

## 中期业绩

# 2019

2019年8月14日

# 预测性陈述

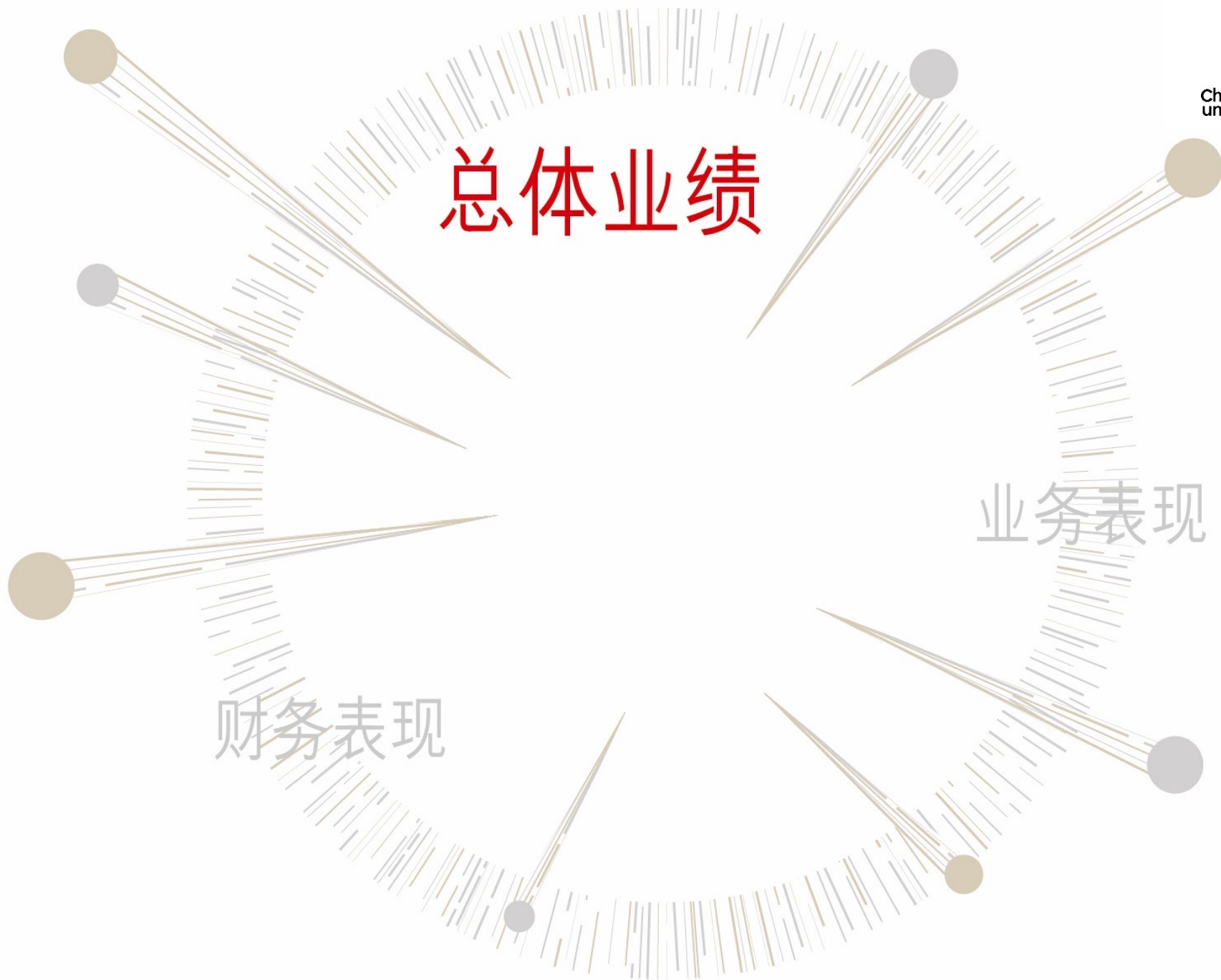


本推介材料中所包含的某些陈述可能被视为美国1933年证券法（修订案）第27条A款和美国1934年证券交易法（修订案）第21条E款所界定的“预测性陈述”。这些预测性陈述涉及已知和未知的风险、不确定性及其他因素，可能导致本公司的实际表现、财务状况和经营业绩与预测性陈述中所暗示的将来表现、财务状况和经营业绩有重大出入。此外，我们将不会更新这些预测性陈述。关于上述风险、不确定性和其他因素的详细资料，请参见本公司最近报送美国证券交易管理委员会（“美国证监会”）的20-F表年报和本公司呈报美国证监会的其他文件。

# 总体业绩

业务表现

财务表现



# 重点概要



1 深化实施聚焦创新合作战略，积极转型，应对行业发展新挑战

2 纵深推进混改，发展质量和效益明显提升

3 创新业务快速增长，成为公司收入的主要增长动力

4 培育巩固联通5G<sup>n</sup>独特竞争优势，紧抓新商机，创造新价值

5 加快“五新”联通建设，奋力开创高质量发展新局面

# 利润持续显著提升

积极转型，应对行业发展阵痛期（行业收入负增长）

聚焦、创新、合作

控成本，提效益

（亿元人民币）	1H2018	1H2019	同比变化
服务收入 <sup>1</sup>	1,344.23	<b>1,329.57</b>	-1.1%
产业互联网收入	117.03	<b>167.18</b>	42.9%
EBITDA <sup>2</sup>	456.73	<b>495.07</b>	8.4%
占服务收入比	34.0%	<b>37.2%</b>	3.2pp
净利润 <sup>3</sup>	59.12	<b>68.77</b>	16.3%
每股基本盈利（元人民币）	0.193	<b>0.225</b>	16.3%

注：除本演示材料另有特别注明，

1. 服务收入 = 营业收入 - 销售通信产品收入

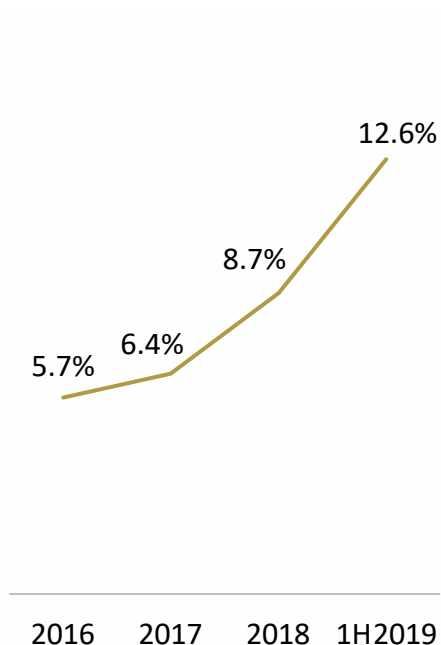
2. EBITDA = 在计算财务费用、利息收入、应占联营/合营公司净盈利、净其他收入、所得税、折旧及摊销前的盈利

