

华为面对制裁的财务表现及应对举措分析

张孙金¹ 陈雯莉²

1 厦门大学嘉庚学院 2 福建金闽再造烟叶发展有限公司

DOI:10.12238/ej.v8i2.2327

[摘要] 中国式现代化关键在于科技现代化,华为作为中国高科技企业的标杆,遭到了美国对其技术方面的层层封锁,短期内面临较大的财务风险。华为通过采取一系列的举措,使得华为破土而出,突破技术壁垒,实现飞跃。华为受制裁后采取另辟蹊径的战略,为中国高科技企业日后针对外部环境压力时,给出了发展方法,提出了相关性建议,有着重要的战略意义。

[关键词] 技术封锁; 华为; 财务风险与应对

中图分类号: F253.7 **文献标识码:** A

Huawei Financial performance and response measures analysis in the face of sanctions

Sunjin Zhang¹ Wenli Chen²

1 Xiamen University Tan Kah Kee College 2 Fujian Jinmin Rejuvenation Tobacco Development Co., Ltd.

[Abstract] The key to Chinese modernization lies in the modernization of science and technology. As the benchmark of Chinese high-tech enterprises, Huawei has been blocked by the United States, and faces greater financial risks in the short term. Huawei By taking a series of measures, the Huawei will break through the ground, break through the technical barriers, and achieve a leap forward. Huawei After the sanctions, the strategy of finding a new way, which provides development methods and relevant suggestions for Chinese high-tech enterprises in response to the external environmental pressure in the future, which has important strategic significance.

[Key words] technology blockade huawei financial risk and response

引言

中国由于高科技的发展迅猛,引起了美方的广泛关注,接二连三对中国高科技企业采取了无差别攻击,对其发展造成了一定的阻碍。因而美国针对以华为为首的中国高科技企业进行全面排查、制裁。华为公司经历过共计4次制裁。中国高科技企业在面对美方对华的风险时采取的对策以及企业的做法至关重要。文章运用财务风险理论,重点分析制裁前后的财务数据(即2019年前后),分析美国对中国高科技企业采取技术限制情况下,华为的财务表现和应对策略总结,为中国高科技企业突破美国制裁提供相关建议。

1 华为财务表现分析

1.1 财务风险分析

1.1.1 营运能力

从存货周转次数上看,2018年均高于后续年份,2019年美国开始对华为实施制裁,2019年至2021年的存货周转次数均低于2018年。由于2019年受到BIS根据EAR第744.11(b)款规定后,华为存货周转次数速降,2020年略有上升,但增长幅度不高。2021年下降到2.05。

表1 2018年—2021年华为营运能力指标

	2018年	2019年	2020年	2021年
存货周转次数	4.68次	3.24次	3.36次	2.05次
应收账款周转率	5.18%	6.21%	6.93%	5.10%
总资产周转率	1.23%	1.13%	1.03%	0.68%

资料来源:华为2018年—2021年财务报表

从应收账款周转率上看,近四年华为在2020年达到最高点后,在2021年下降到5.10,说明企业应收账款的周转速度变缓。华为的应收账款逐年下降,而2021年的应收账款周转率的下降来自于营业收入中的消费者业务收入带来的影响,使得华为销售上议价能力变弱。

从总资产周转率上看,从2018年至2021年,华为整体总资产周转率呈下降状况,存货积压严重,资金占用水平高。虽然2021年相对2020年有小幅度上升,其原因归于出售了部分业务收益

导致的短暂上升,究其本质还是处于下降状态。

1.1.2 盈利能力

表2 2018年—2021年华为盈利能力指标 单位: %

	2018年	2019年	2020年	2021年
销售毛利率	38.6	37.6	36.7	48.3
营业利润率	10.2	9.1	8.1	19.1

资料来源:华为2018年—2021年财务报表

从销售毛利率上看,2018年至2020年呈下降趋势,但其幅度不明显。其原因归为营业收入上:消费者业务大幅度上涨,具体在芯片领域从移动终端转向全场景终端芯片布局、突破UI界面优化以及全球云服务基础能力布局等因素导致收入占比上升;在营业成本上,2020年华为成本提高了5642亿元,华为在此期间加大了对研发的投入,2020年达到1418亿元的研发费用,相较于2019年提升7.8%,导致销售毛利率呈现下降。2021年营业利润同比增加了67%,使得销售毛利的上升。

