

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：2021-02

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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（<u>请文字说明其他活动内容</u>）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>安信基金 兰雁书、聂世林、孙凌昊、徐孙昱、许杰，安信证券 马天诣，百年人寿 刘金，宝盈基金 容志能，博时基金 柏正奇，财通资管 姜永明，大成基金 吴希凯，大华继显 任仲民，淡水泉投资 裘潇磊，东方证券 张颖，东吴证券 侯宾、姚久花，方正证券 唐航，富瑞 李裕生、周德熙，高盛 张博凯、郭劲，高毅资产 谢鹏宇、张继枫，工银瑞信 刘展硕、张继盛，冠丰资产 唐哲，光大证券 石崎良，广发基金 冯骋，国君国际 余劲同，国盛证券 宋嘉吉，国泰君安 王彦龙，国信香港 郑宇飞，国信证券 马成龙，海通证券 余伟民，花旗 方飞云，华安基金 介勇虎、吴斯杨，华润元大基金 苏展，华泰证券 付东、蒋宏民，华夏基金 张景松，汇丰前海 何方、丁诚，惠理集团 洪若甄、张沁，建银国际 张一鼎，交银国际 严司政，景林资产 徐伟，麦格里 Nicolas Baratte、刘馨竹，摩根士丹利 孟羽、蔡格琳、唐粤，南方基金 姚欢宸，盘京投资 陈真洋，平安资管 彭茜，瑞信 王晓琼，瑞信方正 沈宇峰，瑞银 王宗豪，睿远基金 刘平，申万宏源 朱型樞、李国盛，施罗德 宋敬祎，太平资产 邵军，天风证券 唐海清、姜佳汛，天弘基金 张弋，西部证券 张真楨，新华资产 耿金文，信诚基金 杨柳青，信达澳银 冯明远，信达证券 蒋颖，星展银行 谭紫宏，兴业证券 王楠、章林、洪嘉骏，野村 段冰，银河国际 布家杰，银河证券 龙天光，盈峰资本 张珣，永赢基金 任桀，圆信永丰基金 浦宇佳，长城财富资管 杨海达，长城证券 吴彤，长江证券 黄天佑，招商证券 余俊，招银国际 伍力恒、杨天薇，浙商证券 汪洁，中国人寿 章翔，中金公司 陈昊，中欧基金 金旭炜，中信建投证券 乔磊，中信证券 梁程加、何尧，中银国际 孟昕，中银证券资管 宋方云，中银基金 李思佳，Dymon Asia 黄志豪，GIC 池浩成。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年5月10日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>

<p>上市公司 接待人员姓名</p>	<p>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，副总裁、首席发展官崔丽女士，董事会秘书、公司秘书丁建中先生。</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>问题 1: 国内运营商 2021 年资本开支指引相对稳定, 目前国内 5G 网络发展情况如何? 未来几年国内运营商业务有无上调空间? 而在海外运营商业务方面, 我们看到越来越多欧洲国家禁止使用华为 5G 网络设备, 公司海外业务经营情况如何?</b></p> <p><b>答复:</b></p> <p>关于国内 5G 网络的建设规模和资本开支情况, 根据国内运营商公开数据, 建设规模方面, 中国电信和中国联通 2021 年共建共享 32 万 5G 基站 (包含 3.5GHz 和 2.1GHz), 中国移动 2021 年建设 12 万 2.6GHz 5G 基站, 与中国广电在 2021-2022 年共建共享 40 万以上的 700MHz 5G 基站; 资本开支方面, 2020 年约 3300 亿元, 2021 年约 3400 亿元, 如果再加上中国广电在 700MHz 5G 网络的投入, 2021 年整体投资规模还是有一定的增长。</p> <p>从全球运营商整体投资规模看, 对于在 5G 建设时间窗内运营商投资跟 4G 时期相比, 会不会大幅增长或者稳定性的增长, 及 5G 建设高峰期过去之后, 会不会出现投资大幅下滑, 我们的观点是, 从过去十多年全球运营商包括中国运营商的投资规模来看, 运营商整体投资属于稳中有升的状态, 从 Gartner 在 2021 年 4 月发布的 2021-2025 年的全球运营商投资预测数据来看, 投资规模年复合增长率为 3.3%, 因此, 全球运营商包括中国运营商的投资规模, 不会出现爆发式增长, 也不会建设高峰期过去之后出现大幅下滑。从国内运营商投资结构来看, 移动通信投资占比平均 40%-50%, 同时, 运营商投资还包括传输、固网以及业务类的投资, 公司具有端到端的完整通信解决方案, 所以无论运营商的投资放在无线、核心网、传输还是固网, 只要我们有一定的市场份额, 未来公司国内运营商业务的收入规模会是一个比较稳健的上升态势, 一方面近几年处于 5G 建设期, 会有一定的增长, 另一方面随着 5G 建设以及后疫情时代对于家庭宽带的增长需求, 2021 年也大量带动了包括有线光纤的双千兆接入以及承载网的需求等, 这也是公司 2021 年一季度国内市场收入较快增长的原因之一。</p> <p>海外市场方面, 从外部环境来看, 2020-2021 年受疫情的影响还是比较大。疫情对于投资规模有一定的影响, 但是影响有限, 所以未来几年全球运营商投资规模还是稳中有升的。对我们影响比较大的是海外的工程执行难度在加大, 公司 2020 年海外市场收入同比小幅增长。从竞争态势来看, 通信行业进入 5G 时代后, 国内和国际市场的商务竞争场景在减少, 更多是设备商在技术竞争力以及整体综合实力方面</p>