3. 净利润为本公司权益持有者应占盈利

# 发展质量和效益持续提升

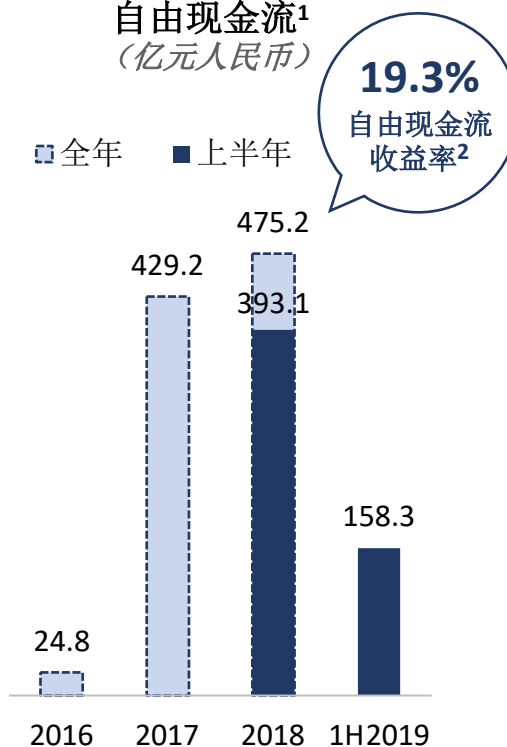
## 服务收入结构不断优化

产业互联网收入  
占服务收入比



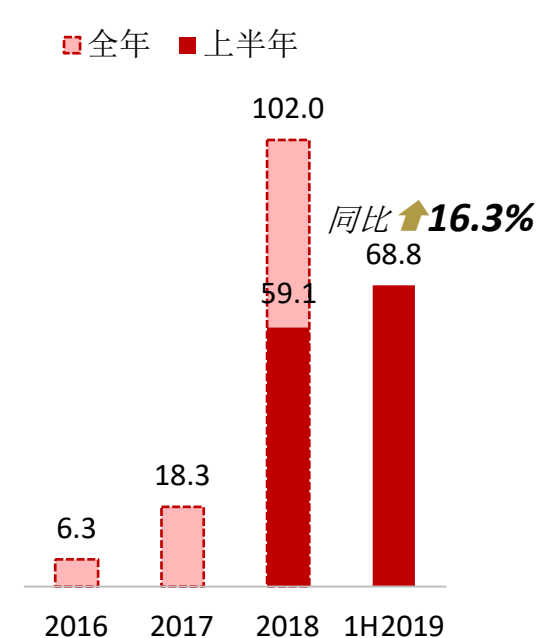
## 自由现金流维持强劲

自由现金流<sup>1</sup>  
(亿元人民币)



## 净利润持续显著提升

净利润  
(亿元人民币)



注：

- 剔除执行IFRS 16对2019年上半年自由现金流的影响（即自由现金流 = 经营现金流 - 资本开支 - 已付租金之本金）
- 自由现金流收益率 = 自由现金流 / 联通红筹公司平均市值

# 积极应对移动业务发展新挑战

面对提速降费、市场饱和、激烈的市场竞争和4G流量红利逐步消退，  
公司坚持差异化发展，避免简单价格战，确保公司价值最大化

2019上半年

↓ **6.6%**

移动服务收入

↑ **932**万户

移动出账用户

↑ **1,901**万户  
4G用户

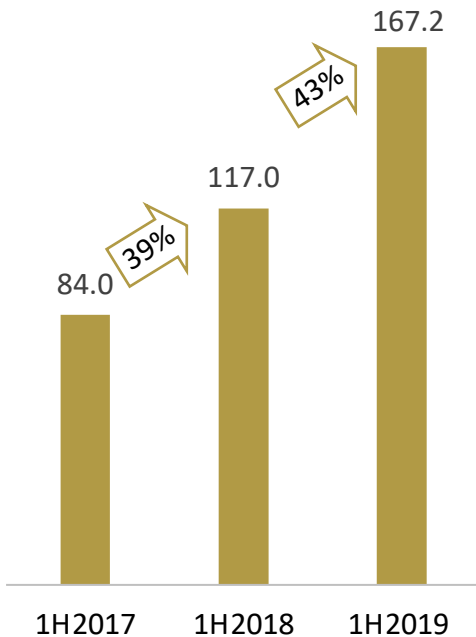
下半年将积极推动移动服务收入企稳回升，并期盼上半年行业收入负增长会促进未来行业竞争更理性规范

(2019年7月 vs 6月：↑ **1.6%**)

- 严控用户发展成本及超低资费套餐
- 逐步发挥新建LTE 900MHz 4G网络的深度覆盖和农村广覆盖优势，开拓新用户和收入
- 持续加强互联网化和差异化运营，降本增效
- 深化与战略投资者合作（2I2C、权益充实、金融分期等），强化融合经营
- 以大数据赋能，促进价值提升及用户维系
- 取消移动流量漫游费的“同比”负面影响将消退

# 创新业务增长势头强劲

产业互联网业务收入  
(亿元人民币)



- 2018、2019：聚焦能力培养、规模发展  
2020：积极发挥规模效益，逐步提升利润率
- 推进“云+智慧网络+智慧应用”新融合营销模式，聚焦重点行业应用类产品做深做透
- 打造区隔于传统业务的创新体系，强化增量收益分享机制，试行核心员工持股、科技型企业岗位分红激励
- 加强创新人才队伍建设，创新领域人才特区累计超过6,000人
- 与混改合作伙伴、行业龙头等公司深化业务层面合作，并成立多家合资公司，强强联合，优势互补



## 发展质量和效益明显提升

### 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，  
同时拉动基础业务发展



### 改革机制体制

迭代推进协调运转、  
有效制衡的公司治理机制  
和市场化激励机制



股东和员工回报双提升  
提升活力和效率

# 迭代推进机制体制改革

## 提活力、促发展、控成本

### 实施瘦身健体2.0

- 省分公司和地市公司机构数分别↓11%和↓25%
- 提高员工劳动生产率，降低外包人员需求
- 各级本部向划小单元流动4,340人
- 更好实现职务能上能下、人员能进能出、收入能增能减

### 市场化激励

- 形成与效益、效率挂钩的差异化薪酬决定机制
- 累计向约8,000位管理骨干及核心人才授予联通A股公司的限制性股票约8.1亿股
- 于联通智网科技和云粒智慧建立员工长期激励与约束机制

