经济日报 ECONOMIC DAILY

2019年实现全球销售收入8588亿元，同比增长19.1%

消费者业务撑起华为半边天

本报记者 黄 鑫

在3月31日华为举行的2019年年度报告在线发布会上，针对美国媒体报道的“美国拟限制芯片制造商对华为供货”消息，华为公司轮值董事长徐直军回应说：“我期望这条信息是假的，否则会后患无穷，全球产业链的任何一个玩家都很难独善其身。”

徐直军表示，如果消息属实，华为还可从韩国三星、中国台湾MTK、中国展讯等企业购买芯片来生产手机，中国也将有更多芯片企业成长起来。华为希望全球产业链能够通力合作，并为全球消费者提供更好的产品与体验。

去年，对于华为来说是艰难的一年。华为发布的2019年年度报告显示，华为2019年实现全球销售收入8588亿元，同比增长19.1%，净利润627亿元。经营活动现金流914亿元，同比增长22.4%。

其中，消费者业务占总体营收比已超过一半。2019年，华为智能手机发货量超过2.4亿台，PC、平板、智能穿戴、智慧屏等以消费者为中心的全场景智慧生态布局进一步完善，实现销售收入4673亿元，同比增长34%。因此，芯片供应对于华为来说至关重要。

新冠肺炎疫情给华为供应链带来了极大挑战。徐直军坦言，华为目前在中国的生产活动已全面恢复，短期内满足全球客户和合作伙伴需求没有问题。但是，疫情还在海外蔓延，如果不能得到有效控制，少数供应商不能持续供应的话，华为长期供应链将面临考验。

徐直军认为：“2019年是华为公司最具挑战的一年，2020年是华为公司最艰难的一年。”对此，徐直军解释说，2019年华为尚有5月16日美国管制政策出台之前近半年的快速增长，以及大量零部件储备来应对客户需求。2020年全年都处于“实体清单”管制下，储备也快用完了，因而是全面检验华为供应连续性能否稳定的关键之年。

受2019年5月16日被美国列入“实体清单”影响，华为一直在努力重构供应链，海外收入占比影响巨大。徐直军表示，2019年华为国际消费者业务收入受影响至少在100亿美元左右。

运营商及5G也是华为的重点业务方向。2019年，华为运营商业务实现销售收入2967亿元，同比增长3.8%。华为与全球运营商一起设立了5G联合创新中心，持续推动5G商用和应用创新；累计为超过50个国家和地区的4000多万偏远区域人口提供移动互联网服务。

“美国对华为全球5G的打击给我们带来了很大影响。我们需要花大量时间向客户、合作伙伴、相关政府和监管机构作出解释，还有少数2G、3G、4G本来是华为提供服务的客户、区域，由于各种原因没有继续选择华为。”徐直军说。

尽管如此，2019年华为仍持续投入技术创新与研究，研发费用达1317亿元，占全年销售收入15.3%，近10年投入研发费用总计超过6000亿元。

2020年，5G建设和投入将更大。据统计，三大运营商2020年与5G相关的资本开支预算总计1800亿元。3月31日，中国移动2020年5G二期无线网主设备集中采购结果出炉，华为获取了最大份额，比例高达57.25%，中标超过200亿元。

慧眼观企

2019年利润增长超20%，海外收入增幅超过21%——

海信集团：不拼价格拼“价值”

经济日报·中国经济网记者 周 雷 刘 成

从消费电子和家电产业起步，海信集团坚定不移地推动产品走向高端，并通过技术积累形成差异化优势。目前，海信集团还在智慧交通、光通信、精准医疗等高科技板块等多方面取得了突破和成果，在传统家电企业中率先实现了高科技转型。

海信自主研发的计算机手术辅助系统（CAS），已广泛应用于外科复杂手术中，获得国家科技进步奖二等奖。 （资料图片）

当前，实体经济处于爬坡过坎关键时期。家电市场寒意袭来，很多企业面临业绩下滑压力。在此情况下，家电龙头企业海信集团保持了良好发展势头，提质增效取得了可喜成绩。年度数据显示，2019年全年海信集团收入利润再创新高，利润增幅超过20%、海外收入增幅超过21%。人们不禁要问，海信是如何在加快高质量发展方面迈出大步的？