从营业利润率上看,2021年的营业利润率均呈现大幅度上升,营业利润相较于2020年的725亿元上升至1214亿元,上升了67%;营业收入从2020年的8951亿元下降至6357亿元,下降了29%。此原因导致2021年的营业利润率呈现大幅度的上升。

1.1.3 成长能力

表3 2018年—2021年华为成长能力指标 单位: %

	2018年	2019年	2020年	2021年
营收增长率	19.5	19.5	3.8	-28.6
净利润增长率	25.1	5.6	3.2	75.9
总资产增长率	31.8	29	2.1	12.1

资料来源:华为2018年—2021年财务报表

从主营业务收入增长率上看,整体呈下降趋势,尽管2018年同2019年营收增长率呈持平状态。2020年的增长率下降至3.8%归因于除中国地区外的其他地区市场的无法使用GMS生态的影响。2021年的增长率呈现大幅度下降,数值为-28.6%,其主要原因是消费者业务的大幅度下降为49.6%,且各市场上均呈现大幅度的下降趋势。华为在遭受美国制裁后整体成长性出现了停滞状况,市场竞争性整体降低。

从净利润增长率上看,2018年至2020年的净利润增长率逐年下降,受到制裁带来的小幅影响。在2021年上升至75.9%,其主因是出售部分业务的收益、改善经营质量和优化出售产品结构。其中,出售部分业务的收益内容为荣耀业务和超聚变数字技术有限公司,2020年分别列报持有待售资产为42亿元和持有待售负债8亿元,于2021年出售。

从资产增长率上看,华为整体呈下降趋势,2021年略微有些许上涨。其中,非流动资产上涨281亿元,其主要因素为其他投资及衍生工具上涨200亿元;流动资产上涨780亿元,其主要因素应归于其他投资及衍生工具1035亿元。使华为公司的2021年成长能力有些许增强。

1.1.4 偿债能力

表4 2018年—2021年华为偿债能力指标

	2018年	2019年	2020年	2021年
流动比率	1.48	1.58	1.76	1.96
速动比率	1.21	1.2	1.33	1.55
资产负债率	65%	66%	62%	58%
权益乘数	1.86	1.83	2.14	2.68

资料来源:华为2018年—2021年财务报表

华为的流动比率自2018年以来一直向“2”这个安全指标上贴近。华为存货管理较好,一直处于一个低水平状态,使得速动比率与流动比率之间的差值较小位于安全水平。华为的资产负债率在制裁前后均高于50%,表明华为的经营状态较为积极;2020年开始下降则表明华为为面对美国制裁开始完善资本结构进一步的调整。

1.2 风险应对

1.2.1 供应链-存货管理

(1)完善供货连续性。2019年受到美国的技术限制,华为公司为确保供货可实现连续性,华为及时做出了相对应的调整。首先,华为启动库存的紧急备用芯片,确保短暂的生产可持续性;其次,华为在整条供应链上把握了一定的控制权,构建了业务连续性管理;最后,在特定领域实现替代品替代能力,华为的主营业务在于通信基站及光电通讯设备建设,该业务所使用的芯片,即使是国内的芯片也可实现替代。

(2)实现供应商“去美化”和多样化。华为逐步降低对美国供应商的依赖度,扶持国内产业链发展以构建可掌控的芯片领域供应链。例如,京东方,豪威科技等国内龙头厂商在华为处业务有显著增长。根据最新的华为Mate60 拆解,其零部件已实现90%以上的国产化率。其中供应链基本实现了去美化,多家零部件来自国产供应商且供应商数量占比高,实现了供应商的多样化。在最新的华为公开的130家核心智能手机相关的供应商中,华为与除美国之外的多个国家展开合作,同时扩大中国科技企业的合作比例。

1.2.2 剥离资产,确保现金流

剥离荣耀和超聚变共计为华为创造了574.31亿元的现金流,使得华为在遭受美国制裁期间,出现了在营收下降的同时净利润大增的业绩表现。

(1) 荣耀业务剥离。由于美国的步步紧逼, 导致华为的5G生存之路日渐狭窄, 库存的芯片无法满足市场对于华为品牌手机的需求, 若长此以往下去, 荣耀子品牌也势必会受到影响。剥离荣耀不仅可以使得荣耀能获得5G芯片用于生产5G手机, 此外还可以在在一定程度上节约华为现有5G芯片, 使5G芯片尽可能在高端路径出售, 以获得最大的收益。

(2) 超聚变业务出售。超聚变业务出售的主要是x86服务器, 该服务器的核心元器件对美国英特尔、AMD等有着较高的依赖性, 面对着美国的制裁, 若继续开展此类业务无异于作茧自缚, 因此出售该业务不仅可以获得一定程度的现金流, 还可以规避业务服务器上继续遭受美国的打压风险。

