统计数据

- 1H2017 移动出账用户ARPU：人民币48.0元 (vs 2016: 人民币46.4元)
- 中、高端用户(ARPU ≥ 30元)占比：  
▲ 2.4pp vs 12.2016
- 4G引领，拉动用户增长和价值提升
  - 4G用户：▲ 3,426万户 vs 12.2016
  - 4G ARPU：人民币66.5元

- 流量精准释放，多元化流量型产品(包括2I2C, 2B2C, 冰激凌等)满足细分市场需求
- 强化客户、产品、渠道“三适配”
- 增强线上线下渠道协同，相互引流

# 移动数据业务保持快速增长

- 以流量释放为引领，简化套餐合约，推进产品向流量型产品转型
- 构建畅视+沃视频的差异化内容体系，向“流量+内容”转型
- 以承诺低消和场景营销等方式为主，加快推进流量释放和用户价值提升，减少低效用户比例



# 发力营销模式转型变革

## 产品

- 符合客户需求，解决客户痛点

## 营销

- 寻找互联网时代用户触点，精准营销

## 渠道

- 营业厅数字化，线上线下一体化

## 服务

- 用互联网手段推进服务自助化、电商化



客户价值



用户满意度



营销精准度



降本增效

发挥大数据优势 + 与互联网公司合作 + 效益提升为导向

# 重点创新业务快速发展 (1)



IDC/云计算

收入:

58.0亿元人民币 ▲22.0%

- 全国第二大IDC服务供应商
- 12个国家级云数据中心及300多个本地数据中心, 约12.2万机架投入服务
- 落实“云网一体”战略, 打造以数据为核心的解决方案品牌



ICT

收入:

18.7亿元人民币 ▲15.6%

- 聚焦重点行业领域(政务、环保、医疗、教育及制造), 选择与业界领先的Top 3企业在资源、人力、资本等维度开展深度合作



视频业务

其中IPTV收入:

8.1亿元人民币 ▲36.1%

- 启动「畅视计划」, 推出差异化视频产品
- 沃视频用户数达到约1,600万
- 打造TV增值业务运营基地, 以TV带动光纤宽带和固移融合业务发展



物联网

- 聚焦车联网等重点行业
- 开通NB-IoT试商用网络
- 物联网连接数突破5,000万

借混改契机, 激发与战略投资者协同效应, 推进新业务规模快速发展

## 重点创新业务快速发展 (2)



### 海外市场

- 紧抓“一带一路”机遇
- 与国际运营商开展物联网业务合作谈判



### 互联网金融

- 打造通用支付能力并嵌入生产运营流程
- 支付交易额超过946亿元，同比增长1.8x
- 招联金融贷款余额达320亿元



### 大数据

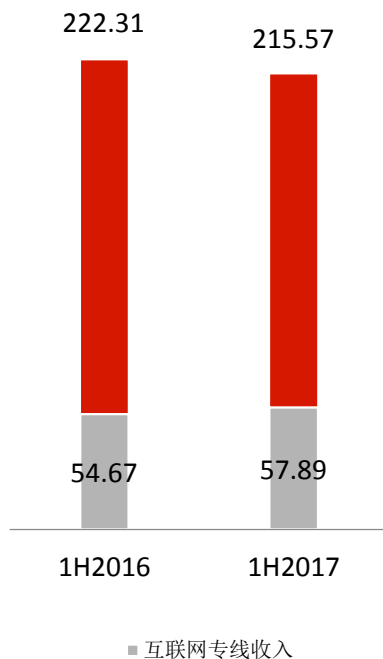
- 大数据市场领先者，个人征信、位置服务市场领导者
- “智慧足迹”已签约40多家行业品牌客户，城市规划、交通运营、商业选址产品国内领先

借混改契机，激发与战略投资者协同效应，推进新业务规模快速发展



# 积极应对异常激烈的宽带竞争

固网宽带接入收入<sup>1</sup>  
(亿元人民币)