### 全生产场景划小改革

- 收入毛利考核与增量收益分享
- 实现责权利一致，完善倒三角业务支撑
- 加强改革经验推广交流，引导和鼓励一线创新
- 全国已建立划小单元2.4万个、2.2万名小CEO

# 积极推进下属公司混改

## ▲活力

## ▲效率

## ▲创新发展新动能

## ▲竞争力

### 智慧足迹

(与西班牙电信合资的大数据服务公司)

引入京东数字科技  
作为战略投资者

### 联通智网科技

(车联网子公司)

引入9家战略投资者，  
包括一汽、东风汽车、广汽等  
中国最大车企

### 云南省分公司

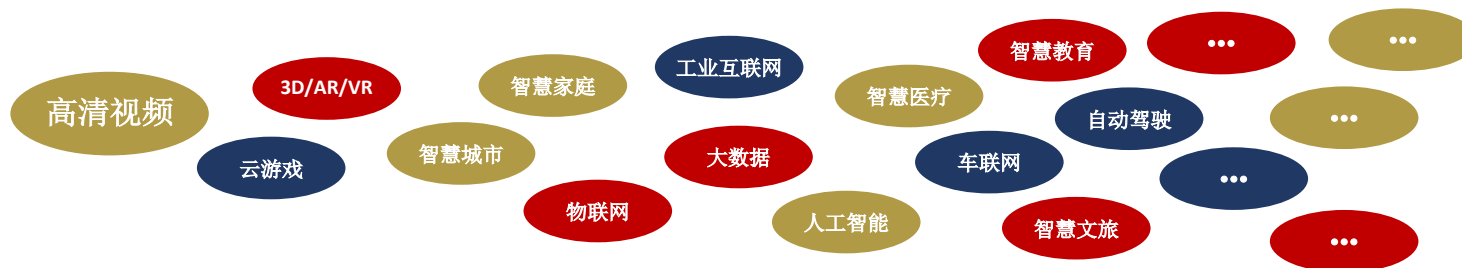
于今年扩大委托承包运营合作至全省

- 在遵守国家相关法律法规的前提下，授权民营运营公司进行接入网资产代管、网络承建、网络代维、全业务代理
- 以利润为标的委托民营运营公司承包经营
- 原联通人员转换身份，90%以上转入民营运营公司
- 核心员工持股确保员工和企业利益一致

### 云南省分公司首期7个本地网改革成效

	2018
引入建设资金	12亿元
收入	↑ 17.7%
云南省分公司减亏	2.5亿元

## 有节奏的精准高效投入，聚焦引领，提升价值



### 公众用户

- 聚焦京津冀、长三角、珠三角及其他重点城市群和其他省会城市，确保建设规模和网络质量，提升5G品牌影响力和竞争力
- 2020 及以后: 全国商用，网络建设向独立组网(SA) 演进
- 终端聚焦5G特色业务，产品聚焦价值提升 – 5G泛终端 + 5G提速包 + 内容/权益 + 金融工具

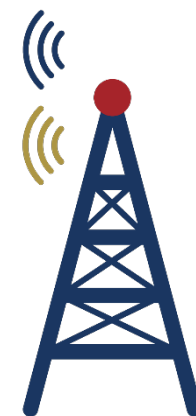
### 垂直行业

- 加强产业布局，持续推进开放合作、生态共赢，重点开拓垂直行业5G新应用、创造新收入
- 5G应用创新联盟成员已超过500家，与180个重点行业客户签署了5G行业合作协议
- 与战略合作伙伴成立5G联合创新实验室，在10大重点行业开展业务应用示范和探索，>40项5G行业应用产品已落地部署

# 积极谋求5G网络共建共享

## 提升行业价值

- 谋求协同和共建共享，加快5G网络建设步伐
- 通过共建共享减少网络投资，节省大量资本开支、铁塔使用费、网络维护费用和电费
- 共建共享区域业务可全继承，感知更优化。支持用户不换卡、不换号，正常使用5G业务
- 资源共享，提高用户质量，为5G用户提供最好的感知
- 一旦形成合作协议，及时公告



## 5G应用的根基在于生态合作

借力混改14名战略投资者和  
市场化的体制机制改革

成熟的互联网思维和运营  
(2I2C、营销、网运.....)

