

证券代码：000063.SZ/00763.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：2025-01

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）
活动参与人员	大成基金 李博 野村 段冰 南方基金 葛树名 招商证券 梁程加 国信证券 袁文翀 招商证券 李哲瀚 海通证券 余伟民 浙商证券 林亮亮 海通证券 杨彤昕 中金公司 李诗雯 花旗 王晓琼 中信建投证券 汪洁 天风证券 王奕红 中信证券 黄亚元 卜真福 黄岳 纪海艳 李慧婷 梁志军 彭海 田玉坤 王光辉 周春兴 及其他在线收看业绩说明会网络直播的投资者、分析师。
时间	2025年3月28日
地点	公司深圳总部
形式	网络直播
上市公司 接待人员姓名	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。
交流内容及具体 问答记录	<p>问题 1: DeepSeek 国产大模型的推出对国内 AI 行业影响比较大，加速行业智能化和数字化转型，在这样的大背景下，我们十分关注公司在 AI 领域的布局。能否请徐总分享公司在 AI 方面的规划和进展？</p> <p>答复：</p> <p>几十年来，ICT 行业发展聚焦三大业务。一是网络侧业务，从 1G、2G、3G、4G 到 5G，后面还有 6G；二是算力侧业务，从最早的通算慢慢向智算、超级节点发展；三是终端侧业务，从 Feature Phone（功能机）到 Smartphone（智能机），后面会有 AI phone、终端智能体、个人智能体等。</p> <p>第三方数据判断，在全球范围之内，未来五年 AI 市场规模会突破 8600 亿美元，年复合增长率预计超过 30%。这个市场比通讯市场更巨大、更广阔，能够给整个网络、智算、终端业务的增长带来非常大的增长空间。我们从网络本身、算力基础设施、AI 终端和智能体、行业</p>

应用四个方面分别介绍一下。

第一，是中兴通讯的第一曲线主业，网络侧业务。目前，运营商在网络侧的演进方向就是向智能化网络，向更加高效的、灵活的网络演进。有了 AI 技术，运营商可以利用这个技术，对原有网络进行自智网络改造、自智网络升级，重塑网络能力、重塑无线和有线接入网、核心网、承载网，实现 AI 原生的需求，提升效能、减少 OPEX（运营费用），增加网络利用率。未来在网络侧业务，中兴通讯将用 AI 能力，提供更加有竞争力、更加高效灵活、富有效率的网络，把握运营商网络改造的市场机会。

第二，是算力侧业务。截至目前，中兴通讯已经发布端到端算力产品，包括系列化智算服务器、通算服务器、高性能存储、无损高速交换、配套能源、液冷数据中心、训推一体机及开箱即用的各种平台维护工具等智算基础设施解决方案，灵活满足不同场景智算基础设施建设需求。公司已进入良性、高速迭代产品的状态。中兴通讯智算基础设施的特点是高效、开放，以软硬协同，最大化资源效率，其中，硬件兼容适配国内外主流 GPU/CPU，支持 OISA、RoCE/GSE 等开放标准的高速无损互联，为客户提供多样化的选择；软件支持异构资源管理、训推作业调度和异构集合通信等，为模型运行提供高性能、高可靠的运行环境；通过算子融合、算力卸载及在网计算等技术，缩减数据读写与传输时间，提升算力利用率。所以，我们的产品优势是，时延短，速度快，软硬件优化能力强，整机能力强，虽然每个部件的性能和行业类似，但是组合在一起，公司优势就能体现出来。

第三，是终端侧业务。公司面向消费者场景，提出了“AI for All”战略，通过 AI 技术重塑智能终端交互体验与生态价值，实现 AI 普惠。公司 AI 终端发力方向有两个场景，一是 AI 手机个人智能体，二是 AI 家庭场景。面向个人，推出手机、可穿戴设备等全系列 AI 终端，目标是做“更听话、更懂你、更聪明”的交互体验。面向家庭，公司联合运营商，推动家庭智能化升级，提供 AI 家庭网络、算力、智能屏以及机器人在内的 AI 家庭“四大件”。

第四，是千行百业的应用。公司坚持“1+N+X”策略。1 是基础大模型。中兴通讯在使用开源大模型的同时，也有一支团队在持续做自己的基础大模型，目的是通过研究大模型的本质来吸纳最新的产业成果，有利于构建自身的核心能力，提升算力整机系统效率。同时，公司是研发型企业，基于基础大模型，公司开发了研发大模型，提升研发效率，目前大概 27%左右的代码使用研发大模型编程，公司希望将研发效率提升 5 至 8 个百分点，让产品开发更快速、更灵活。N 是行业大模型，聚焦通信大模型和工业大模型。一方面，在通信大模型，与公司运营商业务相关，运营商有网络改造和升级的需求，公司通过

