

孟晚舟亮相年报发布会 华为“破冰”驶向春天

华为2021年实现净利润1137亿元,增长75.9%;最近十年累计研发费用超8450亿元

◎记者 邱德坤 张问之 时娜 ◎编辑 朱文彬

一纸海报,华为“破冰”,勇往直前;一袭黑裙,晚舟“归航”,破除“黑障”。

3月28日,华为副董事长、CFO孟晚舟亮相华为2021年年度报告发布会,与轮值董事长郭平一起解读财报亮点与公司战略。

“洞中方一日,世上已千年。”孟晚舟感慨,过去4年,世界的变化很大,祖国的变化也很大,自己回国后一直在学习,跟上变化。

“冬天夺走的,春天都会还回来。”郭平表示,当暴风雨来临时,华为选择了在雨中奔跑。倾盆大雨没有浇灭理想的火花,反而激发了华为的奋斗热情与创造力。

孟晚舟:努力学习跟上变化

3月28日下午4点25分左右,孟晚舟面带坚毅地走进会场,上海证券报记者在现场看到,会议正式开始前,坐在观众席第一排中间位置的她,一如既往的沉稳亲切,端庄大气,优雅自信。

这是孟晚舟自去年归国后首次公开亮相,也是她时隔4年后再次参加华为年度财报发布会。

“过去4年,世界的变化很大,祖国的变化也很大。回国的几个月中,我一直在努力学习,跟上这些变化。”孟晚舟在现场感慨道。

然而,不变的是,华为不会因为外部环境变化而改变理想与追求。

发布会上,华为发布的2021年年度报告显示,去年,华为实现营收6368亿元、净利润1137亿元、经营现金流达597亿元。尽管营收出现下滑,但公司净利润同比增长75.9%,经营现金流同比增长69.4%。

“华为的规模变小了,但盈利能力和现金流获取能力都在增强,应对不确定性的能力在不断提升,这与全体员工的努力是分不开的。”孟晚舟在解读华为财报时表示,华为整体财务结构的韧性和弹性都在加强,得益于主营业务的盈利能力提升,华为经营现金流有较大增长达597亿元,资产负债率降至57.8%。

华为在2021年年报中表示,过去的经历让华为更加确信,唯有坚持开放合作、风险共担、利益共享,才能充分发挥全球一体化和规模效应带来的高效,造就彼此的繁荣与发展。

进入问答环节时,众多问题涌向孟晚舟。孟晚舟多次强调研发对于华为的重要性。她说,接下来,华为研发投入的重点在三个方面,分别是系统架构优化、软件性能提升和基础理论探索。

华为致力于把ICT技术应用到千行百业,通过数字化、智能化升级和绿色节能减排,为各行各业创造增量价值,让每个人都从技术进步中受益。孟晚舟表示:“希望通过解决技术和供应难题,为客户提供高可靠性、高可靠性的产品。”

“华为的问题不是靠‘节衣缩食’就能解决”。郭平在问



3月28日,华为副董事长、CFO孟晚舟亮相华为2021年年度报告发布会

答环节再次表示,华为要进行系统架构优化、软件性能提升和基础理论探索,同时通过解决技术和工艺难题,构建一个高度可信可靠的供应链,从而推动系统整体竞争力的构建。

不过,华为面临的问题还没有完全解决。谈及芯片问题时,郭平表示,解决芯片问题是一个复杂且漫长的过程,需要有耐心。未来,华为的芯片方案可能采用多核结构,以提升芯片性能。

“华为目前依然无法获得全球先进芯片,2022年还要继续求生存、谋发展。”郭平说。

解年报:三大业务并驾齐驱

对于公司的业绩表现,郭平在现场解读称:“公司整体经营情况符合预期,运营业务表现稳定,企业业务稳健增长,终端业务快速发展新产业,生态建设进入快车道。”

2021年,华为三大业务——运营业务、企业业务、终端业务均取得了不错的成绩。具体来看,运营业务方面,华为实现销售收入2815亿元,助力全球运营商部署了领先的5G网络,据第三方报告显示,在瑞士、德国、芬兰、韩国、沙特等13个国家,华为承建的5G网络用户体验均为最佳。数据显示,华为和运营商、合作伙伴一起,累计签署了3000多个5G行业应用商用合同。

企业业务方面,数字化转型浪潮下,华为企业业务取得快速增长,实现销售收入1024亿元。面向政府、交通、金融、能源以及制造等重点行业,华为发布了11大场景化解决方案。全球700多个城市、267家世界500强选择华为开展数字化转型,服务与运营伙伴数量增长到6000多家。

终端业务方面,2021年华为终端业务坚持以消费者为

中心,构建万物智联等形式的全球生态,为全球消费者带来全场景智慧生活体验,实现销售收入2434亿元,智能穿戴、智慧屏、TWS耳机及消费者云服务均实现持续增长。其中搭载HarmonyOS的华为设备超过2.2亿台,成为全球发展速度最快的移动终端操作系统。

