

# 战略视角下华为公司财务分析研究

张佳颖, 朱永娟

(国网能源研究院有限公司, 北京, 102209)

## 一、引言

在当前经济背景下以及政府大力推进产业升级的环境下, 高科技领域的企业将成为未来我国经济发展的主要增长点。对华为公司的财务管理进行分析, 研究该公司的财务将有助于增加我们对高新技术企业的认识。本文结合华为公司的发展战略, 基于华为2018—2020年的财务数据, 借鉴国内外金融分析研究成果所采用的理论方法, 综合运用财务分析的理论知识, 对华为的业绩和财务状况进行全面系统的分析, 从而指出华为财务中存在的一些问题, 并提出相应建议。

## 二、华为公司战略选择

在总体战略上, 华为全面实施全球化发展战略, 目标是成为全球性的综合电信设备制造商。华为在全球化发展战略的基础上开始密集型战略, 重点对欧美地区进行市场渗透, 力求增加其在国际市场上的占有率, 改善公司的财务状况。

在公司层战略上, 华为采用相关多元化战略。在市场竞争环境变化以及5G产业链的发展下, 云计算及物联网等战略性新兴产业受国家政策支持得以持续发展。顾客对企业的需求开始增多, 企业也注重研发投入, 业务构成上由以运营商网络为主转变为与政企和终端业务并进, 地域范围上由国内市场向国外市场扩展。

在经营层战略上, 华为在全球化战略和相关多元化战略的基础上采用低成本战略与差异化战略并进的策略。结合差异化战略, 注重终端的设计研发投入以及客户的差异化需求。在欧美市场采用差异化战略, 在亚非拉市场仍坚持低成本战略。

## 三、华为公司财务分析

表1为华为公司2018至2020年财务指标数据汇总表, 各项指标的详细分析如下。

表1 华为2018年至2020年财务指标数据汇总表

财务指标	2018年	2019年	2020年
流动比率(%)	1.42	1.49	1.51
速动比率(%)	0.69	0.73	0.84
资产负债率(%)	0.65	0.656	0.623
营业利润率(%)	10.2	9.1	8.1
总资产利润率(%)	9.92	8.35	9.39
成本费用利润率(%)	16.03	11.9	12.98

续表1

财务指标	2018年	2019年	2020年
净资产收益率(%)	31	26.44	27.02
应收账款周转天数	70	58	52
存货周转天数	77	111	107
销售收入增长率(%)	37.06	30.04	15.73
净利润增长率(%)	25.1	5.6	3.2
总资产增长率(%)	31.8	29	2.1

数据来源: 华为2018年至2020年年度报告。

### (一) 偿债能力分析

#### 1. 流动比率

基于对国内公司的数据统计, 公司的流动比率最佳区间是1—2; 如果流动比率低于1, 代表公司短期偿债能力水平低; 另一方面, 如果流动比率超过5, 这表明上市公司的资金使用程度不足。华为公司2018年至2020年的流动比率在1.4—1.6之间, 分别为1.42、1.49、1.51, 同时呈现上升趋势。华为公司的流动比率较低, 存在一定的偿债能力不足的风险。导致这一现象的原因是, 尽管华为公司的货币资金持有量较大, 但华为负债中流动负债的比重占到了总负债的约80%, 即表明公司较高地依赖于短期负债, 因此导致了公司的流动比率较低。

#### 2. 速动比率

通常, 速动比率维系在0.5—1更有利。如果低于0.5, 企业的财务状况非常差。如果它大于1, 将出现闲置资金的问题。通过联系流动比率分析, 如果一个公司速动比率与流动比率变化出现背离, 呈现高流动、低速动的现象, 则意味着公司库存量大, 公司的经营状况可能存在问题。进一步分析华为的速动比率发现, 华为2018年至2020年的速动比率在0.5—1之间, 分别为0.69、0.73、0.84, 也呈现上升趋势, 说明华为的短期偿债能力控制良好。

#### 3. 资产负债率

在正常情况下, 企业债务与资产负债率成正比。通常认为将公司的资产负债率维持在0.4至0.6之间更为安全。华为2018年至2020年的资产负债率在0.5—1之间, 分别为0.65、0.656、0.623。从长期偿债能力上看, 华为公司的资产负债率一直保持在0.6—0.7的水平, 但是2020年较2019年相比, 该比率有所下降, 下降了约3个百分点, 表明公司