通信大模型理解运营商网络，把网络变得更加智能、高效。另一方面，在工业大模型，AI 赋能千行百业，本质是提升工业能力，工业能力提升有三点，一是生产产品一致性，二是推出产品的速度，三是节省生产成本。近七年，公司在南京滨江智能制造基地使用 5G、光网络、AI 能力改造生产车间，取得良好的效果。公司通过自身的几百个生产场景的实践，可以在工业大模型中，深耕离散制造业、流程制造业，助力工业强国。

综上，公司将智算定位为战略主航道，持续深化 AI 领域的投入，以“连接+算力”为支点，加速 AI 基础设施部署与升级，推动 AI 技术与行业应用、个人及家庭生活深度融合，与产业合作伙伴，共同构建开放、协同的 AI 生态系统，促进行业的良性发展。

问题 2：2024 年国内运营商 5G 投资同比下降超 20%，公司运营商网络收入同比下降 15%，其中国内市场收入降幅可能更大。2025 年国内运营商 5G 投资继续下降，公司将采取哪些举措稳住国内运营商网络的收入规模？我们看到 2024 年公司国际市场收入同比增长约 4%，毛利率下降，国际运营业务是国际市场收入的主要来源，2025 年公司国际运营业务如何实现高质量发展？

答复：

1、在回答关于运营商网络问题之前，我先把公司 2025 年运营商网络、政企及消费者业务的经营策略给各位投资者做一个沟通。

第一，随着 DeepSeek 这一波 AI 应用的推动，AI 驱动 ICT 行业在未来 3 到 5 年相对快速的增长是确定性的事件。

第二，基于过去 40 年在 DICT 领域的技术积累，以及近年来战略转型带来的研发资源优化配置、组织架构调整，公司在转型过程中的产品布局以及市场布局已经初见成效。从收入结构可以看出，2021 年公司运营商网络、消费者及政企业务的收入占比分别约 70%、20%、10%；2024 年运营商网络的收入占比低于 60%，消费者业务收入占比由 20%提升到 26%，政企业务收入占比由 10%提升到 15%，各个业务板块收入的平衡，对公司稳健发展是有好处的。

第三，过去三年确实是公司收入增长的平台期，但基于前面提到的 ICT 投资环境以及公司自身准备，2025 年我们有信心收入重回增长轨道。具体来看：

一是，国内运营商。国内运营商近期召开了业绩说明会，2025 年整体资本开支，包括 5G 投资是下降的，但我们也注意到运营商算力基础设施的投资是增长的。国内运营商网络的策略是要巩固基本盘，还要跑赢大盘，同时布局智算及万兆接入等未来技术方向。

二是，国内算力。2024 年算力需求以训练为主，2025 年 DeepSeek

推出后，预计算力需求很快从训练转向推理，而推理市场远大于训练市场，头部互联网公司未来三年算力投资是非常大的，前面也提到，运营商算力基础设施投资是增长的，我们要抓住这波市场机遇，尤其是头部互联网公司及其运营商在算力基础设施的投资机会，成为算力的主流玩家，这是 2025 年公司收入增长最主要的引擎与驱动力。

三是，国际运营商。在无线现代化改造，4G 在南亚、非洲的渗透率分别为 62%、38%，5G 渗透率更低，预计今明两年印尼、土耳其、摩洛哥、秘鲁等国家将会发放 5G 牌照或频谱，国际市场仍然有无线现代化改造的机会；在光纤建设方面，南亚、非洲的光纤化率分别为 11%、2%，拉美、东南亚、中东等的光纤化率都不到 40%。2025 至 2028 年国际运营商投资年复合增长率近 5%，公司国际运营商网络收入将会有比较稳健的表现。

四是，国际大国算力基础设施建设。海外大国对数据中心、能源、服务器等算力基础设施的投资也是快速增加的，2025 年公司在聚焦大国主流运营商的同时，会在有业务基础的大国拓展政企和算力市场，希望能够成为未来几年国际市场收入的新增长点。

五是，国内 AI 家庭套装升级。2024 年公司家庭终端全球发货量超 1 亿台，排名第一。过去家庭终端以网络终端为主，比如 Wi-Fi 路由器、CPE、机顶盒等，主要功能以上网为主，未来随着 AI 升级，有可能是家庭四件套：（1）AI 家庭网络，如 Wi-Fi 7、FTTR 等高速网络；（2）AI 家庭算力，用户强调数据隐私安全，增加家庭算力主机需求；（3）AI 家庭智能屏，除电视大屏，小屏中屏越来越多，云电脑、智慧中屏等需求越来越多；（4）AI 家庭陪护机器人，是面向未来的需求。AI 家庭终端需求和投资可能会快速增长，未来的“网、算、屏、体”的需求量预计会非常大，“网”是公司基本盘，2024 年开始，公司加大布局“屏”，比如云 PAD、FTTR 中屏等在运营商的发货逐渐增长，2025 年，公司加大布局“算”，即算力主机，同时，开始培育 AI 陪护机器人市场。

