



■分析师点评

产业链完备
凸显竞争优势

□长城证券 何奇峰

中兴通讯产品涵盖无线产品、网络产品、手机终端以及数据产品四大类,经过20多年的发展,公司已经成为全球领先的综合性通信制造业上市公司和全球通信解决方案提供商之一。

公司拥有从路由器、交换机到网络产品直至手机终端等完善的3G产品链,使得公司可以提供从系统到终端的全套解决方案,业务综合竞争优势明显。

市场份额居前

中兴通讯是国内第二大通信设备供应商,公司在中国移动的TD-SCDMA设备招标中占有近50%的市场份额,未来在移动的招标中公司有望继续获得大量订单。从终端而言,中兴通讯是国内最大的手机、IPTV机顶盒、DSL调制解调器的设备提供商,这些都赋予了公司在国内3G相关订单竞争中处于优势竞争地位。

2008年5月24日下午,工业和信息化部等三部委宣布,启动电信业重组。同时,改革重组将与发放3G牌照相结合,运营商重组完成后将分别发放TD-SCDMA、WCDMA、CDMA2000三张3G运营牌照,之后3G网络建设将全面展开。

3G建设过程中,各运营商重点将加大3G项目投资、数据及光通信设施投资、定制化手机、数据卡、家用终端等投资与采购,这将使移动通信设备制造商、光通信设备商、终端设备制造商面临新一轮发展机遇。公司CDMA市场份额超过30%,后续有望提升到35%-40%之间,TD-SCDMA首期招标近50%,后续有望保持在40%-45%的市场份额。近几年,中兴通讯稳步发展的国内通讯设备市场有望借助3G订单的释放,迎来新一轮的快速增长。我们预计,公司08-09年仍将保持30%以上的复合增长。

技术与市场战略的融合

在稳定国内市场发展的同时,中兴通讯十分注重海外市场的业务发展。2004年、2005年、2006年到2007年,中兴通讯的国际市场收入占公司总收入的比例分别为23%、36%、44%上升到57.8%。

海外业务的收入贡献中,新兴市场的占比最大。目前公司海外业务主要集中在亚洲地区,该区域收入占海外业务收入总额的48%。近年来非洲市场业务比重逐步增加。2007年获得埃塞俄比亚等国家的订单后,非洲销售收入2007年同比增长了114%,成为了海外业务的第二支柱。

我们认为,一方面,网络通讯方面拥有的核心技术储备,保障了公司在未来竞争中处于有利地位。在无线接入技术方面,中兴通讯拥有全系列的3G产品和wimax产品;在有线接入技术方面,中兴通讯已经推出商用化的FTTH产品;在业务承载方面,中兴通讯拥有全系列voip产品,并拥有广泛运用的IPTV商用记录。

另一方面,灵活务实的市场发展策略使得公司具备更好的发展潜力。在国际化发展过程中,中兴通讯一开始避开了北美、欧洲等竞争激烈、壁垒较高的热点市场,转道亚洲、非洲和拉丁美洲等区域市场,在拓展海外业务的同时也为大规模进入欧美市场做好准备。

经过多年发展,公司从2006年开始进入欧美市场,凭借自身的成本优势和灵活的市场策略,中兴通讯的海外业务有望继续保持较高成长性。

目前,公司存在的主要风险包括:3G牌照发放以及3G投资进程存在不确定性;欧美市场竞争激烈,原材料成本上升导致通讯设备特别是手机等终端产品毛利下降,使得公司业务盈利能力存在下滑压力。

契合产业技术升级

中兴通讯 领跑移动设备制造业



□本报记者 万晶

在今年的“中证金牛百强”上市公司评选中,中兴通讯(000063)再次入选,由此成为连续十年入选中证百强的A股上市公司。面对成长中赢得的荣誉,中兴通讯高层始终保持着谦虚和低调。

在中兴通讯深圳总部六楼的展览区,记者看到,各种各样的无线通信产品、有线交换产品、光通信产品以及手机终端摆满陈列区,其中许多产品专门面向国际市场。

主营业务成长迅速

公司董事会秘书冯健雄介绍,中兴通讯的快速扩张主要得益于研发和销售,这是公司最重要的两个部门,中兴最近几年首先注重的是规模,各类产品所占领的市场份额正在扩大。

去年,中兴通讯无线通信产品业务快速发展,实现营业收入148.51亿元,比上年增长61.66%。其中,GSM产品销售收入同比实现较大增长,赢得了潜力较大的新市场,在高端运营商上实现突破。3G业务取得重大进展,TD-SCDMA无线网产品和核心网产品在试验网建设招标中获得较大的市场份额,WCDMA产品在国际市场取得明显进展,CDMA产品继续保持增长态势。