注: 1. 不含IPTV收入

## 下半年主要举措

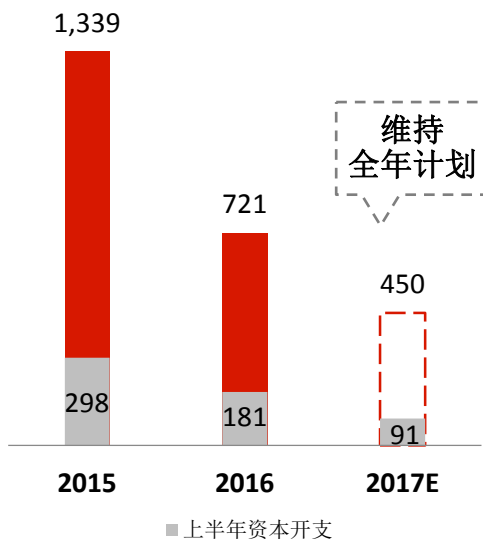
- 适度提升宽带业务的资源投入，加大社会化合作执行力度，进一步提升网络覆盖能力和品质。
- 加快综合网格承包试点改革实施，激发基层活力，提升销售和服务能力。
- 积极调整宽带融合产品策略，利用“冰激凌融合套餐”扩展高端客户；简政放权提升产品竞争力，灵活应对市场竞争；推出面向低端客户的融合套餐，积极应对竞争对手的低价策略。
- 突出IPTV业务对于宽带的引领作用，适度加大终端成本支持，进一步丰富内容，加强集中运营能力，显著提升客户感知。
- 布局家庭互联网，提供家庭组网服务，加快家庭网关布放。

# 精准投资，提升价值

实现聚焦地区网络质量和感知行业相当的同时，资本开支大幅下降

聚焦  
+ 合作

资本开支  
(亿元人民币)



## 2015-16

- 超过2000亿元的投入带动网络能力及容量显着提升

## 1H2017

- 积极提升网络资源利用率，改善回报
  - 4G网络利用率为35% (vs 6.2016: <10%)
  - FTTH用户占比为74% (vs 6.2016: ~62%)

## 2017全年

- 精准投资，按需投入，确保网络竞争力和客户感知
- 主要聚焦重点城市、4G网络，聚焦存量资产利用率高和投资回报承诺高的区域

# 下半年重点工作



自9月起取消移动国内漫游长途费



下半年周期性市场竞争加剧

## 积极应对挑战，迈上健康发展之路

1

强化经营模式转型，匹配用户产品渠道，加快4G业务发展

2

强化末梢活力，突出融合拉动，加快扭转宽带业务发展不利局面

3

强化能力建设，完善业务体系，加快推进创新业务规模发展

4

坚持问题导向、标本兼治，着力提升客户服务水平

5

坚持聚焦合作、精准运营，持续提升资源资产效能

6

坚持深化改革、提升管理，打牢企业持续健康发展的基础

# 主要内容

混合所有制改革

# 2017年中期业绩

总体概要

业务表现

财务表现

# 重点财务讯息

(亿元人民币)	1H2016	1H2017	同比变化
营业收入	1,402.55	<b>1,381.60</b>	-1.5%
营业成本	(1,368.86)	<b>(1,334.75)</b>	-2.5%
经营利润	33.69	<b>46.85</b>	39.1%
财务费用	(24.68)	<b>(31.30)</b>	26.8%
利息收入	4.41	<b>7.03</b>	59.4%
应占联营公司盈利/(亏损) <sup>1</sup>	(1.50)	<b>4.87</b>	亏转盈
应占合营公司盈利	0.56	<b>2.61</b>	366.1%
净其他收入	5.76	<b>4.11</b>	-28.6%
所得税	(3.95)	<b>(9.94)</b>	151.6%
净利润	14.29	<b>24.15</b>	68.9%

注：1. 主要为应占铁塔公司盈利/(亏损)