六是，手机 2C 市场。前几年公司手机国内聚焦电商市场、国际聚焦 B2B2C，2024 年开始，公司加大开拓力度建设国际大国 2C 手机渠道市场，2024 年国际市场 2C 智能手机发货量同比增长 60%，2025 年会继续加大投入力度。

2、对于如何稳住国内运营商网络基本盘：

（1）首先，我们看到 AI 给国内运营商市场带来四项变化。

一是，运营商的算力基础设施投资增加，包括服务器、数据中心等。2024 年，行业对推理服务器部署比较谨慎，主要部署训练服务器，2025 年，国产化异构服务器、推理服务器的招标预计会增加。同时，在运营商算力市场，以往公司服务器份额较大、数据中心份额较小，

但在 2023、2024 年，公司加大投入运营商市场数据中心产品，2025 年随着运营商算力投资增长及公司份额提升，数据中心产品收入有增长空间。

二是，以往行业应用主要在头部企业，这一轮 5G+AI 可以使技术普惠到中小企业，AI 开始赋能各行各业，例如近期智算一体机的需求比较火热，这属于运营商的政企业务领域，从 2024 年开始，公司在该领域进行新业务拓展，相信也会成为运营商业务的增量。

三是，AI 推动终端增长，2025 年预计国内运营商 FTTR 投资增长 60%、智慧中屏投资增长 60%、云电脑投资增长超 100%，同时公司与运营商做 AI 银发手机或者千元 AI 智能机的定制，这些都会成为运营商业务的增量。

四是，AI 加速推进网络智能化，AI 会重构传统的无线、核心网、承载网等，提升业务体验，降低网络运维成本，带来网络投资需求。

(2) 其次，我们还要继续推动两个接入升级、两个管道升级，为未来发展做好布局。

两个接入升级：一是围绕 5G-A 领域，预计 2025 年国内运营商 5G-A 投资增长超 150%，公司结合低空经济、智能制造等政策机遇，协同运营商推进通感基站、空天一体网络等关键技术部署，提前做好市场布局；二是依托 50G PON 技术优势，联合运营商积极推进试点，探索万兆场景商业化。

两个管道升级：一是传输市场，2024 年国内 400G OTN 建设主要在骨干网，随着智算快速发展，2025 年 400G OTN 建设预计会下沉到省干网；二是数通市场，为配合智算规模应用，IP 骨干网和 IP 城域网也需要持续升级。

3、对于如何实现国际运营商网络高质量发展，我们从市场投资、竞争和自身经营三个维度来看：

(1) 首先，在市场投资方面，我们前面提到，预计 2025 年网络建设的投资稳中有升，算力底座和新能源的投资持续加强。

(2) 其次，在竞争方面，公司将深度融合 AI 技术与 ICT 产品，通过全栈全场景的网络、智算、能源基础设施助力运营商和合作伙伴重塑经营模式、优化 AI 应用场景部署、提升能源使用效率。

(3) 最后，在自身经营方面，我们在介绍经营策略时提到，运营商网络将会把握亚太运营商网络合并、非洲和拉美的网络现代化改造和光纤建设带来新的格局提升机会窗，依托优势产品，聚焦资源打赢关键战役，进一步提升市场格局；新业务上，紧跟数据中心、新能源、服务器等算力基础设施新机会，深耕东盟、北非等大国政企业务拓展，同时加大 to C 消费者业务的投入，打造新的增长引擎。

问题 3：服务器、数据中心交换机等算力基础设施是公司智算解决方案的重要组成部分，公司在 ICT 底层核心技术和软硬件研发能力上都有深厚的积累，公司如何将上述核心能力转化为算力基础设施的产品竞争力？

答复：

公司成立到现在 40 多年，在网络领域积累了两个传统优势，同时也在 ICT 融合领域积累了两个新优势，具体来看：

1、传统优势

一是，公司的组织支持高复杂的项目。公司从事的是庞大和复杂运营商网络业务，公司在组织上有一个优势，越复杂的系统，竞争力越强，这是公司非常核心的能力。目前，通算经过多年发展已从最早的不解耦转向解耦，而智算仍然处于早期时刻，很多潜在的技术方向、软件方向、硬件方向、系统方向、调优都是深度耦合的，是极其复杂的系统，虽然业界要把智算网络解耦，但是 AI 很多核心思想和算法并没有完全稳定，还在往前演进，所以整个系统非常复杂。在组织上做复杂系统是公司的传统强项，公司能够组织大规模的芯片队伍、硬件单板设计队伍、操作系统队伍、软件应用队伍、整体优化队伍等，把智算方案做起来。

