

证券代码：000063.SZ/0763.HK

证券简称：中兴通讯

中兴通讯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-01

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	瑞银 王宗豪，中欧基金 金旭炜，新华资产 耿金文，招商证券 余俊，天风证券 唐海清，海通证券 朱劲松，中信建投 乔磊，长江证券 于海宁，野村证券 段冰，广发基金 冯骋，及其他在线收看业绩说明会网络视频直播的投资者、分析师。
时间	2021年3月22日
地点	网络视频直播
上市公司 接待人员姓名	董事长李自学先生，执行董事、总裁徐子阳先生，执行副总裁、财务总监李莹女士，执行副总裁、首席运营官谢峻石先生，董事会秘书、公司秘书丁建中先生。
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、执行副总裁、财务总监李莹女士做 2020 年度业绩报告。</p> <p>二、投资者互动环节</p> <p>问题 1：我有两个关于国内运营商市场的问题。首先中国电信、中国联通公布的 2021 年资本开支指引比较稳定，公司对国内运营商未来几年网络建设和投资情况怎么判断？第二个问题，在运营商网络，公司对未来国内市场的份额以及毛利率是如何展望的？</p> <p>答复：</p> <p>从国家的“十四五”规划可以看到，整个社会对于数字化转型和新基建的需求持续上升，这是高度确定的大趋势，而且是一拨比较持久的上升通道。在这样的大趋势下，运营商的投资会保持持续稳定。</p> <p>5G、数据中心等投资目前尚处于初期或上升期。中兴通讯作为运营商核心的战略合作伙伴，依靠自己的产品竞争力，创新、服务、开放，会持续稳步提升市场份额。我们对自己有信心，对我们的产品和服务有信心。</p> <p>从盈利能力来看，中兴通讯盈利能力提升来自于内部的效率提升与对产品持续创新极致的追求。对于确定性的航道和技术坚决投入，对于暂时还看不清楚的业务和必须节约的费用方面，我们会小步快跑，做好精打细算。具体来讲，首先，涉及核心技术竞争力的算法、芯片、架构、专利，包括研发平台，要坚决投。第二，能够给客户更好体验和服</p>

务的产品服务解决方案我们要投。第三，对于企业内部要求更高的运营效率和研发效率，通过全面深化数字化转型，变成极致云公司，做到更快、更省、更灵活。第四，更多的与上下游合作伙伴建立更广泛的连接和深度的战略合作，从原来单纯的商务降成本演进到共同定义、共同开发、共同迭代，向新材料、新方案要效益的新阶段。

问题 2：华为近期有宣布从 2021 年开始收取 5G 专利授权许可费，公司也在近期的新闻中说公司的 5G 必要标准声明量在全球排名第三，请问公司是否有专利变现或者经营相关的产品规划？

答复：

中兴通讯始终坚持创新是企业发展的源泉，连续七年研发投入过百亿元，2020 年研发投入营收占比达到 14.6%。通过持续地研发投入，不仅增强了公司的产品竞争力，也提升了公司的行业地位，公司已成为全球通信标准制定的重要参与者。中兴通讯是 70 多个国际标准化组织和联盟的成员，并在 GSA、ETSI 等多个组织担任董事会成员，60 多名专家在全球各大国际标准化组织担任主席和报告人等重要职务，累计提交国际国内标准化提案、贡献研究论文超过 10 万篇。截至 2021 年 2 月，中兴通讯 5G 标准必要专利声明量排名全球前三。

公司的知识产权积累为专利货币化及运营模式奠定了基础。中兴通讯针对标准必要专利的许可实践在遵循公平合理无歧视立场上稳步推进。总体来看，过去几年公司知识产权收入稳步增长，已经给公司带来了现金性收益并将持续创造可期待的收益，中兴通讯的模式将不局限于通信及垂直行业。

公司的知识产权资产变现既是基于公司作为一个商业主体的需要，也是响应国家对于知识产权保护的提倡。中兴通讯会在考虑技术创新投入与知识产权回报间取得良好的平衡，同时致力于推动行业整体的技术创新与发展。

问题 3：公司目前整体经营情况恢复的比较好，其中一个很重要的原因是这两年国内 5G 投资处于相对高增长的状态。但 5G 投资也是有周期性的，公司如何摆脱通信业务的周期性，公司怎样挖掘新的业务增长空间，管理层在中长期规划方面是否有新的考虑？同时，请介绍公司汽车电子业务情况，具体有哪些产品规划。