丰富的开放合作经验

- 与混改合作伙伴、行业龙头等公司成立多个合资公司，以及进行战略合作
- 与中国电信共建共享部分4G网络和光纤传输网络

创新业务快速发展，助力  
未来5G创新应用开发落地

发挥3.5GHz产业链优势，强化  
终端、网络、业务协同并进，  
后续双频(3.5GHz、2.1GHz)协同，  
兼顾体验领先与覆盖完善

成功的高效精准投入

- 过去3年资本开支占收比行业最低，聚焦地区网络质量行业相当，利润增长行业最高

# 推进高质量可持续发展



加快

## “五新”

联通建设

汇聚更多协同优势

拓展更广发展蓝海

实现更高效率效益

迸发更大内在活力

释放更多制度红利

新生态

新动能

新运营

新基因

新治理

积极发挥独特优势

回报

竞争力

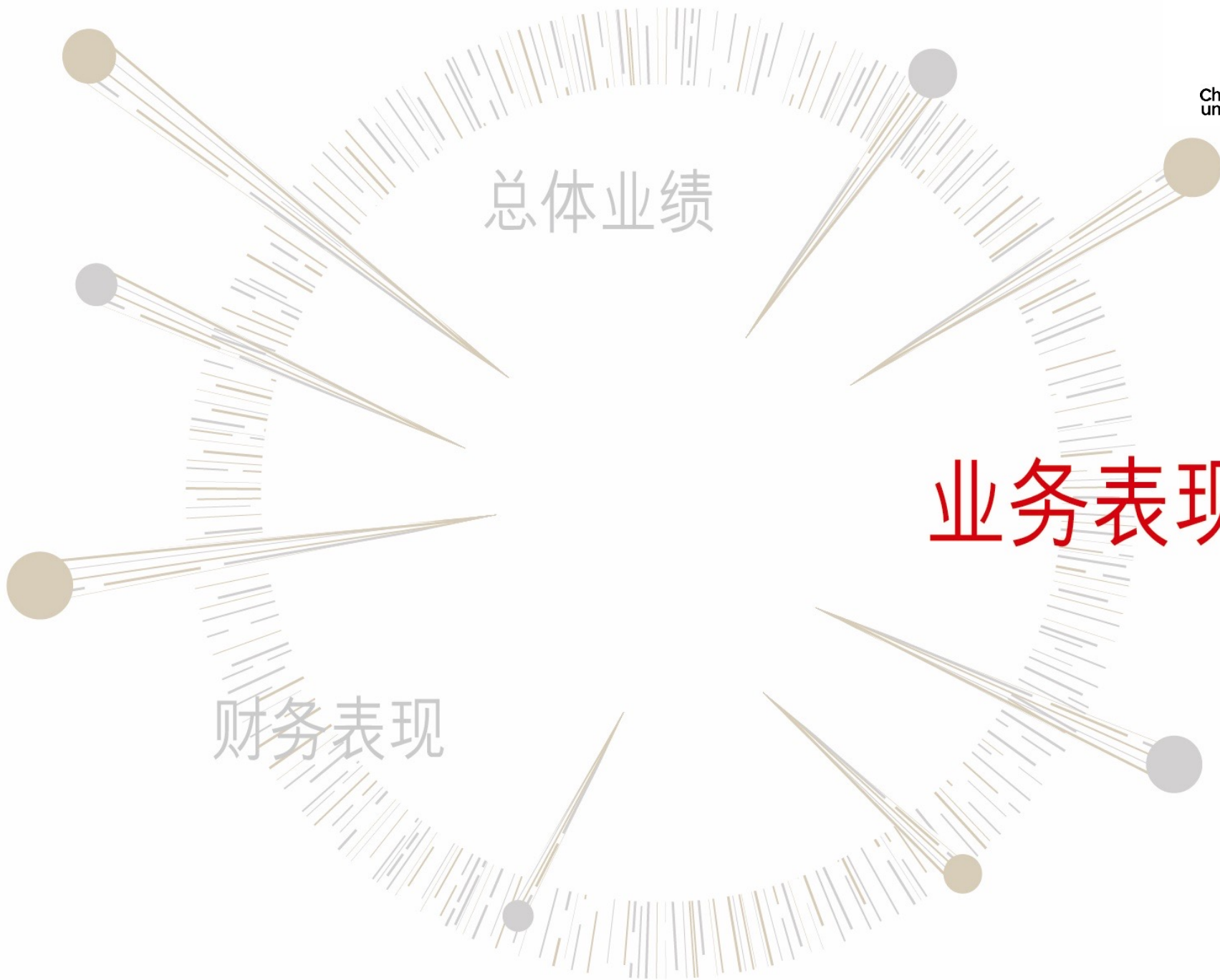
效益

- 持之以恒深化聚焦创新合作战略
- 持续深入推进互联网化转型
- 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

总体业绩

业务表现

财务表现





# 收入构成



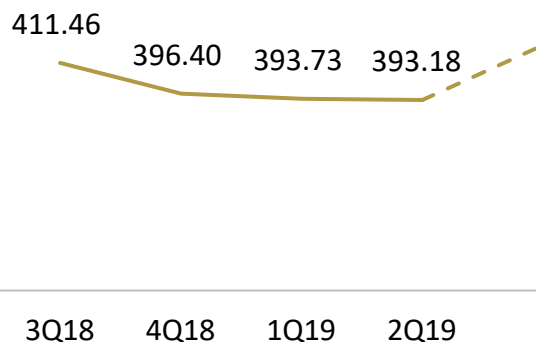
(亿元人民币)	1H2018	1H2019	同比变化
移动服务收入	842.78	<b>786.91</b>	-6.6%
语音	185.30	<b>154.03</b>	-16.9%
数据流量	538.73	<b>513.41</b>	-4.7%
其他	118.75	<b>119.47</b>	0.6%
固网服务收入	491.17	<b>531.34</b>	8.2%
语音	54.72	<b>50.11</b>	-8.4%
宽带接入	215.25	<b>206.46</b>	-4.1%
其他 <sup>1</sup>	221.20	<b>274.77</b>	24.2%
其他服务收入	10.28	<b>11.32</b>	10.1%
销售通信产品收入	146.82	<b>119.97</b>	-18.3%
合计	1,491.05	<b>1,449.54</b>	-2.8%

注:

1. 主要包括IDC、IT服务及网元出租收入等

# 积极推动移动服务收入企稳回升

移动服务收入  
(亿元人民币)



- 加大“通信能力+智能硬件+内容应用”新型产品推广，转向高质量发展
- 简化优化产品套餐，导向高ARPU用户发展，提升产品价值
- 细分客户，围绕目标客户群体特征完善产品匹配，突出会员权益和金融分期的差异化优势，精准营销
- 精耕细作存量经营，利用大数据分析赋能，做好客户维系及挖掘存量用户价值
- 强化网络对业务发展的支撑能力，打造“5G+4G”精品网

# 提前部署，积极应对携号转网

打造差异化产品和服务，提升用户感知，  
吸引客户、留住客户

- 做深做透固移融合：

北方集中发展，南方灵活合作



- 做广做大泛融合：

移移融合、终端合约、  
泛智能合约、金融分期等



- 大力开展LTE 900MHz网络建设与优化，全面提升用户网络感知



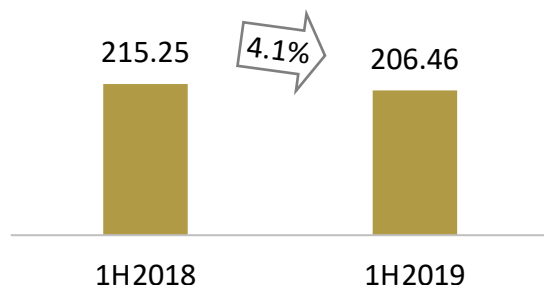
- 强化大数据，精准细分高/中/低携出风险用户，开展维系攻坚



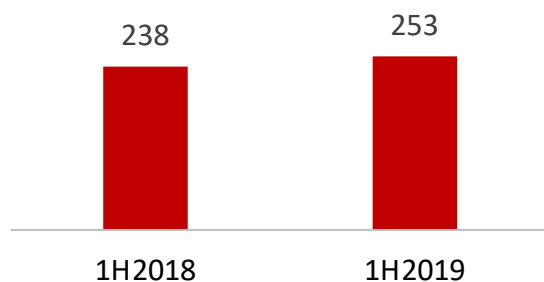
# 积极应对异常激烈的宽带竞争

注重质量，突出高速带宽与智慧家庭产品优势

固网宽带接入收入  
(亿元人民币)



固网宽带用户净增  
(万户)



- 在北方主导区域和南方省会等中心城市发力千兆高品质宽带
- 加快提升资源利用率，同时深度推进南方宽带合作，加快整合中小宽带运营商
- 打造宽带2I2H、2B2H营销新模式，开展与爱奇艺、阿里巴巴的线上营销合作
- 加大智慧家庭系列产品推广，快速扩大沃家固话、沃家神眼、沃家电视、沃家组网四项核心产品规模
- 集中开展“固网宽带+移网号码+智慧硬件”融合发展

