

業務概覽

二零零六年，本集團抓住了有利的市場發展機遇，進一步擴大客戶規模，實踐品牌經營，提升營銷效率，創新商業模式，著眼於培育面向未來的核心競爭能力，拓展新客戶、增值業務、話務量方面的成長空間，構建卓有成效的低成本農村市場經營模式，經營業績得到進一步提升，實現了業務的快速、持續、穩健和協調發展。

截至二零零六年年底，本集團移動用戶總數達到30,123.2萬戶，年增長率達22.1%，近半數的客戶增長來自農村；總通話分鐘數達到12,521.5億分鐘，年增長率達38.6%；使用增值業務用戶數達到27,038.4萬戶，年增長率達30.8%；短信業務使用量達到3,533.8億條，年增長率達41.6%；增值業務收入達到693.09億元，年增長率達38.1%；增值業務收入佔營運收入的比重達到23.5%，較去年提高2.9個百分點。

二零零五至二零零六年本集團主要營運數據

	2005	2006
移動電話用戶數(百萬戶)	246.7	301.2
淨增用戶數(百萬戶) ⁽¹⁾	42.4	53.2
總通話分鐘數(十億分鐘)	903.1	1,252.1
平均每月每戶通話分鐘數(MOU)(分鐘/戶/月)	335	381
平均每月每戶收入(ARPU)(元/戶/月) ⁽²⁾	90	90
短信業務使用量(十億條)	249.6	353.4

	2005	2006
簽約用戶 ⁽³⁾		
移動電話用戶數(百萬戶)	61.3	65.3
平均每月每戶通話分鐘數(MOU)(分鐘/戶/月)	589	671
平均每月每戶收入(ARPU)(元/戶/月)	185	207

	2005	2006
預付費用戶 ⁽³⁾		
移動電話用戶數(百萬戶)	185.4	235.9
平均每月每戶通話分鐘數(MOU)(分鐘/戶/月)	241	293
平均每月每戶收入(ARPU)(元/戶/月)	55	55

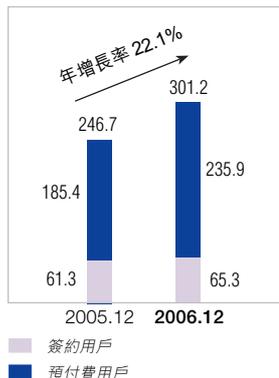
(1) 二零零六年淨增用戶數不含因收購萬眾一次性增加的二零零五年年底用戶數135.9萬戶。

(2) 本業務概覽所涉及金額均以人民幣列示。

(3) 簽約用戶主要包括全球通及與本集團簽訂服務合約的用戶；預付費用戶主要包括神州行、動感地帶及針對低使用量用戶市場推出的本地品牌或套餐產品用戶。有關用戶分類是作為管理參考之用。

用戶數

(百萬戶)



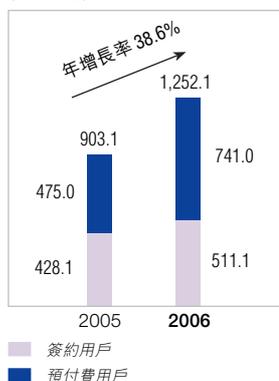
客戶增長

二零零六年，本集團繼續保持了客戶的穩定快速增長。截至二零零六年十二月三十一日，本集團移動用戶總數達到30,123.2萬戶，其中簽約用戶總數達到6,526.9萬戶，預付費用戶總數達到23,596.3萬戶。全年淨增用戶數達到5,322.1萬戶（不含因收購萬眾一次性增加的二零零五年年底用戶數135.9萬戶），平均每月淨增用戶超過443萬戶，其中近半數來自農村。東部和中西部，城市和農村都顯示出巨大的增長潛力。

截至二零零六年年底，本集團的市場佔有率約為67.5%，繼續保持市場領先地位。本集團所服務地區的移動電話普及率約為35.3%，農村地區的移動電話普及率相對較低。中國經濟良好快速的增長、居民消費水平和消費能力的進一步提高、新農村的建設、信息化的帶動以及國家對低能耗消費的通信服務業的重視給本集團進一步的發展創造了有利的條件，提供了更廣闊的空間。

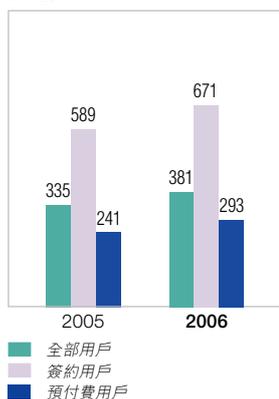
總通話分鐘數

(十億分鐘)



MOU

(分鐘)



二零零六年，本集團緊緊圍繞低成本的策略，加大了農村移動通信發展的力度，農村地區網絡覆蓋進一步完善，低成本的營銷服務體系初步形成，通過「神州行家園卡」、超低價手機、空中充值以及符合農村特點的營銷推廣策略，農村市場顯示出強勁的增長勢頭。針對農村市場推出的「農信通」業務發展迅猛，滿足了農產品的產供銷、農村政務管理和農民關注的民生問題等信息化需求。農村信息服務平臺加強了涉農信息資源的整合和利用。