的长期偿债能力有所提高。

## (二) 盈利能力分析

### 1. 营业利润率

营业利润率越高代表主营产品的盈利能力越好。华为2018年至2020年的销售毛利率分别为10.2%、9.1%、8.1%，华为公司的营业利润率从2018年至2020年出现了逐年下降的趋势，表明华为公司的主营产品的盈利能力逐年下降。

### 2. 总资产利润率

华为2018年至2020年的总资产利润率分别为9.92%、8.35%、9.39%，从总资产利润率上看，华为公司总资产利润率从2018年的9.92%下降至2019年8.35%，在2020年再度上升至9.39%，这表明华为公司基本实现了总资产利润率的变动，华为的总资产盈利能力变动方向为先下降后上升。

### 3. 成本费用率

华为2018年至2020年的成本费用率分别为16.03%、11.90%、12.98%，华为的成本费用利润率从2018年的16.03%降低到了2020年的12.98%，表明公司每单位利润所需要付出的成本费用越来越低，即单位净利润的成本费用消耗从16.03%降低到了12.98%，成本费用的利用效率有所提高。

### 4. 净资产收益率

华为2018年至2020年的净资产收益率分别为31.00%、26.44%、27.02%。从净资产收益率上看，华为公司2018年至2020年盈利能力呈现下降趋势，从2018年的31.00%下降至2020年的27.02%，华为公司的整体盈利能力在下降。

## (三) 营运能力分析

### 1. 应收账款周转天数

华为2018年至2020年的应收账款周转天数分别为70天、58天、52天，从公司的资产质量上进行分析，总体而言，华为公司的应收账款资产质量实现了逐年提升。

### 2. 存货周转天数

华为2018年至2020年的存货周转天数分别为77天、111天、107天，从存货周转天数来看，华为指数从2018年的77天上升至2020年的107天，表明存货周转天数增加，库存闲置风险和价格风险增加。

## (四) 成长能力分析

### 1. 销售收入增长率

华为2018年至2020年的销售收入增长率分别为37.6%、30.04%、15.73%，首先，从销售收入来

看，2020年公司的这一指标已从2018年的19.5%急剧下降至2020年的3.8%，表明该公司主要产品的盈利能力已经出现不足，销售收入增长大幅下降。

### 2. 净利润增长率

华为2018年至2020年的净利润增长率分别为25.1%、5.6%、3.2%，2018年至2020年，华为的净收入增长率大幅下滑，盈利增长存在很大隐患。

### 3. 产总增长率

华为2018年至2020年的资产总增长率分别为31.8%、29.0%、2.1%，从总资产增长率来看，公司总资产增长率在2020年大幅下降，表明公司整体发展增长步伐放缓。

## 四、华为公司财务存在的问题

### (一) 主营业收入增长变慢，产品利润增速下降

从销售收入上看，华为公司的销售收入在2020年出现了下降，这说明，正如前文所述，华为公司的主营产品的盈利能力出现了问题，导致销售收入增幅出现大幅度下降。公司的营业利润率从2018年至2020年出现了逐年下降的趋势，表明华为公司主营产品的盈利能力逐年下降。通过上文的分析可以发现华为公司主营产品的盈利能力有所下降，产品利润在降低。

### (二) 偿债能力不足

虽然华为公司的货币资金持有量较大，但是华为公司的负债中流动负债的比重占到了总负债的约80%，即表明公司较高依赖于短期负债。从前文的分析中可知华为公司的短期借款只占少数，多数是长期借款。完全依靠借款融资会较大地限制企业规模的扩展，而且在国家鼓励企业发展多种融资渠道的今天，单纯的借款融资也会降低企业的盈利能力。总而言之，华为公司融资渠道的单一性对企业发展造成的障碍是不应该忽视的。

### (三) 资产管理情况不佳

存货的项目储备规模决定了公司持续发展的潜在能力，但是一旦出现存货周转能力变差的情况，也将给公司带来一定的资金支出压力和资金周转风险，甚至会影响企业正常的生产经营。存货对企业而言，既可以是资金的保障，也可能成为财务风险的来源，因此华为应重视库存管理，合理优化库存结构，做好库存的预算与控制，加快销售速度，提高库存周转速度。存货的增长虽然可增加流动资产的总额，使公司规模逐渐扩大，但是存货的积压也表明公司的资产未能得到充分利用，各个环节对存