# 政企业务实现规模突破

以“云+智慧网络+智慧应用”融合经营模式，  
拉动创新业务和基础业务相互促进发展



# 全面互联网化运营转型2.0

为客户创造新体验价值

持续提升运营效率

## 前线经营

### 产品互联网化

构建了冰激凌、流量王、212C、融合产品体系，针对细分市场推出特定产品

### 营销互联网化

以大数据分析强化客户维系、精准营销，提升客户保有率

### 渠道互联网化

加大与互联网触点、异业轻触点合作力度，提升线上产能

## 平台与生态互联网化

## 支撑赋能

### 网络互联网化

加快构建云网一体的智能网络，推广自动配置、自动巡检、故障自愈等智能运维手段

### IT互联网化

加大人工智能、大数据等新技术的自主研发和应用，强化IT人才培养

### 管理互联网化

瘦身健体，继续推进组织结构集中化、扁平化，优化业务和管理流程

# 持续推进与战略投资者的深化合作（1）

## 借助外力，增强创新发展新动能

### 触点合作

- 与腾讯、阿里、百度、京东、滴滴等公司，持续推进互联网触点及权益合作
- 线下利用电子券与阿里巴巴、京东、苏宁易购开展异业合作
- 截至2019年6月，2I2C出账用户接近1亿户

### 内容聚合

- IPTV和手机视频 – 与百度爱奇艺在IPTV内容方面深度合作; 与腾讯视频等在手机视频方面深度合作
- 与百度合作推出“百度云圣卡”，线上产品迅速转型

### 支付金融

- 线上沃钱包与京东、阿里、苏宁等开展商城合作
- 与蚂蚁金服合作，推广信用分期
- 与腾讯合作推出了金融反欺诈产品
- 与京东合作，共同推出了基于风控授信、联合建模的京联信用分产品

### 智慧家庭

- 基础通信能力与百度、阿里巴巴、腾讯等互联网企业的智慧硬件、内容应用深度融合，打造新型有竞争力的产品

# 持续推进与战略投资者的深化合作（2）

## 云计算

- 继续与阿里、腾讯在公有云产品及混合云产品分别合作，并通过“云光慧企”专项行动推进合作。合作开展以来累计收入约5亿元

## 物联网

- 在前期分别与阿里、腾讯合作推出了安全SIM卡产品的基础上，正在开展智能门锁，智能腕表等单品合作
- 连接管理平台与京东运营平台已完成对接

## 大数据

- 与腾讯成立合资公司(云景文旅)，打造智慧文旅系列产品
- 完成京东战略投资联通子公司智慧足迹，并在数科、物流、地产、商城4大单元同步开展业务合作
- 与滴滴合作出行分析报告产品

## 产业互联网、AI及基础通信

- 与阿里成立合资公司(云粒智慧)，在智能化产品研发领域实现了快速发展(城市大脑、生态环保、智慧政务、智能感知热线等)
- 百度AI智慧客服应用升级，实现客户感知和运营效率提升
- 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



# 5G商用蓄势待发

## 增强移动宽带 (eMBB)

## 海量机器类通信 (mMTC)

## 超可靠低时延通信 (URLLC)

- 考虑行业终端上市进度，预计9月份在重点城市将正式商用
- 初期以eMBB为基础，突出速率，同步做好其他场景服务
- 打造5G能力聚合和开放平台，引入VR/AR、高清视频、云游戏等特色业务
- 积极拓展5G行业应用



成立“中国联通5G应用创新联盟”



中国联通携手央视成功实现首次5G网络VR实时制作传输测试



中国联通联合振华重工在青岛港实现全球首个5G+智慧港口



中国联通与宝马集团签订《宝马互联驾驶下一代移动通信业务合作协议》

# 加快开拓5G新应用、新收入

## 聚焦创新5G应用，打造新蓝海的试验田，独角兽的孵化器

- 聚焦新媒体、工业互联网、交通、教育、医疗、文旅等重点行业，与行业头部客户，打造典型5G应用场景，形成示范效应
- 加快孵化行业产品 - “智能连接+流量”类产品、“集成+运营”类产品、“开放平台+应用”类产品
- 推进行业生态建设，做实“中国联通5G应用创新联盟”
- 在行业解决方案中融入5G+ABC元素，形成竞争能力

2019年将打造**30**个示范项目、**20**个创新应用产品、

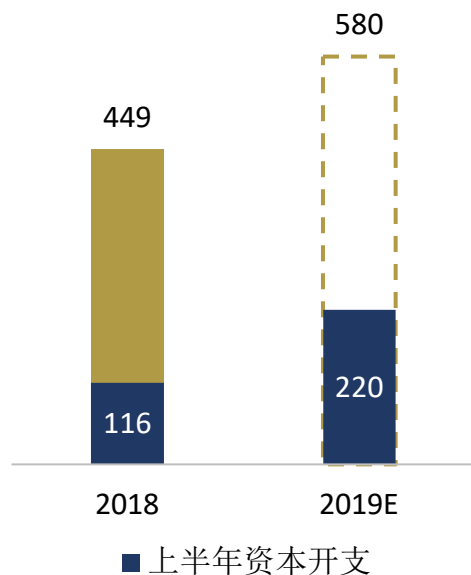
**15**个开放实验室、**5**个5G应用标准，

发展超过**600**家联盟成员

# 聚焦合作，精准投资

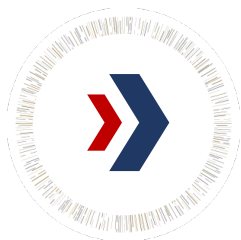
投资优先满足“5G+4G”精品网、创新业务等需求，促进业务有效益持续发展

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较上年继续提升7.7分及宽带NPS提升7.1分
  - 4G网平均上下行速率保持领先
  - 网络时延指标保持最优
- **5G：精准高效按需投入，提升价值**
  - 积极谋求5G网络共建共享
  - 未来建设和发展聚焦引领，将按技术进展、市场和业务需求等动态精准投入，并与行业保持同步
  - 2019E：40-50个城市，>40,000个5G基站，同时对于有良好商业模式的2B需求，按需滚动安排
- 控制非生产急需及投资回报率较低的建设