加速迈向高端

日前，海信公布了2019年海信电视成绩单：一举拿下全渠道品牌份额市场第一、大屏市场销量第一、互联网电视用户数第一等多个“第一”。对比以往，海信2019年的第一有着特殊意义。

2019年，中国家电市场下行压力加大，很多企业陷入红海搏杀之中。彩电、空调、冰箱、洗衣机等产品价格战此起彼伏，尤其是电视价格战令彩电业销售额下降超过10%，拖着电视市场一再朝着产品低端低质泥淖下滑。与此同时，新玩家为赢得未来商机，展开了凌厉攻势，残酷的竞争考验着品牌成色。

海信视像科技副总裁王伟表示，2019年彩电市场品牌之间距离拉大、现象级产品超过往年，大屏换代趋势加快。如果说整体彩电市场的年度关键词是“震荡和变革”，海信视像的关键词则是“创造”。

2019年，海信加大了创新力度、加快了创新节奏——首次将全色激光显示技术运用到中小尺寸电视并且实现量产；研发成功屏幕发声和卷曲屏幕激光电视；推出全球首台叠屏电视，一举突破液晶显示技术天花板；发布国内首款社交电视，领跑未来电视；成立信芯微公司，全力研发SoC级芯片和AI芯片……可以说，这一年海信在彩电技术创新方面好戏连台、亮点纷呈。

正是不断推出贴近用户需求的创新成果，帮助海信打开了市场的新空间。中怡康数据显示，2019年海信电视每个月线下销售额占有率均超过20%，全年达到21.09%。这是中国平板电视市场兴起20年来第一次有家电品牌市场占有率超越20%。

彩电市场加速进入大屏消费时代，海信则是大屏电视市场领跑者，其销售量和销售额高居行业第一位。但在5年之前，国内彩电80英寸及以上高端市场还没有中国自主品牌身影。同样，在价格战正酣的空调市场，海信鲜明地提出“价值战”主张，推动普及更高品质空调产品。在冰冷家电市场，海信发布真空保鲜等新技术，为行业技术升级展开新探索。

坚定不移地推动产品走向高端，通过技术积累形成差异化优势，是海信一直在坚持做的事。“虽然行业时时在变，但海信的‘主场’始终是技术和产品创新。”海信集团董事长周厚健表示。

拓展新兴产业

1月10日，2019年度国家科学技术奖出炉。青岛大学附属医院、海信医疗设备有限公司与复旦大学附属儿科医院共同完成的“基于小儿肝胆胰计算机辅助手术系统研发、临床应用及产业化”项目获得国家科技进步奖二等奖。

跨界医疗拿下国家科技大奖，是海信从传统家电企业向高科技型企业转型的一个缩影。从家电业务起步，到智慧交通、光通信、精准医疗等高科技商用板块多面出击，海信在传统家电企业中率先实现了高科技转型。

在智能交通领域，海信有整整21年的技术深耕，是中国首个AI联盟智能交通推进组组长，在国内智能交通领域保持着多年市场第一，技术研发成果先后在北京、上海、青岛等国内137座城市得到应用。

在接入网光模块领域，海信宽带连续8年位居全球第一，占据超过30%的市场份额。海信推出5G光模块产品，已经广泛投入到5G信号基站应用中，为5G的普及贡献力量。

2019年9月份，中国企业联合会、中国企业家协会首次发布中国战略性新兴产业领军企业100强排行榜。海信集团以超过833亿元的战略新兴产业收入跻身前20名，位列第14位，在家电企业中排名第一。

可以说，产业升级、结构调整伴随着海信每一步的发展。“海信不断积蓄着技术能量，稳步迈向了高科技产业。我们在产业结构调整和升级上用了漫长的20年来证明只有可持续经营战略才能带来长期繁荣、孕育出厚积薄发的力量！”周厚健表示。