货的需求没有得到解决,存货的流通性存在一定的问题。

#### (四) 缺乏完善的全面预算管理体系

目前,华为没有建立完善的全面预算管理体系,无法满足市场经济发展的要求。首先,华为采用的预算管理仅仅局限于财务领域,只是对公司的财务工作进行预算处理。其次,华为的全面预算信息存在反馈延迟问题,全面预算不能实现切实有效的反馈,进而可导致公司管理层反馈的信息存在缺陷,信息质量不高。这些因素综合起来,会使公司应对各类风险的能力降低,对公司进行市场竞争会产生影响。最后,公司管理职务层次复杂众多,在此之上,工作职责与权限未充分明确,容易造成难以落实预算管理工作的情况。

### 五、华为公司财务管理的优化对策

#### (一) 扩大销售渠道

华为公司可以通过开发高、中、低三端产品来提高品牌的多样性,进而扩大销售规模。同时,华为公司可以开发多种销售渠道,通过电商销售进一步提升销售收入。也可继续对其他经营项目进行开发,开拓非主导产品的市场占有率。在国内市场,可采取不同的宣传活动。例如,可以举办品牌推广活动等,从不同的视角来宣传华为公司的各类产品。华为公司也可增加广告领域的支出,通过报纸电视等方式进行宣传。除此之外,还可以借助互联网采用新型销售推广方式,提升华为公司的产品知名度。同时,华为公司还可以综合考虑消费对象和商品特点,优化各类营业机构的经营方式,通过开展不同的项目,在适应客户更高需求的基础上建立相应的制度。上述几种方式,可以逐渐实现国内市场销售规模扩张的目的。

#### (二) 加强资金周转管理

在存货管理这一方面,华为公司需要加强对原材料以及产品的管理,使公司的存货保持在一个合理的水平。华为公司应该重视加强与原材料供应商的联系,这样能够得到原材料供应商的信用,由此可以减少华为公司的原材料在资金占用上的时间。除此之外,同原材料供应商建立合作还能够将华为公司的原材料的供应水平保持在一个比较好的水平。

华为公司需要加强公司内部的信息传递。在当前华为公司的各类销售机构大范围增加以及销售规模持续增长的状态下,公司内外部的信息传递可能

出现相对落后的现象,尽管华为公司在这段时间基于计算机网络等新技术创造出更有效的信息传递平台,但是在信息传递方面,仍然需要在产品上以信息发布为起点,建立一个综合订货、销售、库存等流程的信息传递机制。在其他方面,华为公司应当注重产品与时俱进,及时淘汰各类不能适应时代的产品,参考市场需求,随时修改产品类目。

#### (三) 适当扩大债务规模,充分利用财务杠杆

华为公司应当在适当的范围内适当扩大债务规模,充分利用财务杠杆。例如,华为公司可适当扩大负债规模,利用财务杠杆效应提升盈利水平。目前,华为公司的主要负债方式是向银行借款,面向银行的负债规模可以适当扩大。华为公司另一方面可充分扩大融资渠道,并在当前情况下发行公司债券,以免导致公司陷入财务危机。但是,我国对发行公司债券的要求非常严格,对公司的整体资产、筹集资金规模以及公司盈利能力等有很多要求。因此,在现阶段,国内大多数上市公司没有足够的条件发行公司债券。在这样的金融环境下,除了向国家银行借款,企业应利用其他渠道的债务融资,特别是长期债务融资。

#### (四) 建立完善的全面预算管理制度

公司应该尽快完善内部的预算管理组织体系,重视优化全面预算管理,使全面预算管理的作用在公司经营中充分体现。首先,公司决策层应根据公司发展战略,制定全面预算管理规章制度,建立完备的全面预算管理体系和实施指南,并监督全面预算管理的运作过程。其次,公司管理层应深入推广全面预算管理的应用,立足公司的实际情况,为开展全面预算管理塑造好的环境。例如,建立全面预算管理团队,团队成员由管理层中的相关人员构成,对全面预算管理建设进行统筹规划。全面预算管理团队要立足于公司的客观事实,基于经营活动的需求,对全面预算管理相关规划内容进行细化。如此,则有利于实现公司全面预算管理的高效运行,并在健全的全面预算管理架构下,激发公司竞争力。

【作者简介】张佳颖(1994.12—),女,汉族,江苏省南京市人,研究生,国网能源研究院有限公司,研究方向为财务与审计。朱永娟,国网能源研究院有限公司。