## 全面推进“五新” 联通建设和高质量发展



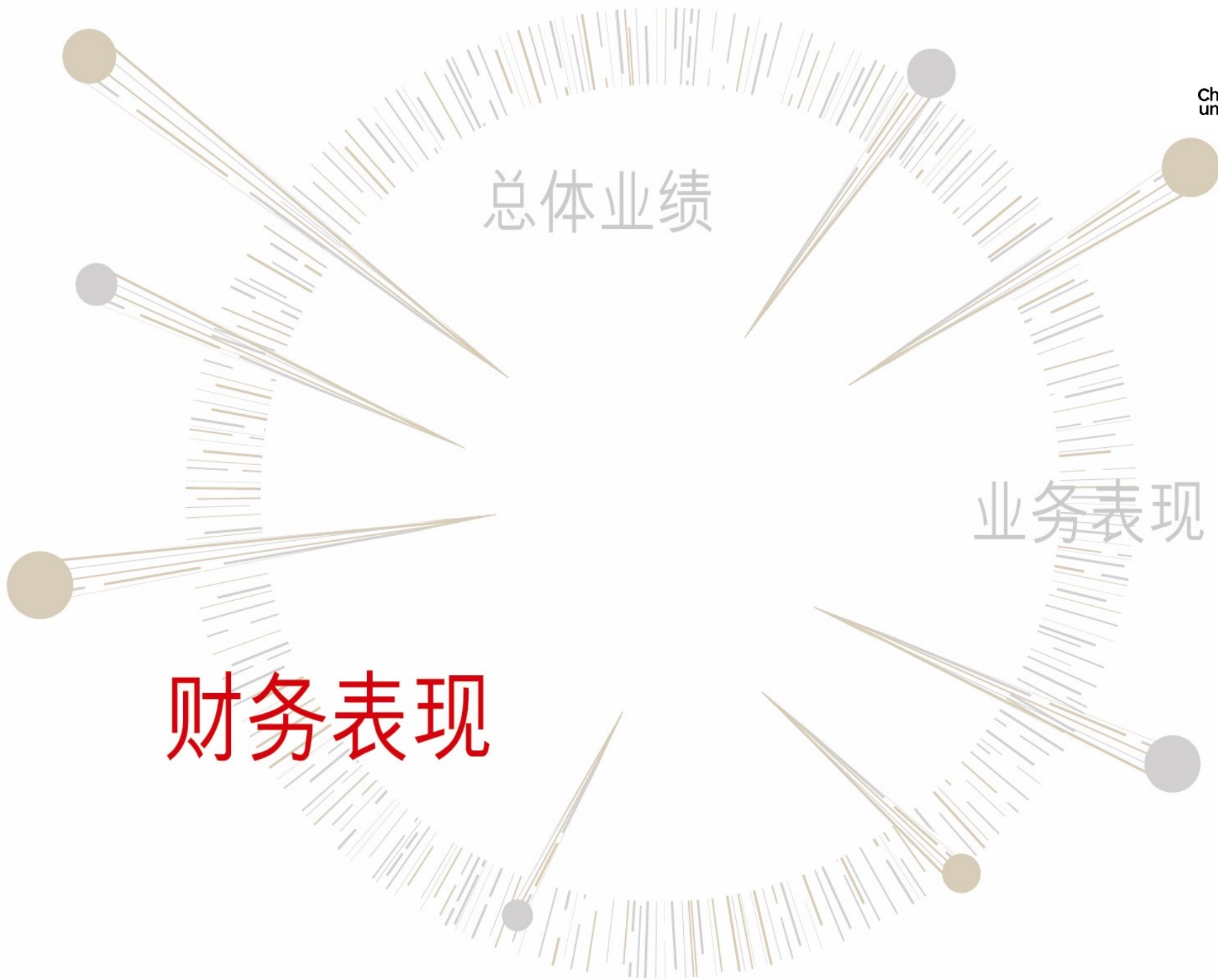
- 秉承合作方针，积极部署5G
- 精耕细分市场，稳定基础业务
- 打造创新能力，做强创新业务
- 规范经营行为，维护健康生态
- 坚持客户为本，构建大服务体系
- 加强网络和IT支撑保障能力
- 充分释放体制机制改革红利



总体业绩

业务表现

财务表现



# 重点财务信息



(亿元人民币)	1H2018	1H2019	同比变化
营业收入	1,491.05	<b>1,449.54</b>	-2.8%
营业成本	(1,420.78)	<b>(1,372.38)</b>	-3.4%
经营利润	70.27	<b>77.16</b>	9.8%
财务费用	(11.22)	<b>(11.80)</b>	5.2%
利息收入	9.08	<b>6.45</b>	-28.9%
应占联营公司净盈利 <sup>1</sup>	5.54	<b>6.89</b>	24.4%
应占合营公司净盈利 <sup>2</sup>	2.91	<b>3.26</b>	12.3%
净其他收入	1.61	<b>5.43</b>	236.5%
所得税	(18.70)	<b>(18.49)</b>	-1.2%
<b>净利润</b>	59.12	<b>68.77</b>	16.3%

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

# 良好成本管控



(亿元人民币)	1H2018	1H2019	同比变化	
营业成本合计	(1,420.78)	<b>(1,372.38)</b>	-3.4%	
网间结算支出	(66.85)	<b>(57.79)</b>	-13.6%	• 主要受网间话务量下滑影响
折旧及摊销	(386.46)	<b>(417.91)</b>	8.1%	• 主要受到执行新国际财务报告准则16的影响(见下页)
网络营运及支撑成本	(277.44)	<b>(208.00)</b>	-25.0%	• 主要受到执行新国际财务报告准则16的影响(见下页)
雇员薪酬及福利开支	(244.10)	<b>(251.92)</b>	3.2%	
销售通信产品成本	(146.96)	<b>(123.91)</b>	-15.7%	• 主要由于通信产品销售下降
- 终端补贴 <sup>1</sup>	(3.80)	<b>(6.15)</b>	61.9%	• 适度加大终端补贴应对市场竞争
销售费用	(164.85)	<b>(174.58)</b>	5.9%	• 适度加大对创新业务的营销推广投入
其他经营及管理费用	(134.12)	<b>(138.26)</b>	3.1%	• 主要由于ICT业务快速增长导致相关服务成本增加, 以及加大对创新业务技术支撑的投入

注:

- 2019年上半年销售通信产品成本发生123.91亿元人民币, 同比下降15.7%, 同期销售通信产品收入为119.97亿元人民币, 同比下降18.3%, 销售亏损为3.94亿元人民币, 其中终端补贴成本为6.15亿元人民币

# 剔除新国际财务报告准则(IFRS) 16影响的关键指标



公司于2019年1月1日起采用国际财务报告准则/香港财务报告准则16,「租赁」,根据准则允许的实际操作简便方式,对所有适用的租赁确认租赁负债及相应的使用权资产,并确认租赁负债未偿还余额所产生的利息费用以及使用权资产的折旧费用。公司选择采用经修订的追溯法以采纳该准则,即对首次执行前年度/期间可比数字不进行重述,同时将首次执行累计影响金额确认为总资产、总负债及留存收益本期间期初余额的调整。