# 有效管控成本

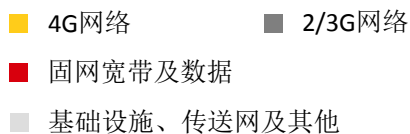
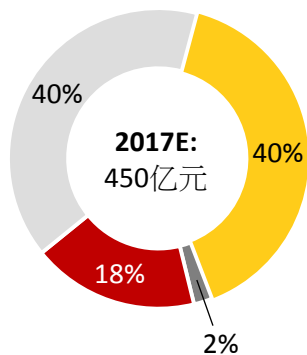
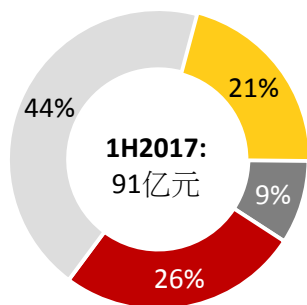
(亿元人民币)	1H2016	1H2017	同比变化
营业成本合计	(1,368.86)	<b>(1,334.75)</b>	-2.5%
网间结算支出	(63.66)	<b>(63.31)</b>	-0.5% • 主要受网间话务量下滑影响
折旧及摊销	(379.15)	<b>(388.74)</b>	2.5%
网络营运及支撑成本	(256.24)	<b>(263.65)</b>	2.9% • 剔除铁塔使用费，网络营运及支撑成本持平
- 铁塔使用费	(77.23)	<b>(84.18)</b>	9.0% • 主要由于网络规模同比扩大带来铁塔相关费用增长
雇员薪酬及福利开支	(182.71)	<b>(200.74)</b>	9.9% • 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 <sup>1</sup>	(217.53)	<b>(146.38)</b>	-32.7% • 主要由于期内通信产品销售同比大幅下降
- 终端补贴 <sup>2</sup>	(17.56)	<b>(7.96)</b>	-54.7% • 得益于公司全面推动商业模式转型
销售费用	(171.31)	<b>(160.96)</b>	-6.0% • 得益于公司全面推动商业模式转型
其他经营及管理费用 <sup>1</sup>	(98.26)	<b>(110.97)</b>	12.9% • 主要由于ICT及IPTV业务快速增长导致相关服务成本增加

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年上半年相关数据
2. 2017年上半年销售通信产品成本发生146.38亿元人民币，同比下降32.7%，同期销售通信产品收入为140.54亿元人民币，同比下降29.7%，销售亏损为5.84亿元人民币，其中终端补贴成本为7.96亿元人民币。

# 投资向重点地区和重点业务倾斜

## 资本开支结构



## 4G网

- 坚持聚焦重点、精准建设、快速扩容，提高网络响应速度
- 对于局部的热点区域，通过在现有4G设备上开通第二载波、升级3G设备等手段进行4G网络扩容
- 双载波聚合全面商用，三载波聚合试商用已在大城市核心区开展，下行峰值速率375Mbps
- 1H2017: 4G基站净增3万个，达到77万个

## 宽带网

- 北方10省实现全光网络，积极进行10G PON等新技术部署
- 南方全面推进社会化合作

## 骨干网

- 时延持续下降，连续16个月保持全国最优

## NB-IoT网络

- 于上海建成全球最大单城NB-IoT网络，并全面引入NFV技术

# 铁塔共享提升长远价值

## 铁塔使用费

- 1H2017铁塔使用费为84.18亿元人民币，同比▲9.0%，主要由于网络规模同比扩大，带来相应租用铁塔数目增多
- 随着共享率不断提升，铁塔使用费共享优惠折扣预计将逐步增加
- 期望铁塔公司努力提高经营效率和共享率，降低铁塔使用费率，提升共享价值