二是，公司的能力适合软硬件协同优化。做需要软硬件整体优化、提升效率的产品是公司的强项。5G 产品就是一个典型，有各种各样的流派，使用各种各样的通用芯片也能够做出一款 5G 产品，但是公司的产品能够实现能效最高、吞吐量最大、成本最低，原因就在于公司有能力并擅长做软硬件一体化的项目。我们也相信随着智算的发展，未来智算会解耦得非常清楚，但是在当前这段时期，智算还是需要软硬件深度优化和耦合，正好能发挥中兴通讯芯片设计能力、硬件设计能力、整机设计能力、系统软件平台能力、应用能力、服务能力、端到端能力。

2、新优势

一是，通过组装式研发赶上 IT 产品推出速度。随着 IT 和 CT 的融合，我们发现传统的研发模式跟不上 IT 快的要求，所以公司在 2018 年做了变革，把研发模式从敏捷式研发改造成组装式研发，像乐高积木一样可以自由组装。原来的部件拿到手还要“打磨”才能组装在一起，现在公司所有的研发中心，每个人只守护自己最核心的模块，所有的研发模块都以一个活跃的形态在各个需求中自由组装，我们管这个叫“乐高式”、组装式研发模式。依靠中兴通讯数字星云解决方案，我们能够推出复杂且性能要求高，又要求快的产品。这个新能力使得公司能够在保持较强的解决复杂系统问题能力的同时，还能跟得上同行业公司的快速变化，提升竞争力。

二是，开放心态，与合作伙伴一起合作。近年来，公司秉承开放、合作，类似于热带雨林的共生经营风格，希望一群人一起走得更长、更远，能够合作好。在产业链中，一个人有可能把事情都干了，但是通过合理分工，能够让整个生态链做得更好。所以在算力方面，公司秉承开放心态，与合作伙伴一起来打造整个生态链的竞争力。

问题 4：2025 年国内运营商投资进一步向算力倾斜，政企市场的头部互联网公司加大了算力基础设施投资，算力投资重点是服务器。在服务器方面我有三个问题：一是，公司与运营商在网络领域合作多年，如何把握运营商算力投资机会，进一步提升服务器的运营商市场份额？二是，2025 年，面向头部互联网公司，如何进一步扩大合作规模？并在保持通算服务器收入快速增长的同时，提升智算服务器的收入占比？三是，服务器市场充分竞争，2024 年公司政企业务毛利率下降主要由于服务器毛利率下降，2025 年公司服务器毛利率是否持续承压？公司有哪些应对举措？

答复：

2025 年，公司要把握国内通算、智算的市场机会点。

1、规模方面

在运营商市场，公司作为算力产品的重要提供商，连续多年在运营商市场的通算服务器发货量保持第一阵营。对于 2025 年运营商智算服务器集采项目，公司要继续保持第一阵营的市场地位。

在互联网市场，公司锚定头部互联网公司，深耕细作。国内互联网公司算力投资规模大，深化与头部互联网公司的合作，是公司 2025 年服务器规模提升方面最重要的任务。同时，与头部互联网合作，对公司产品研发设计、生产、质量把控而言，都能上一个新台阶。

此外，我们也看到金融、电力、政府信创等方面需求非常旺盛，公司也要持续抓住这些重点行业的需求。

2、能力方面

2024 年，从战略角度来看，公司已经打造了智算样板点，具备千卡端到端的能力，参与万卡集群交付，智算服务器规模出货。2025 年，公司会持续打造端到端全栈智算解决方案能力，同时，公司也在推进 GPU 高速互联开放标准，打造新互联超节点智算服务器。

3、毛利率方面

2025 年公司收入规模增长主要在服务器等算力产品，但算力产品毛利率与运营商通信网络产品毛利率有所不同，公司将通过以下策略提升服务器毛利率：

第一，快速提升服务器收入规模，只有规模提升后，采购成本才能降低、研发费用才能分摊，因此提升规模是第一要务。

第二，提升自研比例，同时通过架构优化和工程优化，降低整体成本。

第三，要从单独销售服务器，到销售解决方案，再到销售训推一体机等应用和服务方面进行业务拓展，从而提升盈利。只有具备软硬件一体的端到端能力，在一些技术要求门槛更高的行业中，提供整个项目的技术和服 务，才能提升毛利率。

问题 5：2024 年，公司消费者业务收入同比增长 16.1%，毛利率相对稳定。我们比较关心公司消费者业务的发展前景和盈利情况：第一，手机作为 AI 应用的重要载体，可能迎来重大发展机遇，能否分享公司在 AI 手机的布局？第二，2024 年公司家庭终端、手机及移动互联产品、云电脑收入均实现增长，2025 年这三类产品收入能否保持增长？第三，未来公司消费者业务毛利率能否保持稳定，甚至有提升？