的比拼，这也是为什么我们这两年在海外市场实施聚焦提效，2020 年海外市场的毛利率达到 37.2%，较 2019 年提升 4.9 个百分点。

**问题 2：请问公司对东南亚市场未来几年运营商 5G 投资周期的看法，包括运营商资本开支以及公司目前市场份额和发展目标。最近海外疫情比较波动，公司在目前疫情波动的情况下，海外业务的最新情况，对公司业务是否有一些负面影响，公司采取什么策略去应对？**

**答复：**

从宏观环境来看，通信跟水电气一样是刚需，尤其在后疫情时代，全球家庭宽带接入需求量迎来爆发式增长，从云管端角度看，由于端的爆发式增长带来管（包括无线、承载、固网接入）以及云（包括核心网、云/边缘计算基础设施、云业务等）的增长。虽然疫情使得全球经济受到比较大的冲击，但是第三方咨询机构对于未来 5 年全球运营商投资规模预测还是比较乐观的，而随着疫情逐渐好转，投资规模与近两年相比也会有一个补充性的增长。

从中兴通讯自身来看，首先，我们在海外市场的占有率不是很高，2020 年东南亚地区收入约 147 亿元，占公司海外市场收入约 44%，但只占当地市场 10%-15% 的份额，我们做的最好的国家，当地市场占有率接近 20%。其次，我们从 2018 年后，对于海外市场一直秉承“聚焦提效、稳健经营”的指导方针，聚焦重点的、能够产生经营效益的区域，取得比较明显的进展。海外的聚焦提效体现在：第一，在人数没有增加的情况下，收入持续增长；第二，海外市场毛利率改善，比如 2020 年公司海外市场毛利率达到 37.2%；第三，经营健康度提升，比如 2020 年公司应收账款坏账计提比 2019 年减少十几亿元。我们相信，公司海外市场会持续为公司整体利润做出正向贡献。在东南亚市场，包括泰国、印度尼西亚、马来西亚、巴基斯坦等国家，整个投资趋势与中国类似，有可能会做全国 5G 网络部署，我们比较看好这些东南亚的人口大国未来几年的 5G 投资情况。基于上述 5G 投资情况以及我们目前的市场占有率，我们有比较大的增长空间。

全球疫情对于我们在当地的工程执行有一定影响。在后疫情时代，减少人员流动以及现场支持可能会常态化，因此，我们从 2020 年开始通过数字化和海外本地化，提升产品的远程支持和服务能力，从长远来看，有利于公司在海外的健康经营。换个角度看，在疫情的非常态下，有外力驱动，使得我们在数字化、海外本地化、产品的远程可服性方面进一步的提升，对海外市场持续健康经营是有好处的。