業務概覽 (續)

本集團大力發展集團客戶，針對性地提供了集團客戶整體解決方案，「氣象通」、「校信通」、「銀信通」、「警務通」、「城管通」等重點行業應用得到規模化推廣，簽約了一批跨國跨省集團客戶移動信息化項目。截至二零零六年年底，集團客戶總數達到139萬家，納入集團客戶管理的個人用戶數佔用戶總數的比例達到26.4%。

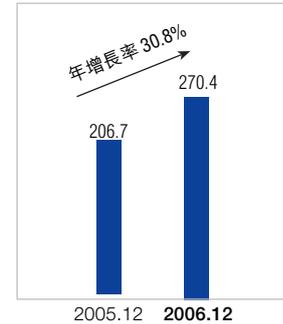
業務發展

二零零六年，本集團抓住有利的市場發展機遇，進一步加強資費營銷案的管理，話務量分佈結構得到優化，話務量產生的效益得到提高。二零零六年，本集團移動用戶總通話分鐘數達到12,521.5億分鐘，年增長率達38.6%。本集團平均每月每戶通話分鐘數(MOU)為381分鐘，比二零零五年的335分鐘上升13.6%。其中，簽約用戶MOU為671分鐘，預付費用戶MOU為293分鐘。本集團平均每月每戶收入(ARPU)為人民幣90元，基本保持平穩。其中，簽約用戶ARPU為人民幣207元，預付費用戶ARPU為人民幣55元。

本集團積極開展產品創新和業務推廣，增值業務收入比重又有提升，增值業務收入結構繼續優化。二零零六年增值業務收入達到人民幣693.09億元，比二零零五年增長38.1%，增值業務收入佔營運收入的比重達到23.5%，比二零零五年進一步提高。短信業務繼續增長，二零零六年，短信業務收入達到人民幣322.01億元，短信普及率(短信業務使用用戶數佔用戶總數的比例)達到89.8%，短信業務使用量達到3,533.8

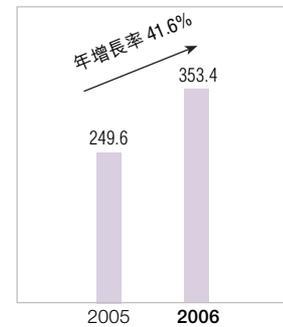
使用增值業務用戶數

(百萬戶)



短信業務使用量

(十億條)



億條，日均近10億條。非短信數據業務快速增長，彩鈴、WAP、彩信等業務蓬勃發展，二零零六年，彩鈴收入達到人民幣67.51億元，WAP收入達到人民幣68.75億元，彩信收入達到人民幣9.84億元。手機音樂逐步成為用戶時尚的音樂消費和體驗模式，全年彩鈴訂購超過4.7億次。通過與傳統媒體的合作，手機報成為基於手機的新媒體。飛信提供的IM業務豐富了人們的溝通方式。手機郵箱、移動博客、手機搜索等使用戶通過手機進入互聯網的世界。手機開始成為人們生活中不可缺少的重要工具。



鞏固競爭優勢

二零零六年，本集團在規模、網絡、支撐系統、品牌、渠道、服務方面的優勢得到了進一步鞏固，這為未來的競爭打下了堅實的基礎。

本集團擁有全球最大的用戶規模和網絡規模，二零零六年年底，用戶超過3億戶，基站達到23.4萬個。規模效應使本集團可以有效的控制邊際成本，有足夠的能力和空間深入開拓農村市場，進一步鞏固和提升在價值鏈中的影響力和主導地位。龐大豐富的客戶信息為本集團不斷開發新產品、新應用，挖掘客戶需求，提升客戶服務提供了有利的條件，並形成了本集團獨特的信息資源優勢。巨大的規模形成強大的競爭優勢，為本集團的運營管理提供了良好的空間。

業務概覽 (續)

二零零六年，本集團繼續加強基礎能力建設，網絡覆蓋的廣度和深度不斷拓展，網絡集中維護繼續推進，網絡優化進一步加強，在用戶及業務高速發展的情況下，網絡質量保持國際領先水平。人口覆蓋率超過97%，無線接通率達到99.3%，掉話率為0.85%，短信全程接通率達到98.8%。

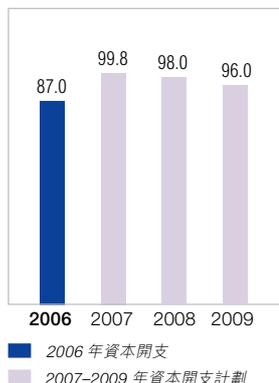
本集團運營和管理的支撐能力達到了業界的領先水平。先進的網絡管理系統有效保證了全球最大網絡的高效優質運行。管理信息系統提高了日常運營和管理的效率，也進一步降低了成本。本集團擁有全球容量最大、用戶最多的業務支撐系統，其計算能力、存儲能力和服務能力達到了相當的規模，為市場營銷、客戶服務、計費營帳、業務分析和經營決策提供了全面的支撐。系統每天能夠形成全集團前一天的各項重要經營指標，全國跨區服務得以順利展開，「話費誤差，雙倍返還」承諾的率先推出，深入精細的經營分析都得益於先進、靈活的業務支撐系統。