答复：

第一，确定性方面，我们长期看好中兴通讯已经进入良性循环的基本核心业务，主要包括运营商的网络业务、运营商的云业务、运营商的家端业务，这是一个高度确定的市场，无论从市场空间还是产品竞争力方面看，公司都有应对之道，公司份额在国内和国际市场有成长空间。

从行业角度看，疫情让大家明白，物理连接有可能会断，但信息和虚拟的连接是社会持续发展的动力和基石。咨询机构 Gartner 预计未来

五年通信运营商设备投资的年复合增长率维持在 3%左右，这为中兴通讯的继续成长提供了比较好的土壤。

最近五年，CT（通信技术，Communications Technology）和 IT（信息技术，Information Technology）正在进行深度融合，CT 在学习 IT 的水平解耦，IT 在学习 CT 的垂直整合。在 CT 和 IT 融合的趋势下，中兴通讯通过 36 年研发积累（2020 年研发投入营收占比达到 14.6%），已从传统的交换网络侧的 CT 技术扩展到 IT 技术，很多 IT 技术观念已被中兴通讯所吸收、所消化、所创新，包括虚拟化技术、高性能分布式数据库技术、高性能服务器技术、数据中心技术、各种 PaaS 组件技术。中兴通讯已具备完整的积木式组件能力，极大增强了我们拓展新型领域、提升份额的信心。CT 和 IT 融合领域越多，云网融合领域越多，中兴通讯的市场空间和产品竞争力就会越大、越强。

第二，政企业务。2020 年中兴通讯政企业务已找到符合公司特色的经营之道，进入增长快车道。具体说有三个关键定位，第一聚焦，要求“打点不打面”，聚焦能源、金融、互联网、交通、大企业，包括大企业的部件和垂直解决方案；第二坚持做“被集成”，研发向 IT 产品倾斜，核心产品和方案能够匹配大企业客户长远数字化演进要求；第三坚持合作伙伴优先原则，中兴通讯愿意做数字经济的筑路者，做最苦的事，让合作伙伴成功，让客户成功。基于上述三个定位，相信我们在政企业务发展上会赢得越来越多的关键客户的欣赏和信赖。

第三，消费者业务。中兴通讯会保持稳定、可持续的投入，公司高度关注消费者业务投资收益比，不会一脚油门一脚刹车。2020 年，公司已整合中兴手机和努比亚的经营，相对过往，已经有比较长足的进展。

第四，创新业务，包括行业应用。中兴通讯与 500 多家行业合作伙伴深度合作，拓展了一百多种场景的创新解决方案，已进入到深水区。有些商业模式已经具备成功的要素，还有些商业模式成功的要素尚待进一步分解。我们希望在比较快的、短的时间内稳定商业模式，并使其具备可持续性。

在汽车电子方面，首先，中兴通讯有积累。我们做汽车电子，从自身来讲是技术上水到渠成的事情。中兴通讯在 CT、IT 的研发以及 CT、IT 的融合过程中，具备了做汽车电子所要求的能力：硬件、软件、操作系统、数据库、连接、大数据和 AI 等；中兴通讯在长期服务运营商网络建设过程中，获得了高可靠、高性能的系统整合经验；这让我们的新业务在关键技术、可靠性、性能上的路径更加可达。同时，这些能力的主要成本已经在历年研发中分担完毕，已经沉淀到我们的平台能力中。其次，客户有明确的需求。就像很多年前终端从功能机演变成智能机一样，后面带电的汽车也会从功能性汽车演变成像智能机一样的汽车，它将成为人们实际连接上的一部分。在这方面，我们与客户合作，发挥长处，让虚拟世界的连接和实体世界的连接耦合起来，也是中兴通讯从自身的确定性优势出发的一次演进。最后，在汽车电子方面，我们只做“被

集成”，我们会用我们自身在 ICT 领域的能力来助力客户成功。

问题 4：2020 年，公司海外市场有增长，但在一些高端市场的破局，包括欧洲市场、高端运营商，好像没有看到特别大的突破。2021 年疫情、地缘政治等不确定性因素仍然存在，公司未来如何扩展海外市场？

