

孟晚舟归国首亮相 华为营收大降利润大增

“过去时间是华为比较艰难的时刻，现在，华为已经穿过了‘黑障区’。”回到中国184天后，华为副董事长、CFO孟晚舟第一次公开亮相。3月28日下午，华为2021年年度报告如期而至。经过美国制裁、芯片紧张等一系列风波，华为的营收有所下降，但利润却创下新高。面对芯片上的压力，华为称将用系统突破，化解关键零部件获取的困难。而其在智能穿戴设备、智能家居领域的拓展，也给了消费者业务更大的想象空间。过去的2021年不仅是孟晚舟的自由之年，或许也是华为走出低谷的关键节点。



孟晚舟在华为2021年年度报告会上。视觉中国图

扛过危机并非靠“节衣缩食”

据华为公布的财务数据显示，华为2021年全年收入为6368亿元，同比下降28.6%，净利润1137亿元，同比增长75.9%。

此外华为的研发费用达约1427亿元，同比上涨0.5%，研发费用率为22.4%，同比上升6.5%。这也在一定程度上印证了华为轮值董事长郭平所言：“华为的问题不是靠节衣缩食来解决的。”孟晚舟也在会上表示，相比于股东权益，华为更多的是考虑客户和消费者，华

为每年最起码拿出10%的收益用于研发。

实际上，面对美国多年来施加的制裁，华为近年来的发展也颇为坎坷。郭平在会上称：“2021年我们活下来了，但我们面临的问题并没有完全解决，2022年仍将继续‘求生存、谋发展’。”外部环境的挑战也反映在财务数据上，2021年，华为在欧洲中东非洲、亚太、美洲等地的收入分别下滑27.3%、16.7%、26.3%。

此外芯片断供风波也考验着华为的智能手机业务，2021年，华为消费者业务收入为2434亿元，下滑49.6%。据Omdia发布的数据显示，华为2021年的手机出货量已降至3500

万部，较2020年下降81.6%，而其全球市场份额从2020年的15%下降至2021年的约3%。

对此，华为依靠雄厚的资金实力给市场开出“定心丸”，2021年，华为经营现金流有较大增长，达到597亿元人民币，而资产负债率降低到57.8%的水平。孟晚舟称“现金是华为研发的保障”，并表示“公司应对不确定性的能力在不断提升”。

芯片破局要靠系统性突破

抛开账面上的数字，更令市场关心的是

华为的芯片问题，会上有媒体询问华为如何应对芯片供应紧张的问题，是否有自建芯片工厂的计划。

对此，郭平表示：“美国连续多年的制裁给华为带来了很大困难，在全球的环境下，技术重复开发不一定有价值，但是市场割据和技术封锁下，技术投资有了商业价值。”然而他更多强调的是，华为会采取系统性的突破，来化解关键零部件难以获取的困境。

所谓系统性突破，即华为计划用面积、堆叠换性能，使工艺不那么先进的产品也能具有竞争力”。业内观点认为，目前5G射频芯片主要采用体声波，但这种技术被Skyworks、Qorvo、Broadcomm等几家外企垄断。虽然国内企业也研制出了5G射频芯片，且拥有自主的核心知识产权，但满足商用需求仍有欠缺。

这是否能成为华为的破局之道？通信专家马继华对此持乐观态度，并对北京商报记者表示：“其实，不管是谷歌服务器，还是特斯拉的汽车电池，还是在没有革命性技术的前提下采取堆叠方式提高性能，就智能终端来说，堆叠方式在一定程度上是可行的。这种方式可以作为缓冲，等待新的技术周期到来，弯道超车。”

而消费电子专家许意强则认为，堆叠的方式只是目前最有效的方法，彻底实现高端芯片能力上的突破才是最终方案。

消费者业务期望“多点开花”