答复：

AI 带来的变化首先是从端侧开始的，端侧会比较明显的感受到 AI 变化，像 DeepSeek 等大模型在手机端的应用，对大家的影响还是比较大的。从手机发展路径来看，功能机对应语音时代，智能机对应数据时代，AI 手机将对应 AI 时代，手机发展的同时，也带来计费模式的变化，从语音包到流量包，未来可能发展成算力包。未来几年，AI 会重塑整个端侧的生态链，AI 带来的变化，会使得厂家和供应商格局难以保持稳固，因此，在当前时间窗，公司需要加大端侧的资源投入和布局。

在 AI 手机，目前，对 AI 手机的定义、AI 手机与智能机的区别，各厂商仍众说纷纭。总的来看，一般会从三个维度定义 AI 手机：一是效率价值，从图形交互变成语音交互；二是功能价值，提供各种多模态大模型，使手机更聪明；三是情绪价值，使手机更懂用户。我们的红魔手机已经做到电竞手机第一品牌，因此我们也希望 AI 手机产品能够做好细分人群定位，比如银发市场对 AI 手机的需求，不同人群对 AI 手机有不同的需求，从这个角度我们做好 AI 手机的定位。同时，我们也在逐渐加大研发等方面的资源投入。**在 AI 家庭终端**，未来产品形态可能会更丰富，市场空间可能会比当前要大。**在云电脑**，2025 年市场空间较 2024 年有较明显的增长，2025 年一季度公司云电脑发货增速比较快。目前，用户使用云电脑的习惯已在培养，公司对云电脑未来的发展前景还是比较看好的。

在终端产品 2C 市场开拓方面，公司已开展相应准备工作，包括：调整终端组织架构，强化 GTM（Go to Market）战略、零售管理、品牌渠道投入以及海外重点大国终端人力资源投放。

相信 2025 年公司消费者业务收入能够实现增长。

	<p>在盈利方面，终端产品，特别是家庭终端，由于进入厂家比较多，毛利率可能会有一定承压。但是，一方面，公司家庭终端发货量全球第一，可以发挥规模效应，同时强化研发，持续降成本；另一方面，未来家庭应用场景需要组网，既需要算力主机，又需要 Wi-Fi 路由器、多屏互动以及 AI 陪护机器人等，这种复杂组网方式是公司优势所在，有一定技术门槛，对毛利率会有一定保护。</p> <p>问题 6: 刚刚李莹总对公司 2024 年全年财务表现做了比较清楚的分析，徐总和谢总的解答，也让我们全面了解了公司在 AI 领域的布局，以及 2025 年在三大业务的市场拓展规划。市场有个担心，就是公司营收随着政企业务、消费者业务占比加大，公司的净利润也会承压。想请李莹总对公司 2025 年收入、毛利率以及净利润趋势给个指引。</p> <p>答复:</p> <p>从国内运营商近期业绩说明会公布的 2025 年投资来看，运营商的投资还是有下降的，特别是网络业务。同时，互联网在加大算力投资，消费者需求持续回暖，前面结合投资者的提问，公司对网络、算力、终端等产品的市场情况及经营规划，也做了展望，整体看，预计 2025 年公司收入将重回增长轨道。</p> <p>在毛利率方面，公司在算力、终端等第二曲线业务积极拓展，一方面，如前面提到的，这些产品的市场竞争比较充分；另一方面，这些产品在市场上的正常毛利率低于通信网络产品的毛利率。此外相关产品目前还在拓展的前期阶段，一定程度上也会影响毛利率。因此，2025 年公司毛利率还是会承压。</p> <p>在费用方面，公司会持续注重资源的精准投放，包括研发资源的精准投放，聚焦有潜力的核心研发项目，及时做好资源调配；同时，对于销售和管理费用，公司一直以来都有比较好的管控效果。整体看，公司将继续有效控制三项费用。</p> <p>影响利润的其他科目，主要还有减值和财务费用等，公司对各项资产以及财务费用的管控一直比较稳健，预计在 2025 年这些科目对利润的影响也是相对可控的。</p> <p>综上，2025 年公司经营基调是“稳中求进，守正出新”，一方面，把握 AI 浪潮带来的市场机会实现收入增长；另一方面，需要克服业务结构变化带来的毛利率承压；最终经营目标是实现稳健经营。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、	中兴通讯 2024 年度业绩报告（附后）

提供的文档等附件	
----------	--

精准备实 稳健发展

——中兴通讯2024年度业绩报告

中国·深圳 2025年3月

保持稳健经营，加速拓展第二曲线

稳健经营，营收面临增长挑战

整体营业收入

单位：亿元

年复合增长率

4.6%



第二曲线成为增长新动力

2024年分业务营业收入

运营商网络

703.3 亿元

-15.0%

- 国内 ↓ 受运营商无线投资下降影响
- 国际 ↑ 大T价值区域市场份额提升

政企业务

185.6 亿元

+36.7%

- 国内 ↑ 服务器及存储/交换机在互联网行业规模销售

消费者业务

324.1 亿元

+16.1%

- 家庭/个人终端 ↑ 家庭终端/手机/云电脑收入均增长

运营商网络
收入承压

提前布局
加速拓展第二曲线
(算力/终端/...)