**问题 3：目前芯片短缺的情况，对公司 2021 年供货及交付以及利**

润率影响是怎么样？公司对上游芯片、元器件的备货情况。中兴微电子的长期战略方向是什么？有无计划加大产品对外销售的比例？

**答复：**

目前全球半导体行业供应比较紧张，产业链的伙伴或多或少受到一定程度的影响。芯片产业链比较长，有长尾效应，目前芯片紧缺，一方面是在疫情初期晶圆投入紧张到现在开始显现，另一方面是疫情导致部分恐慌性囤货。

应对方面，第一，中兴通讯拥有比较稳定的头部战略合作伙伴；第二，我们在市场行情紧张初期，已提前加大预测备料力度，这在第一季度报表已经体现；第三，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。

中兴通讯定位是，对外做数字经济筑路者，对内打造极致云公司，我们希望在技术上向下扎根，把专利、芯片和基础软件作为核心竞争力。对于中兴微电子的长期战略，我们要保持定力，将中兴微电子作为公司所有核心产品（包括无线、核心网、承载、固网）的底层技术积累，将专利、算法转换成自研芯片，才能够不断地提升产品的核心竞争力。另外，中兴微电子也有外销产品，如 PON（无源光纤网络）、IoT（物联网）等方面的产品，我们也会根据市场需求以及公司整体的发展方向综合考虑。

**问题 4：公司今年最新款红魔游戏手机预约量一度超过 150 万台，请问今年公司手机业务销量如何？对比去年取得哪些进展？公司手机的定位是中低端或高端？公司未来对手机业务的规划和目标是什么？**

**答复：**

中兴通讯消费者业务包括手机、移动互联宽带产品、家庭信息终端等，公司会坚定地把消费者业务作为端到端产品解决方案的战略组成部分，这个战略定位不会发生变化。从 2020 年底开始，我们加大对消费者业务尤其是手机在品牌、产品等方面的投入。2021 年一季度，公司消费者业务收入实现较快增长，2021 年全年，预计手机出货量同比增长 30%-50%。

像所有手机厂家一样，公司手机产品有不同系列定位，包括定位中高端（3000 元-6000 元售价）的 AXON 手机和努比亚红魔手机，及定位入门级（1000 元-2500 元售价）的 5G 手机。从公司最新发布的 AXON 30 Ultra 的销售情况来看，我们得到用户对公司高端手机品牌的认可。我们主打科技和年轻定位，作为科技大厂，公司有相当多的黑科技、新的创新技术应用用于手机。

红魔手机是游戏手机，属于相对比较细分的市场，国内的纯游戏手机市场应该在百万量级，我们的目标是成为国内游戏手机第一品牌。

**问题 5：2020 年公司政企业务实现快速增长，2021 年，公司政企业务发展目标如何？在市场拓展等方面是否会看到一些新的变化？公司政企业务的主打产品有哪些？在渠道建设方面有哪些考虑？**

**答复：**

政企是公司 2021 年的关键词之一，2020 年，运营商业务、消费者业务、政企业务收入占比分别约 73%、16%、11%，其中，政企业务国内与国际市场收入占比各一半，2021 年政企业务的增长目标重点在国内，希望国内政企业务能够实现快速增长。从政企市场空间以及与公司产品、能力匹配度来看，政企业务有较大的增长空间。

政企业务聚焦于能源、金融、交通、政务这四大领域。为了实现上述目标，公司在产品和能力储备方面做了准备。在产品方面，此前我们是把在运营商市场销售得比较好的无线、传输及会议电视等产品延伸至政企市场。而数据中心、服务器、企业网络（或数据通讯）在国内政企市场的空间远大于无线和传输，我们希望这三个产品收入在 2021 年可以实现翻番，为此，公司在产品研发投入和组织架构做了调整，比如，我们针对企业网络设置专职研发人员进行产品定制，开发完全匹配政企市场需求的产品，在数据中心、服务器产品方面，我们加大品牌投入、强化内部资源投入。同时，结合这两年 5G 行业应用与国内新基建的发展，分布式金融数据库完全可以成为我们在金融市场加大、加深合作的拳头产品。在数字化转型方面，我们跟运营商一起向客户提供整体云化解决方案。