除了通过工艺革新绕过芯片这一“拦路虎”，华为同时也希望在可穿戴设备、全屋智能家居等领域“多点开花”，在消费者业务上

寻觅更多增长点。

2021年，华为智能穿戴、智慧屏、TWS耳机及消费者云服务均实现持续增长，其中可穿戴设备和智慧屏业务收入同比增长超过30%。郭平在会上谈到，华为正在拓展可穿戴、运动健康和全屋智能等新业务。目前，华为可穿戴正在高速发展。

近年来，华为相继推出了V75 Super、V98等新一代华为智慧屏V系列新品，这其中包含着华为在技术上的努力，例如智慧屏V75 Super首次采用SuperMiniLED背光技术，实现高达2880个物理分区和3000尼特峰值亮度。HarmonyOS、畅连通话、智慧屏K歌等则是华为在创新应用场景上的探索。

在全屋智能领域，华为给出的解决方案是1个智能主机、2套核心方案，搭配N个子系统，即用一个中央控制系统，配合全覆盖WiFi，串联起多个智能硬件子系统。

与海尔、格力等老牌家电企业相比，华为的优势如何体现？许意强认为，华为在全屋智能上，不会纠结于单一产品、方案的竞争，更多还是基于平台化的能力，特别是开放的心态，整合不同企业的产品和方案，去满足用户的需求。并表示“华为最大的优势，还在于公司平台和品牌的信任上，容易获得更多用户的认同”。

马继华则谈到，华为自主掌握的硬件芯片以及软件平台鸿蒙，都是其在市场竞争中的有力武器。

会上，孟晚舟用“洞中方一日，世上已千年”形容归国后的感受。华为未来仍需面临不少挑战，但也给了市场足够的想象空间。

北京商报记者 金朝力 实习记者 王柱力

能治病还能备孕？碱性水的养生局

尽管碱性水能“治病”和“酸碱体质论”的养生大骗局早被揭穿，但市场上仍有水企打出碱性水的概念推销产品。3月28日，#央视曝光碱性水营销乱象#登上热搜，被曝光的是水企云南天外天天然饮料有限责任公司（以下简称“天外天”），该公司多方暗示碱性水具有治疗或预防疾病功效。此外，北京商报记者发现，克东天然苏打水、恒大冰泉等多家品牌均存在碱性水功能营销。

宣称有治疗功效

据央视报道，近日云南昆明一家水企宣称碱性水有治疗功效，还在公众号上发布了一些所谓的“疗效”视频，由患者现身讲述。

被曝光的是天外天，该公司主要产品为“石林天外天”牌瓶装天然矿泉水和桶装天然矿泉水。官网显示，天外天成立于1994年，在云南省内有300多个瓶装水和桶装水销售网点，其中昆明市建成83个水站，全省日送水量为5万桶，市场占有率近30%，瓶装矿泉水年产销量为300万件。

北京商报记者注意到，截至目前，天外天官方公众号上发布了15篇“碱性水合集”的文章和视频内容，宣称碱性水具有治疗或预防尿酸性肾结石、糖尿病、痛风、尿酸高、大鼠胃溃疡等疾病的功效。除了在其官网上开设“碱性水研究论文”一栏，这一栏着重提及了碱性水的治疗或预防疾病功效，例如《碱性饮用水预防小鼠尿酸血症的作用研究》和《纯净水和碱性天然矿泉水对二甲酸诱导的大鼠骨质疏松影响的比较》等文章。

对于上述产品的宣传依据以及未来的整改措施，北京商报记者采访天外天，但截至发稿并未收到回复。

“天外天关于碱性水治疗或预防疾病的宣传属于虚假宣传，是市场监管总局打的违规行为。商家明目张胆地宣称疾病预防和治疗功效，也在一定程度上误导了消费者。”科信食品与健康信息交流中心主任