对于备受市场关注的华为“造车”一事,郭平在发布会现场重申:“华为‘不造车’,华为是将30多年积累的ICT能力与汽车行业深度融合,帮助车企造好车、卖好车。”

同时,在“双碳”目标下,华为数字化、智能化、低碳化方向明确。如华为围绕清洁发电、能源数字化、交通电动化、绿色ICT能源基础设施、综合智慧能源等持续创新,携手全球客户、合作伙伴共建低碳社会,累计助力客户实现绿色发电4829亿度,节约用电约142亿度,减少二氧化碳排放近2.3亿吨。

郭平同时表示,千行百业区别非常大,华为不可能“包打天下”。华为擅长的是技术,所以华为需要广泛的伙伴,需要生态的合作,需要靠近客户的需求。华为也将与伙伴一起打造出场景化的解决方案,从而使客户能够从华为的先进技术中获得利益。

唯创新:“让天才成群而来”

“华为公司的真正价值在于,长期在研发上的投资,所沉淀和积累起来的研发能力、研发队伍、研发平台,这才是华为公司构建长期、持续竞争力的核心。”发布会现场,孟晚舟掷地有声地表示,无论公司的利润高低,都坚持以收入作为基准进行研发投入。

2021年,华为研发投入1427亿元,占销售收入的22.4%,2011年至2021年累计研发费用超过8450亿元。



“欧盟2021工业研发记分牌”显示,华为研发投入全球第二。华为是全球最大的专利持有企业之一,截至2021年12月31日,华为在全球共持有有效授权专利4.5万余族(超11万件),90%以上专利为发明专利,从事研究与开发的人员约10.7万名,约占公司总人数54.8%。

郭平也表示,人才、科研和创新精神,是华为赖以生存和发展的三要素。为此,华为提出“让天才成群而来”,让专家在关键业务领域充分发挥作用,让他们在科学领域“横冲直撞”,以人才的浓度对抗技术的难度。在福布斯“2021全球最佳雇主”排行中,华为位列第8。

公开数据显示,华为目前至少拥有包括700多位数学家、800多位物理学家、120多位化学家,还有15000人在从事基础研究,以及6万多名产品研发人员。郭平介绍,2020年至2021年,华为大概招聘了2.6万名应届毕业生,其中300多人被华为定义为“天才少年”。2022年,华为计划招聘1万多名应届毕业生。

“只有优秀的人才,才能够解决华为的现状,使得华为有更进一步发展。”郭平在会上强调。

持续高比例的研发投入与重金招揽人才,让华为对于未来充满信心。

孟晚舟直言:“我们的队伍在这三年更加团结,我们的策略也在这三年中变得更加明确,面向未来,我们依然会加大在人才研发领域的投入,我们会通过技术强度和人才浓度来保证持续创新能力。”

郭平表示,面向未来,华为将沿着数字化、智能化、低碳化方向前进,持续加大投入,依靠人才、科研和创新精神三要素,力求实现技术底座的重构。

锚定高质量发展 中国人寿2021年规模价值双领先、转型升级再深化

3月24日,中国人寿发布2021年度业绩报告,年度“成绩单”看点十足。回顾过去的一年,国际环境严峻,国内疫情多点散发,国内经济发展面临多重考验,保险消费需求释放趋缓,行业发展殊为不易。

如此复杂多变的市场环境下,中国人寿稳字当头,攻坚克难,总保费突破6000亿元大关后再创新高,达到6183.27亿元,同比增长1%;内含价值达12030.08亿元,较2020年底增长12.2%;一年新业务价值447.8亿元。突出的成绩足以彰显公司发展稳中有进。

当下,高质量发展成为人身险行业实现新跨越的逻辑主线,在“鼎新工程”的持续牵引下,中国人寿表现出了极强的战略定力,转型深入兼顾经营稳定。

放眼2022年,中国人寿定下“两稳两控”的目标,稳增长、稳地位、控成本、控风险,聚焦“五力”,着力提高党建引领能力、价值创造能力、数字化运营能力、产品服务创新能力、风险防控能力,强化深层次多维度的内核动能,从而为更长远的发展奠定坚实的基础。

主业突出 核心经营指标稳中有进、保费收入再创新高

2021年,受需求释放趋缓和、销售人力规模下降等因素影响,人身险行业发展面临前所未有的压力,保费增速持续放缓。

面对重重挑战,中国人寿锚定高质量发展,深化转型升级,取得了不俗的成绩,规模价值双领先,市场主导地位保持稳固,总保费、内含价值、一年新业务价值位居行业前列。

从核心经营指标来看,2021年中国人寿实现总保费收入6183.27亿元,同比增长1%,再创新高;内含价值12030.08亿元,同比增长12.2%,继续保持行业前列;一年新业务价值447.8亿元;续期保费4424.63亿元,同比增长5.8%。总资产规模达到48910.85亿元,较2020年底增长15%。