(亿元人民币)	1H2018	1H2019 (可比口径 <sup>1</sup> )	同比变化	
折旧及摊销	(386.46)	<b>(366.09)</b>	-5.3%	• 主要得益于近年资本开支的良好管控
网络营运及支撑成本	(277.44)	<b>(264.00)</b>	-4.8%	• 主要得益于对维护费用和电费的有效控制
- 铁塔使用费	(79.23)	<b>(88.00)</b>	11.1%	• 主要由于新增4G和5G基站导致铁塔使用量增加
财务费用	(11.22)	<b>(4.92)</b>	-56.1%	• 主要由于良好的自由现金流助力期内平均带息债务比去年同期大幅减少
EBITDA	456.73	<b>438.44</b>	-4.0%	• 主要由于服务收入比去年同期减少
自由现金流	393.14	<b>158.26</b>	-59.7%	• 主要由于营运资本变化及资本开支增加
资产负债率	43.8%	<b>40.3%</b>	-3.5pp	• 主要由于负债比去年同期减少

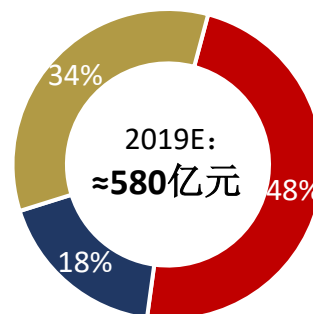
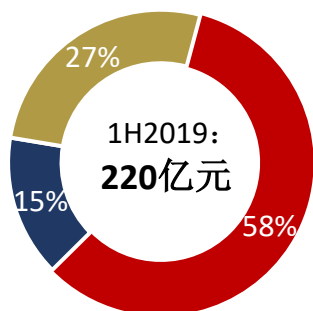
注:

1. 剔除执行IFRS 16对2019年上半年的影响。可比口径数据仅供示例说明, 谨此提醒投资者不要依赖以上数据。



## 持续提升网络能力，提升用户感知

资本开支结构



- 移动网络
- 固网宽带及数据
- 基础设施、传输网及其他

- 提升网络竞争力，上半年4G基站<sup>1</sup>达到135万，其中新增LTE 900MHz基站18万，深度覆盖和农村广覆盖显著提升，用户口碑明显提高
- 累计建设开通NB-IoT基站20万站，为物联网网络升级奠定了基础
- 全国已具备VoLTE能力
- 已在全国40城市建设1.7万个5G基站，并开展用户友好体验，加快下半年5G商用步伐
- 加速网络智能化，推进网络SDN、NFV，加快网络云化部署

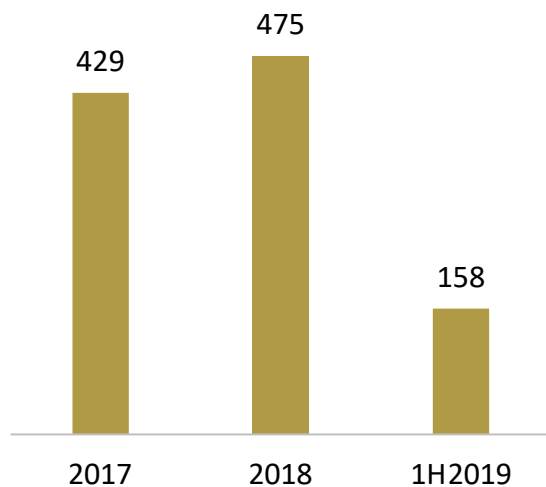
注：  
1. 4G基站包括室外站及室分信源。

# 财务实力大幅增强，助力未来新价值创造

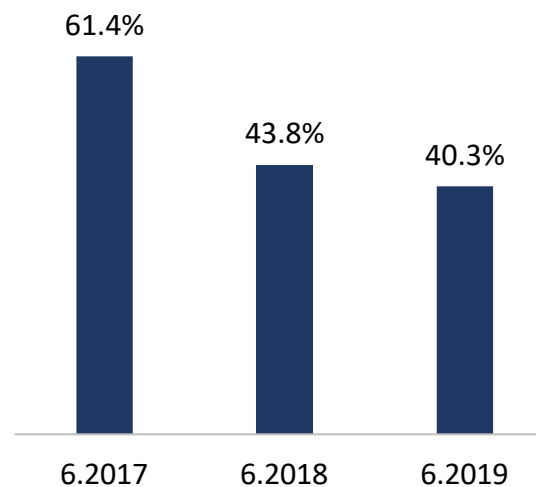
持续强劲的自由现金流  
+  
财务实力显著增强

巨大的债务融资空间  
+  
未来紧抓5G新商机，创造新价值

自由现金流<sup>1</sup>  
(亿元人民币)