任钟凯表示，其实，碱性水并没有那么神奇的作用，和普通饮用水并无本质差异，消费者选购饮用水的时候不需要考虑“健康功效”。

抬高售价才是目的

值得注意的是，碱性水的营销乱象不止天外天一家。北京商报记者在电商平台查询发现，克东天然苏打水“活力恩”在标题上宣称“适合备孕”；恒大冰泉弱碱性水在产品介绍页面宣称“可调节体内酸碱平衡”；帝泊洱旗舰店的C细胞活力天然矿泉水宣称“用制药的理念成就一瓶好水”，还打上“宝宝饮水”“面膜补水”等标签。

水企冒着违规宣传的风险，也要打上碱性水治疗疾病的标签，也许抬高售价才是根本目的。以农夫山泉普通红盖瓶装水为例，该产品每550ml售价约1.33元，同规格对比，石林天外天碱性水售价约8.4元，克东天然苏打水活力恩售价约4.62元，帝泊洱旗舰店的C细胞活力天然矿泉水售价约15.3元，均远高于普通瓶装水。

对于碱性水的“高身价”，业内人士称，“目前瓶装水市场品牌众多、品类更加细分化，赛道竞争逐渐进入白热化。为实现差异化竞争以及高毛利收益，商家利用消费者对健康功效的追捧心理，暗示‘碱性水=健康’，并做出类似的营销宣传”。

售价高昂的碱性水成本真的比普通瓶装水高吗？对此，科信食品与健康信息交流中心科技传播部主任阮光锋表示，普通瓶装水和碱性水成本几乎无差别，只要是瓶

装水，其成本主要构成就是瓶子、盖子、运费、广告等，水本身的成本是极低的，而高价碱性水，更多的是消费者在为商家的营销费用买单。

碱性水的认知误区

在业内人士看来，碱性水不能替代药物，饮用水的功能是补充体内水分，对调节体质没有任何作用。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示，有很多水企推出了弱碱性水，通过伪科学理论为企业产品提炼核心卖点，提升产品的附加值，提高差异化优势，通过误导、欺诈骗消费者的手段获取不正当的利润。其实早在几年前的央视“3·15”晚会上，专家就已经就弱碱性水能改善体质进行了辟谣。早在2015年中国消费者协会曾发布消费提示称，人体酸碱平衡是喝水难以改变的，弱碱性水有益身体健康的说法是某些商家炒作起来的认知误区。

“无论弱酸还是弱碱性水，对人体的酸碱性的影响都是微乎其微的。我们人体是一个精密的缓冲体系，比如血液的pH值正常范围是7.35-7.45，只有这样才能保证各种生理功能正常。无论弱酸还是弱碱性水，喝到肚子里都变成酸性的，因为我们胃里是pH值2.0左右的盐酸，即便是喝下所谓弱碱性的水，到胃里已经彻底酸化了。然后到了肠道，不管什么水，又变成碱性了。”阮光锋表示。

“正常来说，喝符合国家标准的的安全的水就能够完全满足人体需求，但如果更加精细一点，可以按照口感和用途选择水。”注册营养师陈然建议，根据口感（水的硬度）选，纯净水、矿物质水一般都是软水，口感柔和。很多矿泉水是硬水，其中有丰富的矿物质，但口感生硬；也有少量矿泉水，既含有矿物质，又属于软水，口感柔和。自来水和很多矿泉水虽然都是弱碱性水，但自来水以碳酸氢根为主，而矿泉水以偏硅酸根为主，正常饮用二者都能满足健康需要。

北京商报记者 郭秀娟 王晓

谁在疯炒爆雷的阳光城

债务违约、高管出走，爆雷的阳光城近期却走出了一波“大牛”。3月28日，阳光城股价再度涨停，截至下午收盘，阳光城收报4.25元，涨幅达到10.1%，成交额30.55亿元，换手率18.4%，最新市值为175.97亿元。8个交易日录得7个涨停，股价双杀后，阳光城迎来久违的“大牛”。