在渠道建设和服务能力提升方面，2021 年 3 月底，我们在南京召开政企业务渠道合作伙伴大会，有接近 1000 家合作伙伴参加。参会者深刻感受到中兴通讯开展政企业务的决心，公司相关管理团队全部出席了大会，与重要合作伙伴逐一交流，了解合作伙伴对公司产品以及合作方面的诉求。同时，公司对渠道管理流程进行再造，以便更好的服务渠道合作伙伴，提升物流、交付、培训等各方面的服务能力。

**问题 6：运营商业务是否是成长性行业，未来运营商业务成长性落脚点在哪哪些方面？如何看待运营商业务竞争格局的变化情况？**

**答复：**

从消费者需求及行业数字化转型的角度来看，网络流量以及算力需求持续大幅增长是确定性趋势，网络连接和算力基础设施是数字底座，运营商投入的持续增长是必要的，否则不足以支撑数字经济的快

速腾飞，及千行百业的数字化、智能化转型。

从公司角度来看，国内 5G 网络有较大的频谱带宽，电信和联通共建共享 200MHz 5G 网络的需求，还有网络能耗持续降低的需求，这些大幅提升了 5G 设备性能和规格的要求。随着网络持续建设和应用发展，会持续推动新的创新和突破，公司技术竞争力会持续提升。比如大家关注的网络能耗问题，在技术领域，除了通过引入软件或者 AI 进行网络 and 业务的智能调控和优化之外，芯片的持续创新和演进是在设备性能持续提升的基础上大幅降低能耗的关键，以中兴通讯 5G 基站产品为例，相比于上一代芯片，新一代 5G 基带和中频芯片可以将设备集成度提升 40%，整机的功耗和重量降低 30%。以芯片等底层能力为核心的技术竞争力，会助力公司持续创新引领，在未来运营商持续增长的业务中优化市场格局。

**问题 7：我们看到在中国移动最近一次 5G SPN 的新建招标中，中兴通讯份额排名第二，相较于上期货额的提升比较明显，想问一下公司国内 5G 基站份额提升的核心优势是什么？面对即将开始的 5G 三期招标，公司对市场份额提升的预期是什么？**

**答复：**

关于公司核心竞争优势，第一，在高规格和高性能表现上，通过 5G 一期、二期市场份额领先所带来的丰富的工程实践经验，公司不断地对网络系统各个方面进行优化，由此而形成了比较突出的、可延续的技术优势。第二，芯片对后续产品性能提升、功耗降低至关重要，在芯片领域，公司依托中兴微电子，在先进工艺的同步上，在先进封装的创新上以及在软硬件数字化的 IC 设计平台、仿真平台的能力上，实现业界领先，支撑公司产品竞争力的持续提升。

关于对市场格局的预期，中国市场对 5G 设备性能和规格的高要求会持续提升公司技术竞争力和市场领先优势。同时，对于 700MHz 和 2.1GHz 5G 网络建设，综合资源利用成为运营商选择设备商的重要考量，这对可以实现所有网络之间协同保障的中兴通讯而言，是重要的优势。

**问题 8：公司未来的云策略是怎么样的？**

**答复：**

公有云服务与电信运营商网络服务的共同特点是重资产运营，马太效应比较明显，因此公司暂时没有介入公有云运营的计划。

千行百业的数字化转型，需要云网融合，并且是云随需生，网随云动，从这个角度来看，公司云业务策略是持续优化云业务全套解决

方案，以积木化组件库的形式，一方面助力运营商公有云更加匹配行业市场和应用拓展，为客户提供更加经济便捷、量体裁衣的解决方案，另一方面，在某些场景下直接赋能企业和行业客户。具体操作上，除了广泛地与超过 15 个行业开展创新实践之外，公司也通过自身数字化转型的不断深化、驱动公司产品和解决方案的持续优化，比如，公司提供的云底座解决方案，我们自身数字化转型就在使用。

从算力基础设施来看，不论是大数据中心建设，还是未来云计算向边缘下沉，也就是大量分布式算力部署，对于算力基础设施的需求都是非常大的。而公司在服务器存储及预制化、规模化的 IDC（数据中心）方面，业务上升势头明显，在服务器存储方面，公司在面向运营商提供高性能和高可靠性的电信网络云的过程中形成的核心能力外延至政企市场，在预制化、模块化的 IDC 方面，公司与大型互联网公司较好的合作实践。因此相信公司未来在算力基础设施方面可以实现较好的市场拓展。