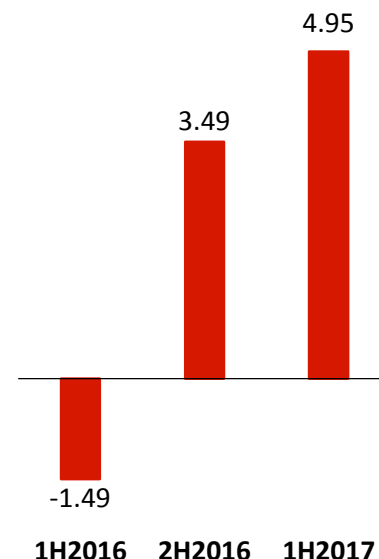
## 加快网络建设 节省资本开支

- 积极利用铁塔公司的铁塔和站址

## 潜在收益

- 作为主要股东之一（持股28.1%），可得益于铁塔公司盈利及未来价值提升

应占铁塔公司利润  
(亿元人民币)

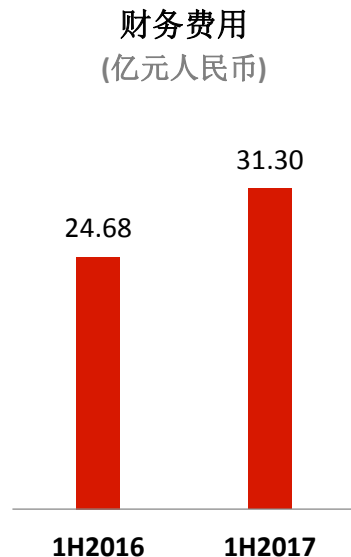
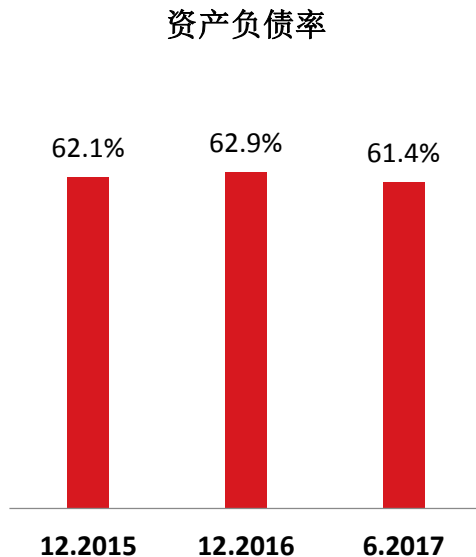