本集團的品牌價值開始得到國際上的認可。二零零六年四月，「中國移動」在跨國市場調研公司明略行在《金融時報》發佈的「BRANDZ™ 100全球最強勢品牌」排名中位居全球第四，八月，在Interbrand與《商業周刊》聯合發佈的「中國最佳20品牌」中排名第一。二零零六年，本集團加強了「全球通」、「神州行」和「動感地帶」三個客戶品牌的規劃和管理，深度實踐品牌經營，突出品牌特性，從業務、服務、資費、渠道、形象、獎勵回饋六個驅動力因素入手，打造一致的品牌形象和內涵，建立清晰的品牌架構，實現品牌間的協調發展。「神州行」品牌成功進入農村，通過有效的措施，農村客戶的營銷和服務成本均得以降低。

二零零六年，本集團積極建設自有渠道，提高自有渠道的比例，增強對渠道的控制力，擁有自有營業廳3.4萬個。通過強化自有渠道增值業務體驗營銷，進一步提升營業廳增值業務推廣能力，實現由「服務」向「服務+營銷」的職能轉變。積極拓展社會渠道，整合優勢渠道資源，完善對合作渠道的管理。同時本集團積極發展多樣化的渠道模式，不斷豐富電子渠道功能。經過長期的努力，本集團初步建成遍佈城鄉的營銷服務渠道網絡，渠道的覆蓋和管理均具有明顯的優勢。農村市場的快速發展得益於本集團利用農村資源低成本建設的農村渠道網絡。

資本開支

(人民幣十億元)



二零零六年，本集團客戶服務熱綫成功升位，全網統一服務水平進一步提高。進一步規範移動信息服務，持續開展「暢通網絡，誠信服務」等專項治理活動，客戶投訴明顯下降。客戶滿意度穩步提升，綜合客戶滿意度達到79.6%。

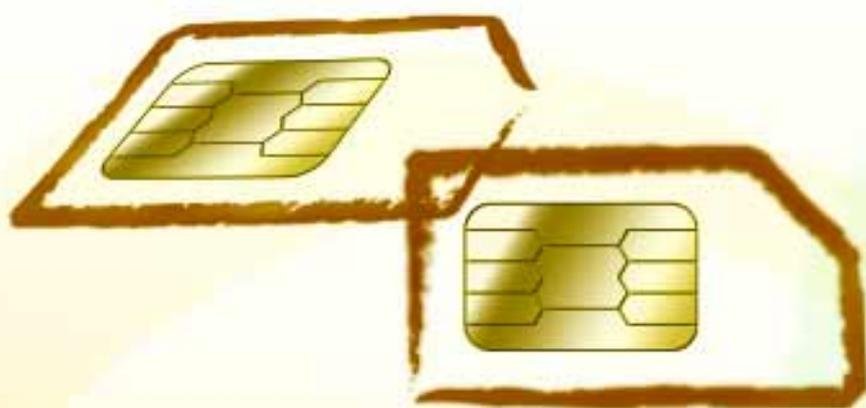
資本開支

二零零六年，本集團客戶、話務量和各類業務高速增長。為了抓住市場機遇、滿足業務需求、保證網絡質量，在保證投資效益的前提下，本集團二零零六年資本開支約為人民幣870億元。資本開支主要用於GSM網絡的建設，增加了基站等設備，擴大了覆蓋和容量，優化了各增值業務網絡，增強了支撐系統能力，保證了收入和利潤的穩定增長。

考慮到中國經濟快速增長的勢頭、居民消費能力不斷提高以及國家信息化發展的情況，本集團未來三年業務將延續快速發展態勢。為了滿足市場旺盛的需求，促進增值業務的不斷發展，保證網絡的領先優勢，適應新技術的演進，本集團新確定的二零零七至二零零九年資本開支計劃三年分別為人民幣998億元、人民幣980億元和人民幣960億元，主要用於GSM網絡、支撐系統、傳輸等方面的建設和新技術新業務的發展。資本開支計劃所需資金主要來自本集團營運活動所產生的現金。

未來業務策略

面向未來，本集團將充分挖掘新客戶、增值業務和話務量的增長潛力，大力開發農村市場，繼續發揮和鞏固在規模、網絡、支撐系統、品牌、渠道、服務方面的競爭優勢，保持在移動通信市場的領先地位；積極開展服務、業務、技術和管理的創新，實現多媒體通信的進一步發展，成為移動信息專家；切實履行二零零八年奧運合作承諾，做好新一代移動通信網絡和技術的準備，實現未來業務的新跨越。



業績出色

盈利能力
持續提升