保费规模价值的增长与领先,得益于中国人寿在2021年持续深化以客户为中心的“一体多元”销售布局,在强化规范管理的基础上,加强资源精准配置,个险板块持续聚焦价值创造,深入推进渠道差异化经营;多元业务板块聚焦专业经营、提质增效、转型创新,积极拓展银保、团险和健康业务,与个险板块形成有效协同。

负债端,中国人寿强化资产负债管理,坚定执行中长期战略资产配置规划,围绕投资价值链,持续优化配置管理。据了解,2021年,公司根据市场变化灵活开展战术配置操作,兼顾短期收益稳定,重点风险防范和长期赛道布

局。一是把握上半年利率相对高位的窗口期,以利率债为主加大长期限资产配置力度,进一步收窄久期缺口;二是审慎控制公开市场权益风险敞口,降低组合波动,锁定收益;三是加大另类投资模式创新,推进前瞻性行业布局,构建多元投资组合。

得益于投资资产规模增加以及收益兑现,2021年,中国人寿实现总投资收益2140.57亿元,同比增长7.8%,总投资收益率4.98%,净投资收益1887.7亿元,同比增长16%,净投资收益率4.38%。累计投资区域经济和实体经济规模分别超过1.4万亿元和2.7万亿元,发挥主业优势,服务国家大局,成为践行“金融服务实体经济”的领跑者。

稳健的经营加上良好的投资表现,中国人寿经营效益稳步提升,归属于母公司股东的净利润为509.21亿元,同比增长1.3%,资产负债联动策略不断优化,协同发展形成双向合力。

与此同时,中国人寿严格落实监管要求,完善全面风险管理体系,健全风险管理机制,风险管控手段不断改进,风险管理能力持续提升。在银保监会保险业风险综合评级中,公司连续15个季度被评为A级。

“鼎新工程”深入推进 经营、科技、运营多点突破

过去一年,中国人寿的亮眼成绩来之不易,这背后,是中国人寿在“鼎新工程”的持续牵引下,保持战略定力,推进高质量发展的结果,转型深入兼顾经营稳定,公司综合实力进一步提升。

回顾来看,中国人寿鼎新改革的整体规划是一年打基础,二年搭框架,三年见成效。2019年,基本实现组织架构的调整;2020年,全面启动变革转型项目,推进经营机制落地;2021年,在前期工作基础上持续优化完善。

优化完善,也意味着将“鼎新工程”向更深处推进,精细打磨。在经营方面,中国人寿以客户为中心的“一体多元”销售布局不断深化,个险板块坚持价值引领,多元业务板块经营模式不断优化,价值创造能力进一步增强。

中国人寿积极探索营销体制改革,坚定推进销售队伍向专业化、职业化转型。受疫情多点散发和市场环境的影响,保险行业普遍面临销售队伍增员难、留存难的问题,销售人力规模呈现一定幅度的下降。中国人寿选择走一条“提质稳量”的路径,着力提升队伍质态。截至2021年末,公司个险销售人力约82万人,绩优人群稳定,队伍基础总体稳固,在“挤出”水分后,后续营销队伍有望保持平稳回升态势。

同时,市场化改革成果不断巩固,中国人寿投资板块



市场化投资管理体系建设深入推进,改革成效持续显现,市场化的薪酬体系改革,也在不断激发内部活力,持续打造与公司高质量发展相匹配的人才队伍。

数字化转型已是保险机构必修课,2021年,中国人寿深入践行“科技国寿”发展战略,数字化转型再上台阶,科技服务效能持续提升。目前,中国人寿已经实现科技构架全面革新,深化科技与业务的融合,推动经营管理全过程数字化、智能化,科技应变能力大幅提升,赋能作用凸显,通过全方位的数字化转型,推动新旧发展动能转换。

此外,中国人寿“前端多点触达、总部智能集约、全面共享作业”的运营模式实现关键突破,服务效能、服务体

验、运营管控基础、运营风控能力也有明显提升,形成了以

客户为中心的数字化运营服务体系,持续为客户提供“简洁、品质、温暖”的服务。

步入2022年,中国人寿依旧秉持“稳”字基调,坚持回归本源、专注主业,稳增长、稳地位,控成本、控风险。据介绍,稳增长是要保持营业收入和盈利水平稳中有增;稳地位是要确保市场份额稳定、市场领先优势稳固,控成本是要降本增效、量入为出,持续提升核心竞争力;控风险是要统筹发展和安全,牢牢守住不发生系统性风险底线。同时,着力提高党建引领能力、价值创造能力、协同发展能力、数字化运营能力、产品服务创新能力,坚定不移推动高质量发展。