**问题 9：目前大家对 5G 应用比较期待，中兴通讯作为市场领先的设备商，应该可以看到一线需求，是否可以指导，5G to B 应用场景会在什么时候率先爆发？会有哪些应用？公司在 5G 行业应用领域有哪些典型案例？**

**答复：**

对于 to B 或 to C，或者 to Home，无论哪种应用爆发，首先是有差异化的价值创造。在 to C 领域，跟 4G 真正形成差异化的超高清、沉浸式、强交互的应用，应该是 5G 应用发展的主流方向。在 to B 领域，5G 不是替代所有连接方式，而是带来更快的连接，“更快”包括更大的带宽、更短的时延和更便捷的部署，5G 可以在一定程度上更好的帮助千行百业建立泛在神经网络，逐步构建企业或行业大脑，这是数字化转型的基础。

5G 应用爆发除了上述差异化价值之外，还取决于规模效益、终端（尤其是模组）成本、生态等因素，但从商业规则看，价值还是核心，价值大于价格，就会有市场。目前，包括 to C 的高清/AR/VR 应用和 to B 的高清监控/机器视觉等视频类应用各方面条件相对成熟，会成为先期主流；to B 领域制造、矿山、港口等场景通过数字化实现少人化、智能管控等，可以降本提效、改善生产安全，应该会成为初期成熟应用类型。目前各种应用处于爆发的前夜，也是布局的关键窗口期。

从公司角度，面向行业应用，可以从两个维度来看。第一个维度是企业数字化，目前企业数字化的状态是从 IT（信息技术）信息化和 CT（通信技术）信息互联，向 OT（操作技术）域（即生产域）深入和

深化，构建全域数字驱动的企业运营模式，需要多种技术融合，提供更便捷、更经济的解决方案。从提供 OT 域的行业应用解决方案，再到整合 CT 域和 IT 域的融合解决方案，给我们提供更多的机会。目前在企业数字化方面，无论是云网基础设施，还是云组件，及企业数字化办公、研发和应用的 iCenter（即基于我们自身的数字化转型的企业级应用），公司都有成熟产品和解决方案。

第二个维度是行业数字化。在类似行业中，解决方案可以复制，比如钢铁属于典型的流程化制造行业，从原矿石到最后生成钢板等成品，整个场景最关键的是生产线不能中断，如果有任何故障就会造成整个生产线停工。以鞍钢为例，原来一条生产线上有四五百台电机，因为生产环境高温、高粉尘，无法实时监控电机生命周期状态。现在通过 5G 无线网络实时监控，减少突发故障所带来的生产线停工，这类场景就具有可复制性。比如矿山，部署 5G 网络，通过高清视频甚至无人操作，减少工人下井的次数，为生产安全提供保障。在行业应用方面，目前我们在制造、交通、港口、矿山、新媒体等，已有近百个应用场景创新。

虽然行业应用场景呈现碎片化，但还是会有共性的需求，比如视频类应用、安全、物联、定位等，公司将这些通用业务能力构建成积木式的组件库，赋能上层应用创新，同时通过不断循环取得碎片化应用和规模化复制之间的平衡，使得行业应用能够更好的、更快的形成规模效益，实现可持续发展。

**问题 10：公司国内承载网和传输网的关注度如何？未来发展情况是怎样的？**

**答复：**

从国内运营商投资结构来看，移动通信投资占比平均 40%-50%，同时，传输和固网的投资占比超过 30%，也是公司业绩的重要支撑。2021 年，公司在中国移动 SPN（切片分组网）新建项目的份额提升，主要由于公司底层技术竞争力提升带来的产品竞争力的提升。同时，随着家庭双千兆的发展，端带动管（包括无线、承载、固网接入）的需求量增长，2021 年 OTN（光传输网络）需求量也在增长，为公司业绩增长提供支撑。不论是光传输，还是数据交换，基于公司市场份额及运营商投资规模增长，预计 2021 年都能够对公司业绩增长提供良好支撑。