2024年第二曲线
收入突破 300 亿元
同比增长 30%

毛利率承压，费用有效管控

新业务前期拓展，毛利率承压

2024年整体毛利率 **37.9%** 下降 **3.6** 个百分点

毛利率变动影响
(百分点)

收入结构变动

政企及消费者业务收入占比 **+8.6** 个百分点

-2.8

政企业务毛利率

-19.6 个百分点

服务器及存储产品毛利率下降

-2.1

运营商网络毛利率

+1.8 个百分点

消费者业务毛利率

+0.6 个百分点

+1.3

精准务实，三项费用有效管控

2024年三项费用合计 **374.1** 亿元 减少 **8.8%**

同比变动

销售费用

89.0亿元

-12.0%

聚焦提效
效率进一步提升

管理费用

44.8亿元

-20.5%

聚焦高潜和战略
性研发项目
精准投放

研发费用

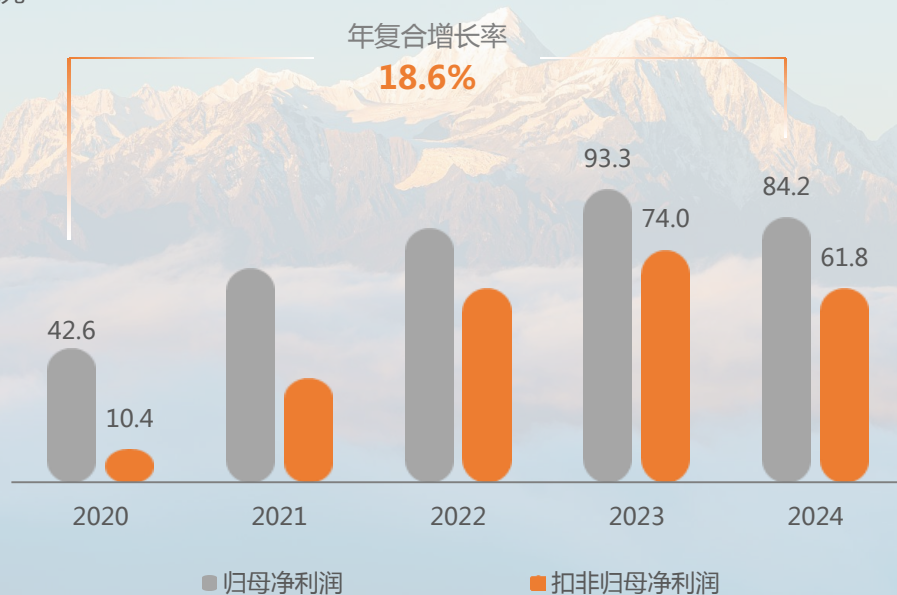
240.3亿元

-5.0%

稳健前行，盈利保持韧性

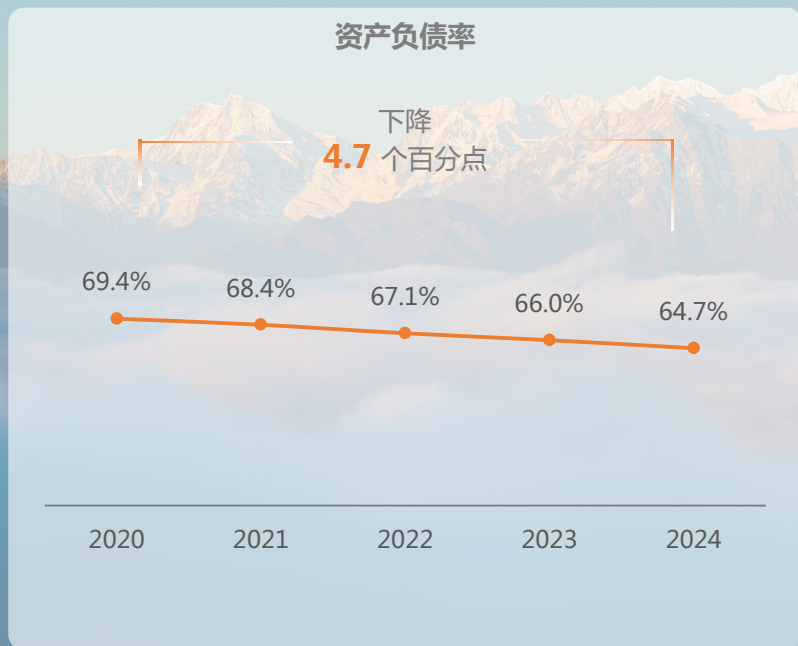
归母净利润和扣非归母净利润

单位：亿元



资产负债率持续改善，债务结构稳健

资产负债率延续下降态势



长短期借款结构稳健



注：短期借款 = 短期借款 + 一年内到期的长期借款

资金保持充裕

经营性现金流保持100亿+

销售商品、提供