在西班牙巴塞罗那于2月11日举行了2008年移动通信世界年会,中兴通讯宣布,2007年公司GSM出货量达34万载频,抢占全球新增GSM设备10%份额。公司还首次提出“NG-GSM”的下一代GSM全新理念,NG-GSM将进一步为运营商提供清晰的演进路线。同时,2007年中兴通讯在GSM市场上全球应用突破1亿5千万用户,发货量同比增长超过300%。

在光通信和数据通信产品上,公司也取得了持续较快发展,市场覆盖率进一步提高。去年,公司实现营业收入63.66亿元,同比增长64.30%。

手机终端是中兴通讯的又一优势,2007年公司手机产品与跨国运营商的合作更加紧密,实现营业收入76.45亿元,同比增长69.16%。其中,海外市场手机产品的销售量占公司手机产品总销售量的比重不断增加,尤其是GSM、WCDMA手机销售量增长最为明显。

广发证券研究员李太勇认为,中兴通讯不仅可以为客户提供从固定网设备到移动网三种技术标准(GSM、CDMA、TD-SCDMA)的全系列的系统设备产品,同时可以为运营商提供从多种终

端到多种系统设备的端到端的产品。在运营商产业转型对产业链深度介入的情况下,能提供全系列产品的设备厂商更有利于争取运营商端到端的订单。

中金公司的报告也认为,公司未来两年业绩增长趋势明确,目前公司签单及发货情况向好,且公司逐步体现出规模效应,使得利润率水平回升,拉动业绩增长。

国际业务进入收获期

早在1995年,中兴通讯就开始了进军海外的征程。在走出去战略规划上,中兴通讯从第三世界做起,从薄弱环节切入。从此中兴通讯便将国际化经营作为长期的战略方向,实现了中国通信设备出口史多项突破。

业内专家认为,中兴通讯的国际业务正在进入收获期,规模效应、发展中国网络扩容需求、快速增长、国际大厂竞争力下降、发达国家市场突破等有利因素将促使公司的国际业务收入加快增长。

事实证明,经过前几年的市场拓展,公司在发达国家的市场开始进入收获阶段。



2002年公司海外收入为17.48亿元,而2006年增长为102.29亿元,复合增长率达到了55.5%,去年国际市场实现营业收入高达200.91亿元人民币,同比增长94.83%。海外业务收入在公司整体收入中的比例也持续升高,由2003年中期的不到10%上升到去年的57.77%。

中兴通讯的3G手机等终端已经进入西班牙电信、澳大利亚电信、法国电信、意大利电信等乃至全球顶级运营商视野,去年手机销量超过3106万部、出货量位居全球第六。手机终端成为发达国家市场的突破口后,正在带动系统设备领域的突破,在北美市场,去年获得了美国运营商如

ClearTalk、Aircell等三家CDMA2000系统设备合同。

冯健雄告诉记者,为继续推进国际化战略,中兴通讯在国内外共建立了16个研发中心,其中包括一些知名的国际通信技术中心城市。

目前,在中兴通讯的5万多名员工中,有8000多人分布在全球96个代表处,其中本地员工已经超过65%。而在这5万多名员工当中,研发人员就有1.7万人,研发人员数量位居全球同行业前5位。冯健雄表示,公司未来将致力于培养国际化人才,促进各种文化的融合。

受益电信技术升级

作为最早投入3G研究和实践的厂商之一,中兴通讯的研发规模和核心专利数均居国内厂商首位。其3G手机涵盖了WCDMA、CDMA2000、TD-SCDMA3种制式,在中国移动TD招标中,中兴手机以50%的招标份额成为最大赢家。同时,中兴的3G手机以26.8%的市场份额稳居国产手机首位。

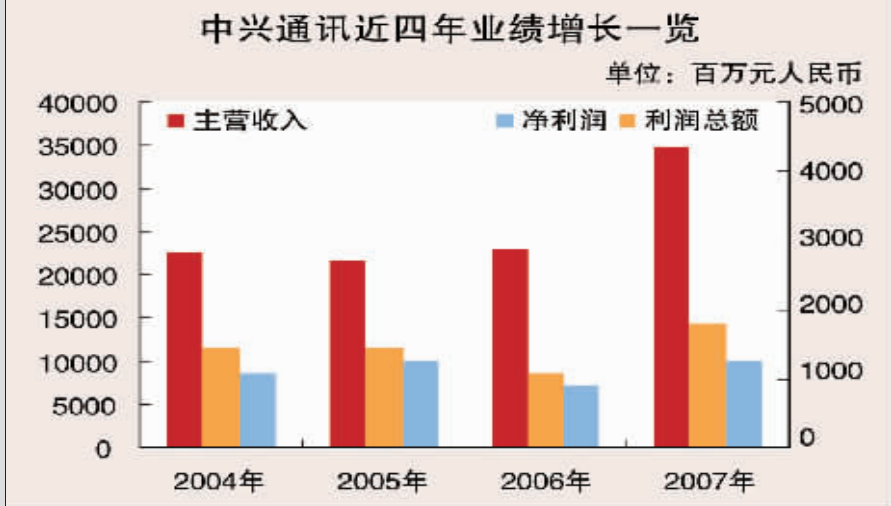
信息产业部电信研究院日前发布的《中国CDMA市场发展研究报告》显示,中兴通讯CDMA系统设备在去年的全球合同数量遥遥领先,占比43%。同时,该公司在国内CDMA市场的无线市场份额高达34%,居第一位。