**问题 11：公司在新业务领域有无布局？具体的目标是什么？公司会推出新能源车或其他新产品吗？可否介绍一下？**

**答复：**

大家对公司的认知主要在通讯设备制造领域（CT，通信技术），但实际上公司在 IT（信息技术）基础设施和解决方案领域也有较多积累和创新，比如服务器、预制化和模块化 IDC（数据中心）产品、自主研发的 Golden DB 分布式金融数据库（商用案例覆盖国有大行、股份制、农信联社、城商行及农商行等全系列银行）、自研工业级操作系统（广泛应用于中车（如复兴号）、上汽、电力等）。随着新基建及千行百业的数字化转型，公司具备从单点形成联动突破的市场机会。2021 年，公司会进一步加大 IT 市场尤其是服务器、IDC 等拓展力度，把握新基建机遇。

此外，公司持续加大企业数字化和行业数字化解决方案的创新、实践和市场拓展。我们已与客户及合作伙伴共同完成近百个行业应用创新实践，精准云底座、视频中台、数据中台、智能中台等解决方案得到广泛应用，应用场景方案包括云化 AGV（智能小车）、机器视觉、数字孪生、智能仓储、智能管控、智慧大交通、智能电网、园区自动驾驶等。2021 年公司会聚焦工业、矿山、电力、交通、新媒体等重点行业，有些与运营商合作，有些直接为企业和行业客户提供产品以及解决方案。2021 年 3 月，中兴通讯首批获得信通院“数字化可信服务”认证，同时也是获评具备“数字基础设施一体化云平台服务能力”的五家企业之一，其他四家企业分别是中国移动、中国电信、阿里、腾讯，意味着公司在洞察客户数字化需求、完善生态兼容适配能力方面获得权威认可。

对于汽车电子，2021 年 3 月公司成立汽车电子产品线，希望整合 DICT（数字、信息、通信技术）和资源优势，把握汽车新能源和智能化的发展方向，为汽车电子产业提供数字化基础底座。

对于行业应用和汽车电子，需要孵化周期，公司会更加关注市场选择、关键技术和市场布局，构建长期核心竞争力，而不会过于关注短期对经营的贡献。

**问题 12：2021 年国内 5G 基站招标大概是什么时间？全年发货的节奏是什么？宏基站和小基站的比例如何？5G 基站设备会是升规格还是降规格，比如支持的频段、频道数、有无 MIMO 功能？**

**答复：**

我们预计国内 5G 基站招标会在二季度左右，大规模发货和建设主要在三季度。

关于 5G 宏基站、小基站以及频段，宏基站主要做面覆盖，小基站（包括室分）主要做点覆盖，补充覆盖，提升容量。2019 年、2020 年

国内 5G 建网以宏基站为主，2021 年会逐步提升室内覆盖比例。2020 年及之前，国内 5G 建网以 3.5GHz、2.6GHz 频段为主，主要为 64 通道/32 通道的 Massive MIMO。2021 年会加强低频段建设，中国移动和中国广电共建共享 700MHz 5G 网络，中国电信和中国联通也会建设 2.1GHz 5G 网络，700MHz、2.1GHz 5G 基站以 4 通道 MIMO 为主。

**问题 13: 公司未来三项费用的趋势如何？公司未来净利率的提升空间在哪里？公司一季度业绩表现突出，能否对二季度经营情况进行大概的展望。**

**答复:**

公司有 7 万多员工，其中研发人员 3 万多人，公司是以研发为核心竞争力的高科技公司，研发费用率比较高；研发费用的投入策略会跟随公司市场和产品拓展，打造公司核心竞争力，同时我们也会关注研发投入强度和投入产出比。预计研发费用率会小幅波动。

公司拓展消费者市场，适度增加广告投入，但我们会注意控制销售费用投入，我们预计销售费用率保持基本稳定，期待基于规模效应会略微下降。

我们希望在公司规模效应及数字化转型的支撑下，不断提升管理效率。

公司 2021 年一季度三项费用同比增幅相对较大，一方面，一季度时间周期比较短；另一方面，2020 年同期受国内疫情影响，公司各项费用开支处于较低水平。预计后续三项费用同比增长减缓，全年维持相对合理的费用水平。