自主技术出海

随着我国家电行业加速由大到强转变，领军企业深入实施国际化战略，以自主品牌拓展全球市场，向世界级品牌迈进的步伐正在加快。“预计未来海信旗下电视全球出货量4000万台，进入全球前两名！”海信集团副总裁林澜年初对外宣布了海信电视业务发展的最新目标。

早在2006年，海信集团就首次提出“大头在海外”的发展战略。截至2019年，海信集团海外市场一直保持快速发展态势，年复合增长率超过20%。海信彩电在南非、澳大利亚保持着市场份额第一的地位。在美国市场，2019年海信电视销售额增加50%。在日本市场，东芝+海信品牌合力拿下了市场第一。

海信电视拓展海外市场，不搞低价竞争的老套路，而是坚持将自主技术输送海外，用中国技术来赢得消费者青睐。一方面是“激光电视、ULED电视、OLED电视”三驾马车布局，一方面是“U+超画质引擎、全球共享云平台”的软硬件科技创新，支撑海信不断向高端跃升。

“2010年，澳大利亚最大零售商哈维诺曼提出希望海信能够打低价战，同时他们保证，如果海信愿意，他们能让海信在12个月内在该区域销量翻三番。但我们说‘不’，因为这违背了海信的品牌和价格战略。”海信国际营销亚太区澳大利亚公司市场营销总监Tania回忆说，在此后的12个月，海信按照自己的选择，业务量增长了两倍，并且也帮哈维诺曼实现了业务增长。

2006年，海信进入澳大利亚市场时，当地市场主要电视品牌有17个。现在澳大利亚市场电视品牌只剩下6个，海信是占有率排名第一的电视品牌。

值得注意的是，在中国彩电品牌出海过程中，海信是目前唯一一家在海外花大力气建立自己内容平台的品牌。

“这件事的投入以数亿元计，但我们毫不犹豫。”林澜表示，只有拥有自己的海外平台，才能“与三星、LG等对手竞争，成为在全球电视市场上有话语权的玩家。”

2019年年初，海信北美、澳大利亚、欧洲、亚太四大海外运营中心成立。此后，海信聚好看、国际营销与海信电器公司共同投资成立了独立的海外VIDAA公司。在2019年9月份德国IFA展上，海信VIDAA AI全球内容运营平台正式亮相，实现了全球一体化的内容运营。最新数据显示，海信互联网电视平台海外用户已超1100万，取得了重大突破。

“在海外市场的开拓上，海信一直保持比较开放的姿态。”周厚健表示，2019年海信的海外收入占比已接近40%。2025年，海信集团年销售额有望突破3000亿元、利润突破150亿元，进入全球一流品牌。

企事录

一手抓疫情防控 一手抓复工复产

华晨宝马铁西新厂开建

本报讯 记者孙潜彤报道：4月1日，华晨宝马铁西新工厂开工仪式在沈阳举行。这标志着宝马集团深入实施本地化发展战略，为在沈阳打造全球生产制造基地迈出了坚实的一步。

华晨宝马总裁兼首席执行官魏岚德博士发来寄语：“在这样极具挑战的形势下，铁西新工厂如期开工建设充分证明了华晨宝马对中国市场及在沈投资的坚定信心。我们将一如既往保持企业高质量发展，为中国经济长期稳定发展不遗余力地作出贡献。”

沈阳市铁西区区长、中德园管委会主任郭忠孝说：“全力推进重大项目建设，是铁西保持平稳健康发展，加速老工业基地全面振兴的必然要求。华晨宝马铁西新工厂顺利开工，对于推动铁西产业结构优化升级、提高沈阳城市综合竞争力、全面加速沈阳全面振兴、全方位振兴都具有十分重要的战略意义。”

年初以来，沈阳市铁西区坚持一手抓疫情防控，一手抓复工复产，超前谋划、提前启动，项目专班主动靠前服务，优化审批流程，创新招投标模式，有力保障了项目建设按时间节点顺利开工。

3月31日，国网沈阳供电公司加快施工进度，为华晨宝马铁西工厂建设实施的66千伏电力工程提前两天竣工。该工程仅用12天就将总长1.3万米的电缆敷设完毕，创造了沈阳电力施工新速度。