截至去年底,中兴通讯CDMA基站累计出货量达6.8万台,稳居第一阵营,其中去年一年的出货量超过2.4万台,较上年增长100%。

除了获得亚太地区 and 非洲的大部分CDMA合同外,中兴通讯还在欧洲、美国等高端市场屡有斩获,相继获得了挪威、捷克、葡萄牙、波兰、美国、墨西哥等地区的订单。

业界认为,中兴抓住了中国电信业近年来几大重要新的市场机会,其“先期跟踪,弹性投入”策略与CDMA市场机遇十分契合。董秘冯健雄颇有信心地告诉记者,未来3G建设将为中兴通讯在国内市场提供新的机遇,能够提供稳定的现金流和利润,同时扩大中兴通讯终端产品的市场份额。

而近期启动的电信重组也为中兴通讯提供了新的市场。市场人士指出,电信重组将给设备商带来更多的投资机会,随着3家全业务运营商的确立,电信投资将会在2009-2010年显著增加,这将使整体通讯设备行业的盈利周期延长。如果中国移动未来发展TD,中国电信未来发展CDMA,那么中兴通讯的技术(TD、CDMA)将拥有



■采访札记

低调与务实

□本报记者 万晶

在参观中兴通讯的过程中,我们时刻感觉到的是公司的低调与务实;而在与董秘冯健雄的交谈中,他给我们的印象则是一直在思考,中兴通讯正是在这种竞争与危机意识中成长的。

对于中兴通讯连续十年入选“中证百强”上市公司,冯健雄用天时、地利和人和三个词来解释。他谈到,中兴通讯的天时就是赶在了和平与发展年代,地利是恰好在中国改革开放大潮的前沿地带成长,而人和则是有一大批有技术有理想的创业者聚集在一起,认真地为公司做事。

据了解,中兴通讯起步于上世纪80年代中期,最早是引进国外技术,接着开始自己接单,开始做一些电子产品加工。冯健雄认为,能够在80年代选择进入通信行业,得益于创业者的睿智,而90年代通信行业的大发展为中兴通讯带来了快速成长的机遇。冯健雄称这是运气好,碰巧选对了行业。

在中兴通讯深圳总部的展览区,我们看到了各式各样的无线通信、有线接入设备以及手机终端,工作人员不时拿起一部部样式新颖独特的手机,“这是专门为美国定制的,那个是为沃达丰定制的,还有是在国内市场销售的。”海外市场快速扩张,中兴通讯的展区已经成了国际产品大展台。

就在记者“打量”中兴通讯产品之时,冯健雄表示,中兴通讯还需要努力,现在还不到只走高端的时候,高端低端都做,最近几年依旧是要靠规模抢占市场份额。

在冯健雄看来,中兴通讯的成功源于技术和市场两方面的发展。“中兴通讯到了新的发展阶段,不仅仅要做技术和市场,还要注意培养人,建立优秀的企业文化,促进各种文化的融合。”

其实,中兴通讯一直强调危机意识,国际通信行业竞争是异常激烈的,中兴通讯下一步在思考培养一批国际化的人才,尤其是在发达国家市场,虽然容易进攻,但要守住已经取得的市场份额关键还是靠人,解决各种文化的融合问题。

谈到中兴通讯未来发展,冯健雄深沉地告诉记者,中兴通讯快速发展了二十多年,下一步是观念和人的转型,以前是立足国内,现在要放眼世界,做大融合的企业文化。他特别提到了80后的年轻员工,与创业员工存在思维不同,对待80后员工要适应他们短平快的思维,营造文化好、氛围好、待遇好的机制,以一种相互负责的态度培养员工。

在即将结束采访的时候,冯健雄表示,中兴通讯将继续在规模、现金流和利润率三个方面努力,专注于研发和市场,同时努力降低人力资源、销售和行政成本,注重公司对产业对社会的价值,为股东提供长期良好的回报。