关于净利率提升空间，公司提倡实现高质量增长，一是在规模增长的情况下，获取有效订单、实现较好的收款，二是毛利率达到相对合理水平。这两方面在公司财务报表都有体现：（1）收款，体现在近 2 年经营性现金流净额表现相对亮眼，印证收入的高质量，同时，应收账款减值大幅减少，这个趋势希望未来能够继续保持。（2）毛利率，2020 年运营商网络国内市场 5G 产品初期集采毛利率偏低，导致 2020 年整体毛利率同比下降，当时我们有信心通过商务条件、降成本等举措实现毛利率恢复性增长。2021 年一季度毛利率的恢复性增长主要由于国内运营商 5G 产品毛利率的恢复性增长所致，基本印证了我们的判断。除此之外，2020 年，公司海外市场、消费者业务毛利率有所提升，政企业务毛利率基本持平，这也是公司净利率提升的关键因素。综合以上分析，公司净利率提升的核心是收入规模增长、毛利率的恢复性增长、保持对费用投入强度的控制，以及公司的有效资产管理（如应收账款减值减少）。

二季度展望主要延续以上几点：（1）预计二季度规模继续发展；（2）预计毛利率的恢复性增长持续保持；（3）预计三项费用同比增幅相较一季度同比增幅有所回落。

**问题 14：公司在硬件、软件、操作系统、数据库、大数据、AI 等方面积累是很多的，如何把这些隐形能力能够转换为市场是很重要的。请问公司是否考虑“加减乘除”整体做个梳理，在根本上从战略、管理、经营、市场等方面做一些规划或改变，实现更好的转化？**

**答复：**

36 年以来，公司一直深耕 DICT（数字、信息、通讯技术）领域，在端到端通信产品和技术方面持续创新，在专利、芯片、算法、架构、数据库、操作系统等基础核心领域持续突破，这也是公司目前良性和健康经营的基础，我们也希望它能够成为公司未来实现跨越式增长的基础。接下来我想从天时、地利、人和三个角度来谈。

从天时的角度，为什么目前是最好的转化期？展望数字经济时代，超宽带、超融合和超智能势不可挡，千行百业数字化和智能化转型升级势在必行，底层能力积累、多技术储备与实践将成为竞争的关键点，这刚好与公司多年积累契合，公司多年投入会逐渐换来更多回报。

从地利的角度，我们会更好地夯实基础，发挥优势。我们会坚持：技术上向下扎根，在芯片、关键器件、操作系统和数据库等底层核心能力上，持续形成更多关键技术突破，打造数字底座硬核能力，持续夯实底层核心能力；市场上向阳生长，除了产品外，我们会更深层次地开放原子能力赋能合作伙伴，主动对接千行百业，结合应用场景和个性化需求，推动数字底座向灵活、敏捷重构变革，为产业数字化和智能化赋能。

从人和的角度，公司属于数字原生程度较高的企业，兼具转型者和赋能者双重身份，公司对自身有两个定位：对内“极致云公司”，即极致的云上公司，持续深化自身数字化转型，降本提效增智，以更广泛的链接构筑价值圈，实现柔性敏捷运营，同时通过实践持续完善企业数字化转型产品和解决方案；对外“筑路数字经济”，坚持把最难的事情做到最好，复杂留给自己，简单留给客户，把握 5G 等新基建赋能千行百业转型升级的机会，加速自身成长和发展，以及技术竞争力向市场竞争力转化的速度。

**问题 15：公司一季度收入中运营商、消费者和政企业务收入占比情况？国内和海外业务收入占比情况？公司哪块业务增速更快，对公司业绩增长的驱动力更强？**

	<p><b>答复：</b></p> <p>2021 年一季度，公司继续深耕运营商业务，同时，积极拓展政企业务和消费者业务（包括整合手机三大品牌、线上线下渠道建设等），整体收入同比增长 22%，其中，运营商业务延续增长趋势，政企业务和消费者业务实现快速增长。2021 年一季度，运营商业务、消费者业务和政企业务收入占比分别约 70%、20%和 10%；国内、国际市场收入占比分别约 70%、30%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 12 日