# 去杠杆，控风险

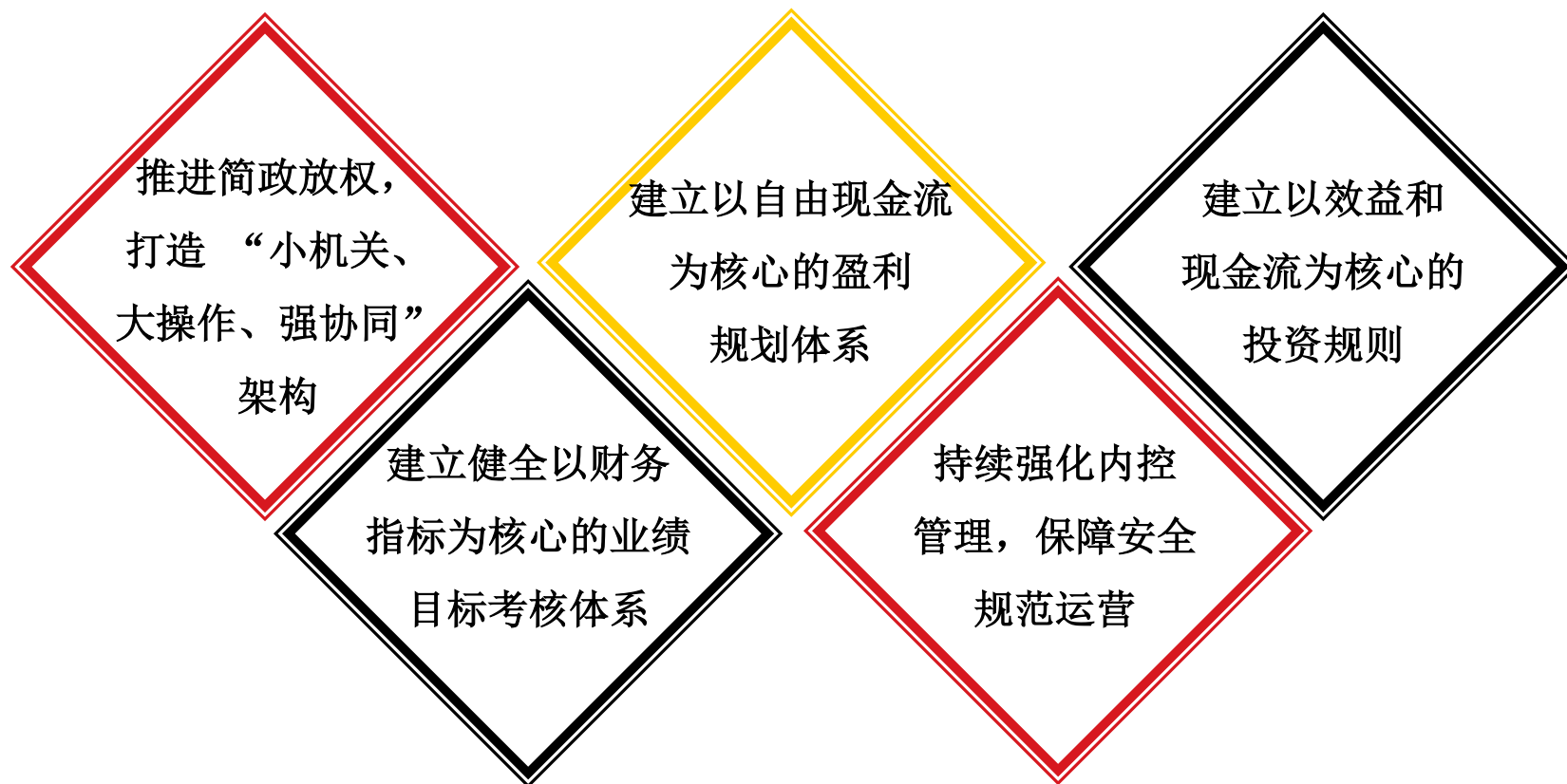
促进未来持续发展

借混改的契机，将积极与母公司协商通过定向增发/供股等方式引入新资本，增强未来重点项目的投融资能力，同时降低现有负债及财务费用，提高公司控风险能力



注：财务费用上升主要由于带息债务增加以及市场利率上升

# 提质增效，努力提升股东价值





# 谢谢！

# 附录1：摘自未经审核简明合并中期资产负债表

(亿元人民币)	2016.12.31	2017.6.30
流动资产	822.18	960.99
非流动资产	5,319.36	5,004.22
资产合计	6,141.54	5,965.21
流动负债	3,426.55	3,295.36
非流动负债	438.17	365.72
负债合计	3,864.72	3,661.08
所有者权益	2,276.82	2,304.13

## 附录2：主要经营指标

		单位	1H2016	1H2017
移动业务	出账用户数	万	26,070.3	<b>26,944.8</b>
	出账用户ARPU	元人民币	47.1	<b>48.0</b>
	出账手机用户MOU	分钟	282.1	<b>254.0</b>
	出账手机用户DOU	MB	394.8	<b>1617.5</b>
其中：4G	用户数	万	7,241.7	<b>13,880.8</b>
	ARPU	元人民币	81.3	<b>66.5</b>
	DOU	MB	1,246.3	<b>3,329.7</b>
固网宽带业务	用户数	万	7,393.8	<b>7,692.1</b>
	接入ARPU	元人民币	50.7	<b>47.0</b>
固网本地电话业务	用户数	万	7,052.2	<b>6,328.9</b>
	ARPU	元人民币	17.4	<b>15.9</b>