为全力打造德国工业与中国制造对接典范项目，铁西区还着力完善公共服务配套，建设了国际社区、国际学校、国际医院、国际酒店，形成全覆盖、均等化、国际化公共服务体系。中德应用技术学院（跨企业培训中心）主体已竣工，宝马培训中心也已交付使用。同时，积水潭国际医院正在与德国医疗保险体系对接，保证外籍员工就医需求。

围绕宝马铁西工厂和新工厂项目，沈阳市还拉长了汽车产业链，借助华晨宝马零部件供应商大会契机，派出5支招商分队赴国内、国外走访推介。2019年引进汽车零部件项目33家，总投资299亿元，形成配套集聚态势，推动铁西汽车产业集群式发展。

未来，铁西新工厂将高度实现数字化和可持续发展，拥有全新的冲压车间、车身车间、涂装车间、总装车间和外部基础设施。届时，铁西新工厂连同现有的铁西工厂、动力总成工厂及研发中心，将为华晨宝马沈阳生产基地带来更加丰富的产品线和更多产能。

建立出口柔性化生产模式

格力“智能工厂”动工

本报讯 记者喻剑报道：3月31日，珠海格力电器股份有限公司高端智能电器（高栏）产业园建设项目（以下简称“格力电器高栏产业园”）在珠海高栏港区举行了签约暨动工仪式。

据悉，该项目计划总投资150亿元，是珠海与格力电器深化合作、加快珠海制造业高质量发展、强化珠海珠江口西岸核心城市定位的重要一步。格力电器董事长兼总裁董明珠表示，格力电器将进一步发挥技术创新和智能制造优势，通过建设科技型产业园，加快企业科技化、全球化发展，为珠海“二次创业”再添新羽翼。

随着格力全球市场规模进一步扩大，现有生产基地已无法满足产量拓容需求。格力投资建设的高栏产业园，以家用空调生产为主，定位为“智能电器、出口为主、兼顾内销”，以满足全球化市场销售需求。

格力电器高栏产业园优越的地理位置、便利的运输条件也将使其成为格力全球化战略布局的重要一环。该区域紧邻珠海西站铁运、珠海港海运、珠海机场空运和高栏港高速公路，兼具海陆空三维运输优势：南下可经珠海港发运，北上可由铁路直达中山港、广州港，向东可经港珠澳大桥对接香港、澳门港口，实现全方位港口发运。据悉，建成后的格力电器高栏产业园将占地约158.6万平方米，总建筑面积约196万平方米，其中还包含员工宿舍、食堂、职工活动中心等生活配套设施。

据了解，格力电器高栏产业园是格力向智能制造转型升级的重要一步。据介绍，格力计划将该产业园打造成自动化、信息化、智能化、柔性化、精益化、绿色化、定制化、敏捷化于一身的“智慧工厂”，通过自动化生产设备、智能物流配送模式及绿色项目设计等，打造行业一流标杆工厂。格力相关负责人介绍，格力电器高栏产业园将建立出口柔性化生产模式，采用行业先进的自动化生产设备。同时，在物流配送方面，该产业园将采用高端智能物流系统，集成各生产单体的智能立体仓库，结合空中循环式输送物流，以“物流不落地”为原则规划从生产物资入厂到成品出厂的生产全流程。

值得一提的是，该产业园将采用格力光伏直驱变频离心机中央空调，以提升建筑节能减排水平。格力光伏离心机中央空调机组采用光伏发电，可满足自发自用，可实现空调运行“零费用”。

珠海市市长姚奕生表示，当前正处于统筹疫情防控和经济社会发展关键时刻，格力电器高栏产业园项目顺利签约动工意义重大，必将对进一步稳定投资预期、提振市场信心发挥重要示范引导作用。珠海将举全市之力支持格力电器做强做优做大，为格力电器发展提供最大支持、创造最优环境。

格力电器珠海高栏产业园正在紧张施工。 （资料图片）

本版编辑 梁 睿