1.2.3 探索非受限新业务

在遭受美国制裁后, 华为在非受限领域逐步拓展新业务, 开辟新赛道。在做到丰富自身业务使其业务多元化的同时, 着眼于未来的发展。

(1) 智能汽车。2019年华为智能汽车业务落地。与众多车企达成合作共识, 在产品中提供自研软件, 例如: 华为自动驾驶系统、智能座舱以及自研车载地图。上述技术不涉及任何制裁相关硬件设施, 结合华为自身的研发能力, 具有一定的长久性和技术优势。同时华为作为一家优质民营企业, 其强大的实力和品牌影响力, 具有一定的品牌背书。

(2) 数字能源。2021年, 华为注册成立了华为数字能源技术有限公司注册资本三十亿元, 开启探索更多的业务可能性。数字能源包含五大业务板块, 分别是站点能源、数据中心能源、智能光伏、车载电源、模块电源五大业务。通过华为现有技术手段以及分析能力, 主要聚焦政府、金融、能源、交通四大重点行业, 促进能源合理分配, 提供数字化服务, 实现社会能源智能化管理。

1.2.4 软件技术外溢

(1) 鸿蒙系统。截至2023年12月19日, 鸿蒙系统历时三年, 社区共建者超过6200名, 51家共建单位, 共建代码量超过1亿行, 实现鸿蒙生态设备总量超过7亿台, 预计将持续生长。此外, 鸿蒙系统覆盖教育、金融等多个行业领域, 未来预计面向全场景、全连接、全智能时代, 成为一个智能终端设备操作系统平台。

(2) 对外提供咨询服务。在遭受制裁后, 5G芯片的断供导致华为为空有技术, 但却缺乏核心零件, 无法生产出5G手机。因此, 利用自身持有的整机方案获得收入便成为了一项可行方案。随后, 华为联合中邮旗下的手机品牌推出智选手机——hi nova, 以实现绕过封锁限制, 轻松持有高通的5G芯片, 而华为则为其提

供整机方案的技术支持。同样可以利用品牌优势以及消费者粘性, 实现一定的销售收入。

2 结论与建议

通过介绍美国对华为的制裁, 分析华为具有的一系列风险并对其进行财务的分析。分析针对美国对华科技战华为采取的应对举措, 提供给广大科技企业在应对外部制裁时采取的措施, 主要结论与建议如下:

2.1 注重科技研发

科技创新有利于解决核心技术卡脖子的问题, 面对西方世界对中国科技崛起的虎视眈眈, 中国高科技企业应采取加大研发投入和人才政策。

2.2 完善供应链

中美科技贸易战打断的是中国高科技企业中供应链的一环, 因此高科技企业应加强上游和下游的联系, 与来自不同国家的供应商合作伙伴保持密切的合作关系, 实现供应链去美化, 同时分享技术, 支持国内科技企业发展, 以确保供应链的完整性。

2.3 实现产业多元化

企业实现产业多元化更有利于分散风险。当企业的单一产品受到市场打击时, 其他产品能为企业提供一定程度的保护, 避免企业遭到重创, 一蹶不振。同时也有利于找到新的增长点, 当某一产业在面临外部打击时, 有利于绝处逢生。

2.4 宏观战略调整

外部世界变化波诡云谲, 在遭受到外部制裁时, 及时的调整宏观战略, 可以提高掌握战略风险的能力, 避免企业出现“在一棵树上吊死”的局面, 有利于企业发展。

[参考文献]

[1] 李国喜, 施盛云. 美国制裁中国高科技企业发展的成因与应对之策[J]. 商业经济研究, 2022(04): 138-141.

[2] 刘雨卓. 华为剥离荣耀背后的财务含义[J]. 科技经济市场, 2021(03): 35-36.

[3] 张海霞, 刘美婷, 黄玉婷. 技术限制下华为供应链的调整策略与韧性表现[J]. 商业经济, 2023(07): 104-108.

[4] 张仁开. 贸易战背景下美国对华技术封锁与我国的应对策略[J]. 科技中国, 2019(08): 1-4.

作者简介:

张孙金(1988--), 男, 汉族, 福建厦门人, 讲师, 硕士, 研究方向: 企业内控管理, 投资及财务分析。

陈雯莉(2001--), 女, 汉族, 福建福州人, 本科, 研究方向: 企业财务管理。