答复：

2020 年，海外受疫情影响严重，跨国商务基本暂停，政治经济形势依然严峻复杂。在这样复杂的外部环境下，中兴通讯海外市依然取得了 2.7% 的收入增长，同时海外市场毛利率同比上升约 5 个百分点至 37.2%，应收账款减值损失下降十多亿元，海外经营给公司利润做出了正贡献，改变了以往大家对海外市场赔钱赚吆喝的态度，而且这种态势是可持续的。今年我们依然坚持这一观点，不盲目扩张，稳健增长，为公司做正贡献。在此，我们要向依然坚守在海外的数千名员工及家属表示衷心的感谢和崇高的敬意，我们始终会把员工的健康安全放在第一位。

从近两年的实践来看，我们认为中兴通讯在海外的增长空间还相当大。从行业角度，通信已和水电气一样成为生活的刚需，而疫情更加放大了这种刚需。同时，消费者和家庭宽带日益增长的需求，带动了整个通信产业链端到端扩容增长。中兴通讯拥有端到端整体解决方案，能够从这种投资增长中获得收益。

从市场角度，我们在海外可达的存量市场依然有较大的增长空间。过去两年的实践证明，聚焦提效，把不盈利的非重点市场做关停并转，我们的业绩依然在增长，经营更健康。这给了我们更大的信心，我们会坚持当前稳健增长的经营策略，做好客户和项目选择，以终为始，按照商业逻辑做项目，不头脑发热，不为了突破而突破。同时，坚定的研发投入也带来了产品竞争力的提升，而产品竞争力的提升也带来了市场可达空间的增长和市场地位的提升。我们相信这种增长是可持续的。

疫情确实对全球经营带来诸多不确定性，加大了海外项目工程执行难度。在未来几年，这种情况可能成为一种常态。我们需要适应这种常态，并有针对性的提升我们的本地执行能力、远程交付能力、产品的可服性以及公司的数字化、国际化程度。危中有机，只要积极乐观的面对，我们有信心也有能力，利用这个机会使公司的能力和效率再上新台阶。

问题 5：公司政企业务未来发展重点以及中期（2-3 年）、长期（3-5 年）发展规划是什么？比如具体收入和盈利目标，目标如何实现，公司的政策倾斜和具体支撑举措是什么？

答复：

新基建，包括“十四五”的规划，在国内呈现出加速的趋势。各行各业都在通过数字化转型提高发展质量，增强发展动能。这次转型，有一个关键词“新”。在新的企业数字化转型需求驱动下，传统的 IT 厂家也同样面临技术升级、架构调整带来的挑战。就中兴通讯而言，经过这

两年的努力，已经在技术上、营销上、客户服务上、产品竞争力上做好了准备。

政企业务的“新”，是要打造一个全新的云网底座，助力企业向数字化转型，提升企业面对未来不确定性市场需求的应变能力。云网底层能力正是中兴通讯的强项。中兴通讯会在高性能服务器、分布式数据库、低能耗新型数据中心、端到端数字化转型方案及助力新基建的行业模组、高性能交换机、传输等领域，持续发力。这些有竞争力的部件可以确保客户在进行底座改造时获得更加大的自由度、自主度及可控性。

从具体举措来看，公司将加大政企营销资源投入，整合供应链、品牌、支撑环节等资源，全力支撑政企业务的拓展。在产品方面，公司将加大面向政企市场的产品研发的专项投入，进一步提升产品竞争力，让云网底座解决方案能够落到实处，在方向上保证稳定。在渠道方面，我们提出“更多、更容易、更公平”的合作理念，为合作伙伴做好服务，进一步加大在 IT、流程、激励和赋能等方面的改造升级，结合更多激励计划、更简便易维的工程服务、及时高效的供应链支撑，提升渠道服务能力，激发合作伙伴的热情，构筑热带雨林般的生态环境，携手共赢。

问题 6：现任管理层在对公司治理体系调整的过程中，重点针对哪些领域补短板或做出了实质的改变，以推动公司过去两年实现快速恢复和进一步发展？

答复：

2018 年，公司制定了三步走战略，具体分为恢复期、发展期、超越期三个阶段。在每一个阶段，公司根据内外部形势制定不同的举措。在恢复期（2018-2019 年），公司强化聚焦提效、坚持现金流第一、快速重回良性发展轨道；在发展期（2020-2021 年），核心是坚持技术领先，实现有质量的增长，聚焦主业，提升经营质量，收缩不擅长的边界业务，回到经营的本质。