然而魔幻的是，阳光城的涨停是在公开披露债务违约后不久。3月18日，阳光城发布公告称，因受宏观经济环境、行业环境、融资环境叠加影响，流动性出现阶段性紧张。阳光城未能按期支付境外债券利息，致使公司债务融资工具加速到期。阳光城未能获得对上述加速到期债券交叉保护条款的豁免，即未能足额偿付上述加速到期债券累计本息合计50.28亿元。

背负50亿债务违约，阳光城为什么还连续涨停？近期房地产板块的股价波动，主要是受政策利好的影响，这已经脱离了公司的基本面。”中国城市房地产研究院院长谢逸枫直言，受外部环境和自身债务违约影响，阳光城此前股价低迷，目前属于进入估值修复阶段。

北京商报记者注意到，近期房地产板块上升明显，阳光城虽有恢复，但目前其市净率为0.63，市盈率为3.3，仍处于低估值区间。从主力资金的流向来看，爆雷房企被“偏爱”，阳光城、泰禾集团、华夏幸福等纷纷收获涨停。

易居研究院智库中心研究总监严跃进称，爆雷房企有一个好处，那就是估值够低，在投资者的逻辑里，抄底是件乐此不疲的事。此次阳光城虽连番上涨，但很难说能走多远，其股价并没有满血复活，仅仅是阶段性攀升。市场风向变了，多重利好强化房地产板块估值修复。3月16日，国务院金融稳定发展委员会召开专题会议，研究当前经济形势和资本市场问题。会议要求，关于房地产企业，要及时研究和提出有力有效的防范化解风险应对方案，提出向新发展模式转型的配套措施。会议还强调，有关部门要切实承担起自身职责，积极出台对市场有利的政策，慎重出台收缩性政策。同日，多部委密集发声，提振市场信心。

市场方面，房贷利率创2019年以来月度

最大降幅。据贝壳研究院监测，3月中国103个重点城市主流首套房贷利率为5.34%，二套房利率为5.6%，分别较上月回落13个、15个基点。3月房贷利率创2019年以来月度最大降幅，房贷环境趋于宽松。

谢逸枫称，随着政策底部的出现，市场信心得到提振，大概率今年下半年会有一波利好行情。预期大逆转，这也是主力资金流入的原因。

外部环境向好，但阳光城的基本面仍未改变，这似乎无法成为其持续涨停的动力。

2021年下半年，阳光城遭遇经营困境，业绩表现不佳也导致股东泰康系主动“退出”，据测算亏损近17亿元。

此后阳光城“负面”状态一直持续。今年1月初，阳光城原执行董事兼总裁朱荣斌离职出走，真金白银的投入最终无奈“割肉”离场。据媒体统计，朱荣斌四年共买入1.15亿元阳光城股票。

3月9日，阳光城再发公告，执行副总裁阙乃桂因个人原因向公司董事会提交辞呈，辞职后不再担任公司其他任何职务。继朱荣斌之后，阳光城又流失一位高管。

业绩表现方面，受销售业绩不及预期影响，阳光城在今年1月披露的业绩预告中表示，预计2021年归属上市公司股东净利润将亏损45亿元到58亿元。次日，阳光城就收到了深交所的关注函。

阳光城在给深交所的回函中，也公开披露了其所面临的困境。截止到2021年9月末，阳光城累计有息负债规模达到849.38亿元。其中，1年内到期的有息负债为247.98亿元，占比29.2%；1-2年内到期的有息负债为365.67亿元，占比最高，达43.05%。

但截至2021年12月末，阳光城在手货币资金较年初大幅下降，致使实操中可灵活运用资金占账面资金比例不足1%，回笼至集团层面难度极大，可自由动用的货币资金基本枯竭。

泰康系退出后，阳光城外部“输血”明显不足，而单纯依靠经营层面内部“造血”，其偿债压力不容忽视。

利润大幅亏损、债务危机严重，面对内忧外患，阳光城意外受到资本市场的追捧，这波操作的风险性已然显现。

北京商报记者 王寅浩