劳务收到的现金

-0.3%

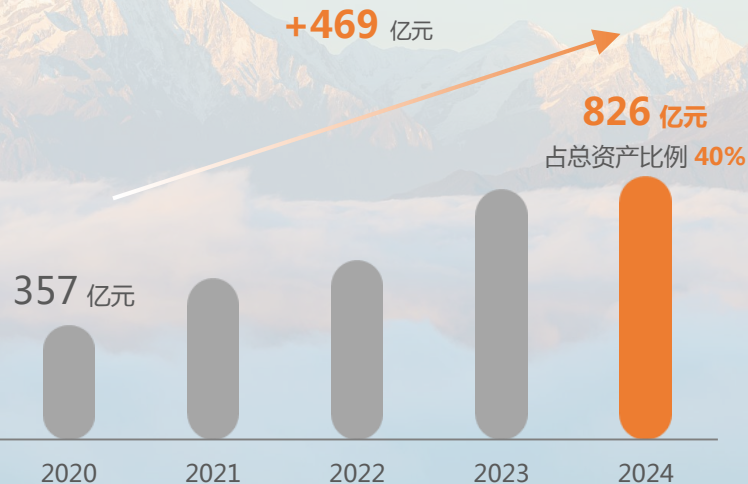
购买商品、接受
劳务支付的现金

+2.2%

财务公司
法定存款准备金增加

2024年
经营性现金流净流入 **115** 亿元

货币资金创新高

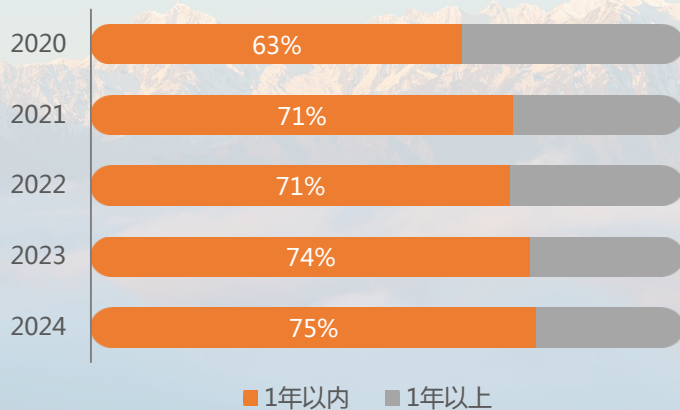


注：2024年货币资金包括货币资金，以及因购买一年以上大额存单及结构性存款，计入到债权投资及交易性金融资产的部分。

收款风险管控良好，坏账整体可控

1年内应收账款占比进一步提升

应收账款账龄结构

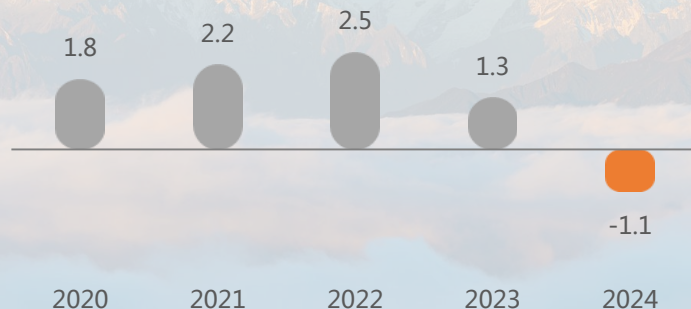


- 管理客户风险敞口
- 优化合同收款条款

应收账款减值风险可控

应收账款减值损失

单位：亿元



- 匹配业务发展
筹划收款预案
- 优化收款流程
跟进逾期清收

敏锐识别存货跌价风险，做好差异化管理

存货规模平稳，第二曲线存货占比上升



有效应对，存货跌价损失收敛



研发投入是技术领先的根本

保持研发投入强度

研发费用

占收入比例

240.3 亿元

20 %

研发人员

占总人数比例

33,184 人

49 %

2019-2024年累计研发费用 **1,170.7** 亿元

研发
投向

5G/承载/接入/芯片...

服务器/交换机/终端/芯片...