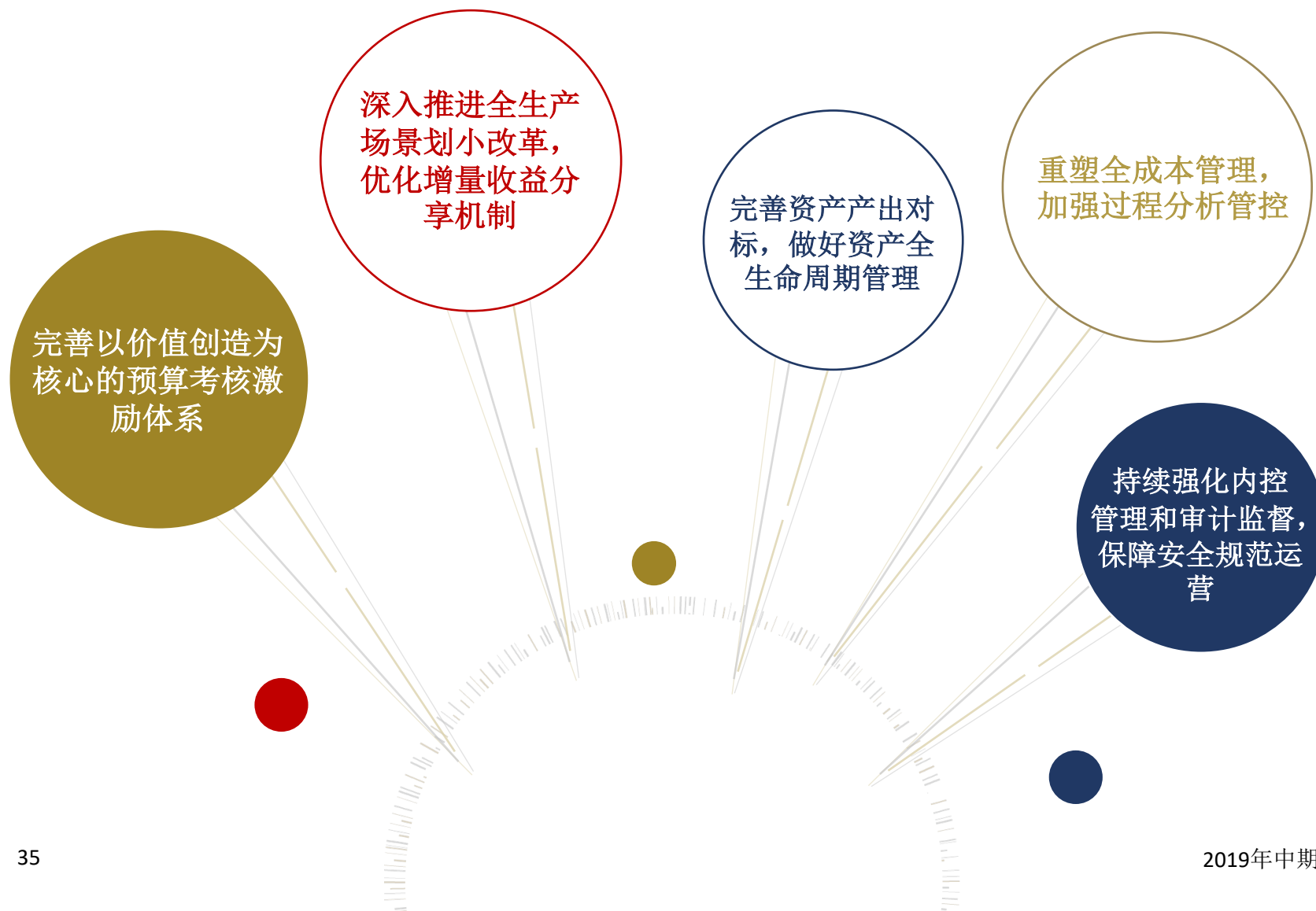
资产负债率<sup>1</sup>



注：

1. 可比口径(剔除执行IFRS 16对2019年上半年的影响)

# 提质增效，努力提升股东价值



# 谢谢!



亚洲最受尊崇  
电信企业

第一名



**Institutional  
Investor**  
2018 ALL-ASIA EXECUTIVE TEAM  
— MOST HONORED COMPANIES —



亚洲最佳管理  
电信公司

第一名



**FinanceAsia**  
  
ASIA'S  
BEST  
COMPANIES  
2018

# 附录1： 摘自未经审核简明合并中期财务状况表

(亿元人民币)	2018.12.31	2019.6.30
流动资产	759.09	<b>812.76</b>
非流动资产	4,644.11	<b>4,838.51</b>
资产合计	5,403.20	<b>5,651.27</b>
流动负债	2,149.10	<b>2,111.66</b>
非流动负债	111.24	<b>372.74</b>
负债合计	2,260.34	<b>2,484.40</b>
所有者权益	3,142.86	<b>3,166.87</b>

## 附录2： 主要经营指标

		单位	1H2018	1H2019
移动业务	移动出账用户数	万	30,201.8	<b>32,435.3</b>
	移动出账用户ARPU	元人民币	47.9	<b>40.8</b>
	移动手机用户MOU	分钟	233.9	<b>193.9</b>
	移动手机数据流量	亿MB	90,387	<b>146,027</b>
	移动手机用户DOU	GB	5.1	<b>7.4</b>
其中：4G	用户数	万	20,310.9	<b>23,893.9</b>
	ARPU	元人民币	56.6	<b>45.9</b>
	DOU	GB	7.6	<b>10.3</b>
固网宽带业务	用户数	万	7,891.6	<b>8,341.3</b>
	接入ARPU	元人民币	46.1	<b>41.8</b>
固网本地电话业务	用户数	万	5,787.3	<b>5,431.9</b>
	ARPU	元人民币	14.9	<b>13.1</b>

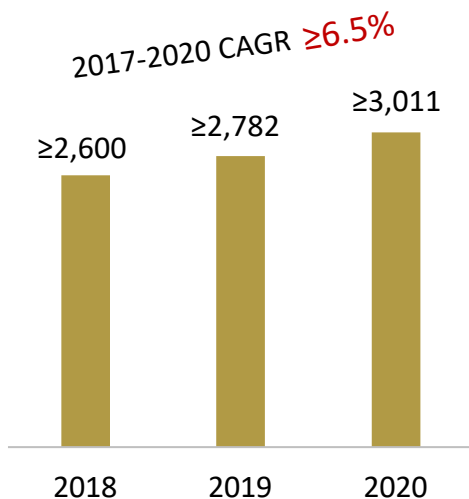
## 附录3： 产业互联网收入构成

(亿元人民币)	1H2018	1H2019	同比变化
IDC	69.5	<b>82.4</b>	18.7%
IT服务	31.4	<b>54.5</b>	73.7%
物联网	9.8	<b>14.0</b>	43.3%
云计算	4.1	<b>11.0</b>	166.8%
大数据	2.3	<b>5.3</b>	128.2%
合计	<b>117.0</b>	<b>167.2</b>	<b>42.9%</b>

# 附录4： 联通A股公司股票激励计划关键解锁目标<sup>1</sup>

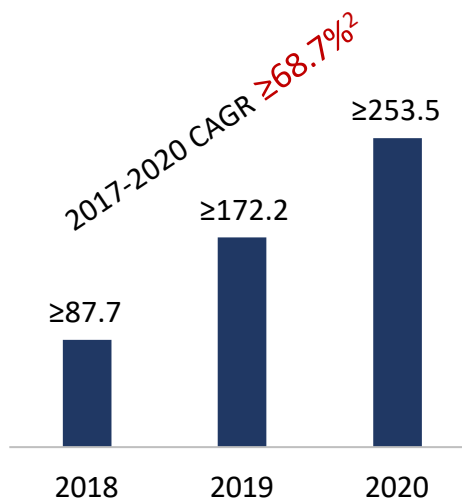


联通A股公司主营业务  
收入指标  
(亿元人民币)



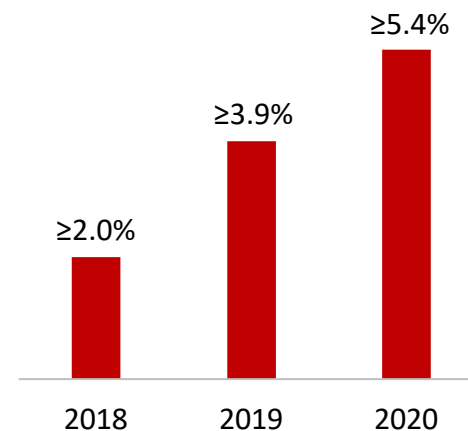
2018-2020年主营业务收入增长率较2017年基准分别不低于同行业企业平均水平

联通A股公司利润总额指标  
(亿元人民币)



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

联通A股公司净资产  
收益率指标



注：

1. 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
2. 联通A股公司2017年度利润总额(53亿元人民币)为剔除光改项目相关资产报废净损失