对于前期已取得效果的举措我们在后期会进行固化，具体有四点：一是坚持现金流第一；二是坚持高强度研发投入；三是提效，坚持数字化转型；四是持续夯实企业发展基石，包括在人才、合规、内控等方面，向下扎根。

问题 7：公司未来 2-3 年公司销售费用、管理费用、研发费用率的规划是什么？预计这几项费用会维持在什么样的水平？

答复：

公司在费用管理的策略是一方面持续打造公司的市场影响力和产品竞争力，同时也在费用效率和投入产出比之间要取得一个平衡。

对于研发费用，从研发资源投向看，2019 年至 2021 年是公司 5G 和芯片研发投入的高峰期，研发费用率逐渐上升，但环比增幅趋缓。未来，随着公司收入规模增长，公司逐步进入业务增长-研发投入-技术领

先-业务增长的良性循环，研发费用规模效应逐步体现。

对于销售费用，2018年至今公司海外市场聚焦提效，销售费用率持续下降，2020年同时受疫情影响，销售费用率下降，处于比较低的水平。未来政企、终端市场，公司会在品牌和渠道方面做一些投入，同时我们会严密关注销售费用投入和产出的情况。

对于管理费用，随着公司收入增长，及数字化转型提升内部运转效率，规模效应逐步体现。

问题 8：今年半导体行业的产能紧张对我们的影响，会不会导致芯片元器件的缺货或者成本的上升？

答复：

目前全球半导体行业产能供应紧张，产业链的伙伴或多或少受到一定影响。中兴通讯拥有比较稳定的头部战略合作伙伴。我们在市场行情紧张初期，已提前加大预测备料力度，同时，我们通过自身合理使用和周转提升效率，尽力满足全球客户的需求，把影响尽可能降到最低。

中兴通讯积极应对全球市场风险与挑战，在供应链业务连续性方面建立了完善的管理体系与应急响应机制。针对材料供应风险，分别从加强资源布局、消除供应独家，关键物料提前备料，订单履行风险预估三个方面构建防线，提升供应韧性和柔性，确保全球项目的及时交付。

问题 9：近期美国联邦通信委员会（FCC）认定中兴、华为等五家中国公司对美国国家安全构成威胁，会否会对公司供应链和业绩造成影响？

答复：

FCC 在 3 月 12 日发布的清单，并非“实体清单”也不是“拒绝令”；FCC 的行动侧重于替换美国本土基础网络设施（农村地区及公立机构）中含有的所列清单中的设备和服务，因此对中兴通讯影响有限。中兴通讯一直致力于成为全球市场的合规参与者，加强合规管控建设，规范经营。

问题 10：国内手机市场竞争还比较白热化，请教公司在这方面如何突围，能否介绍公司对手机业务的规划思路，包括当前进展以及投入计划？

答复：

中兴通讯对于消费者业务的态度非常明确，消费者业务是公司端到端完整通信解决方案的一部分，也是支撑未来业务增长的方向之一，在 5G 时代会继续坚定地发展消费者业务。我们会坚持有步骤、有计划的投入，平衡终端的收益比，做到终端平稳有序往前走。终端业务是一个没有尽头的赛道，我们会谨慎对待终端业务的机会和挑战，确保终端业务的稳健发展。

	<p>2021年，中兴通讯将整合中兴、努比亚、红魔三大品牌，在国际市场稳步发展的同时，发力中国 To C 市场，树立有辨识度的科技、品质、年轻化中兴手机全新形象。同时，中兴通讯逐步整合传统手机、宽带互联、终端芯片模组及生态能力形成“大终端”，打造 1+2+N 全场景智慧生态。</p> <p>最后，公司执行董事、总裁徐子阳先生表示，中兴通讯会持续的提供高性能的技术和解决方案给运营商客户、行业客户以及消费者客户，打造一个像热带雨林一样共赢、共生的产业生态。作为一家高科技的创新型公司，中兴通讯对创新技术、极致产品的追求是无止境的。我们会把各位投资者每一次的提醒和建议，作为公司发展路上的路标参考，持续反思，闭环思考，用好的业绩来回报投资者对中兴通讯的信任。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年3月24日