坚持技术领先

底层核心技术

芯片

高性能领域定制处理器芯片
定海DPU 天屹交换芯片

操作系统/数据库

服务器操作系统、分布式数据库
通过**国家安全可靠测评**

关键技术突破

- NR-NTN低轨卫星综合业务承载验证
- 单纤单向容量超120T实时光传输
- 高速互联和算力调度技术
- 自研基础/研发/通信/行业大模型
- 构建1100V DC/AC技术平台

新技术预研

分布式MIMO
无蜂窝网络 (cellfree)
空间激光通信

价值专利储备

专利申请 **9.3** 万件 专利授权 **4.8** 万件
AI **5000+** 贡献授权收入
芯片 **5500+**

2023年度 国家科技进步奖

一等奖**3**项
二等奖**2**项

“连接” 份额稳中有升

产品领先

市场领先

国内

国际

无线产品

5G基站/核心网
发货量连续**5年**全球**第2**
获**行业领导者**评级

- 室分/高铁持续**空白突破**
- 完成25省市超**100**个低空通感试点
- 中标移动**低轨**试验星再生星项目

- 无线产品空白突破大T喀麦隆分支**首都**、智利/厄瓜多尔分支**全国**
- 核心网**提升**大T泰国/孟加拉分支**份额**

有线产品

固网产品
光传输产品
均获**行业领导者**评级

- 中标电信**400G OTN**骨干网
- 光传输OTN 800G可插拔端口发货量全球**第1**

- 固网50G PON在全球**50+**运营商试点
- 光传输**规模突破**哥伦比亚/智利/土耳其/尼日利亚主流运营商

终端产品

自研芯片和产品研发能力
保障技术引领

- FTTR年发货超**1000**万套
- 云电脑运营商市场份额**第1**
年发货**150**万台

- 家庭终端全球年发货突破**1亿台**
连续4年市场份额全球**第1**
- 红魔电竞市场全球**第1**，努比亚销售国家**30+**

连接

“算力” 市场加速拓展

算力

产品快速迭代

模型仓库，能力共享

自研/开源/第三方大模型

星云 Llama DeepSeek 九天 星辰 元景 百川 千问 智谱清言

AI Booster 智算平台

数据处理 模型训练 推理部署

算力基础设施

算力	存储	交换	DC产品	一体机
通算/智算服务器	分布式存储 高端全闪磁阵	框式/盒式 交换机	浸没/冷板式 液冷	AiCube

市场加速拓展

国内

建立国产千卡智算集群
积极参与万卡池建设

服务器

政企市场服务器收入**翻番**
国产智算服务器**规模**发货

存储

中标移动分布式存储
集采**最大份额**

交换机

互联网/金融行业
收入**占比提升**

国际

跟随中资企业出海
布局本地算力厂商

服务器

进入**亚洲、拉美**多个市场

DC产品

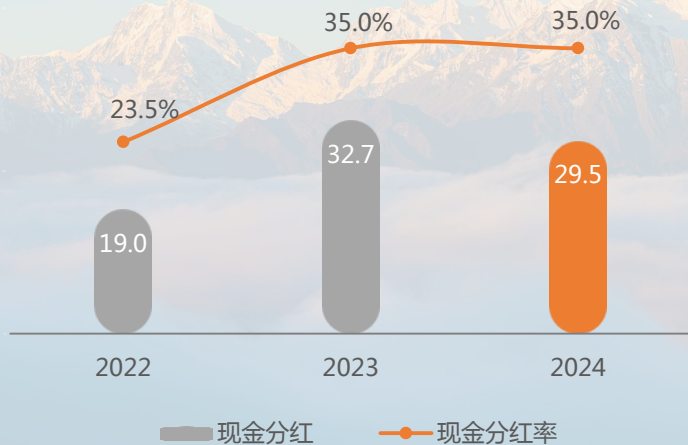
夯实**菲律宾/印尼**
成功拓展**泰国/中亚**
海外订货增长

100%+

重视股东回报 共享经营成果

现金分红和现金分红率

单位：亿元



公司重视股东回报
与股东共享经营成果

稳健经营

强化韧性

展望
2025

巩固**连接**基础

极致效率

5G-A / 50G PON
全频OTN

极致智能

AI赋能RAN/Core/IP网

极致绿色

全网绿色低碳方案

加速**算力**拓展

全栈算力底座

全系列全场景服务器
高性能存储
高速无损网络
AIDC

一站式解决方案

训推一体机
推理一体机
应用一体机

把握**端能**机会

家庭终端

FTTR / Wi-Fi 7
智慧家庭

个人终端

全系列AI手机
云电脑 / 游戏本

数字能源

储备一体能源矩阵产品

投资者互动环节

更多信息请关注或联系：

中兴通讯官网



中兴通讯官微



中兴通讯投资者关系团队

邮箱：IR@zte.com.cn

电话：+86-755-26770282

传真：+86-755-26770286