

公司高級管理層對外公開交流

公司於二零零六年三月十六日發佈了二零零五年全年業績，除了以新聞稿和在公司網站披露有關業績詳情外，公司亦於當日舉行了投資分析師會議、新聞發佈會、投資者電話會議，並與個別投資者進行交流討論，向香港及國際投資者和公眾闡釋有關業績，並解答他們的提問。

以下為部分主要投資分析師的提問及公司高級管理層的回答摘要：

1. 公司2005年的平均每月客戶增長超過350萬，公司利用什麼市場策略提高客戶增長？公司預期2006年的客戶增長是否會保持這樣的高速度？

公司執行董事、董事長兼首席執行官王建宙先生：

- 2005年公司的客戶增長很好，新增客戶主要來自縣、鄉、鎮等普及率較低的地方；總話務量比2004年增長了36.6%，MOU由297分鐘上升至335分鐘；新業務蓬勃發展，佔營運收入的比例上升至20.6%。在發展策略上，我們不局限於現有市場，而是堅持開拓新的增長點，立足發展新客戶、新話務、新業務，保持了持續快速的增長。我們的策略是「讓沒有手機的人擁有手機，讓有手機的人多用手機」。2006年1月，公司客戶增長超過400萬戶，增長勢頭很好，我們將繼續堅持拓展新領域的策略，保持公司持續發展。

2. 公司2005年的全年股息為每股1.02港元，利潤派息率達到39%，全年每股派息較2004年增加了54.5%，請問未來的股息政策如何？

公司執行董事、董事長兼首席執行官王建宙先生：

- 公司充分考慮股東的利益和回報，2005年的每股派息比2004年增加了54.5%，計劃2006年全年利潤派息率為

42%。目前，公司面臨很好的發展機遇，客戶、話務量和新業務增長迅速，需要資金對現有網絡進行擴容，確保運營質量，滿足日益增長的話音和新業務需求，同時，公司需要為3G做好準備，為公司長期持續健康發展奠定基礎。我們相信公司強勁的自由現金流可有力支撐公司發展，同時為股東帶來良好的現金回報。未來派發股息的多少，公司將根據當時的財務狀況、現金流情況及業務持續發展需要等因素，經董事會批准後作出決定。公司將繼續努力實現股息的長遠持續穩定增長，為股東創造最佳回報。

3. 請問公司未來三年的資本開支計劃如何？可否分別提供2005年資本開支及2006年資本開支計劃的細分？

公司執行董事、副總經理兼財務總監薛濤海先生：

- 2005年總話務量增長達到36.6%，考慮到客戶、話務量將保持強勁的增長，為了抓住發展機遇，公司需要擴容網絡，保證服務質量，新確定的2006年-2008年的資本開支計劃三年分別為人民幣833億元、人民幣780億元和人民幣760億元，這些資本開支計劃暫未包括3G的建



設投資。公司將努力保持收入的增長和良好的投資回報，加強集中採購，加強對投資項目的精細管理，提高投資效率。

- 2005年的資本開支主要用於GSM網建設(60%)、新業務新技術的發展(7%)、傳輸(16%)、支撐系統(7%)及機樓等方面的建設。
- 2006年的資本開支計劃主要用於GSM網建設(56%)、新業務新技術的發展(9%)、傳輸(16%)、支撐系統(9%)及機樓等方面的建設。
- 從歐洲的3G運營經驗來看，話音和短信業務仍然是收入的主要來源，因此，投入2G網絡的投資是值得的，相信2G和3G將長期在我們的網絡中並存。同時相信如果建設3G網絡，2G的資本開支將會減少，減少的額度取決於牌照發放的時間。

4. 公司2006年主要會推動什麼數據業務刺激公司的增長？

公司執行董事兼副總經理魯向東先生：

- 對成熟型的短信業務，將繼續開發短信新的應用和功能，刺激短信業務的持續增長。針對彩鈴、WAP等業

務，將進一步加強業務營銷推廣和產品優化，拉動業務收入的增長。對於彩信、IM等業務，將培養客戶消費習慣，擴大用戶規模，實現業務快速成長。同時加強新產品和新應用的儲備，如手機搜索、手機音樂、Push Mail、定位服務等。面向集團客戶推廣數據業務的行業應用，進一步提高數據業務的普及率和使用率。

5. 公司手機音樂業務的發展迅速，可否解釋一下未來的發展如何？

公司執行董事兼副總經理魯向東先生：

- 作為手機音樂中非常重要的彩鈴業務，2005年用戶超過9000萬，收入達到人民幣34億元。未來公司將進一步加大手機音樂的發展力度，實施更佳的平臺管理，豐富用戶使用渠道，優化業務使用流程，創新產品和應用，加強合作與推廣，進一步提高手機音樂的普及和使用。為了實現資源優勢互補，公司會選擇具有資源優勢的唱片公司和合作夥伴聯合開展業務營銷推廣活動。