

2020 年华为分析师大会现场问答实录

5 月 18 日

郭平 华为轮值董事长

汪涛 华为常务董事、产品投资评审委员会主任

汪严旻 华为消费者 BG 全球生态发展部总裁

1、《中央广播电视总台》记者：我是中央广播电视总台的记者，在此想向郭平董事长提问：到今天华为是被美国列入实体清单刚好满一周年，在过去的一年里，华为是如何保持发展的？面向未来，挑战主要来自于哪些方面呢？谢谢。

郭平：过去一年对华为来说是很艰难和挑战的一年。我记得去年的5月16号，我们被列入美国实体清单的时候，是一片手忙脚乱，我们花了很多时间跟我们的客户、合作伙伴以及华为员工进行沟通、澄清和理解。在技术获得受到极大限制的情况下，我们加大了研发投入，刚才在数据里面你们能看到我们研发投入如大概增加了30%，其中很多是用于所谓的“飞机补洞”，包括重新设计超过6千万行的代码，包括开发了1800多块新的单板，包括对新的供应物料进行选择，应该说我们付出了很多的努力和代价。幸运的是，我们获得了绝大部分客户、合作伙伴以及华为员工的信任和认可。在这个过程中，我们也积累了一些经验，所以面对长期的规则不确定的制裁，我相信我们能够努力地找到解决方案。谢谢！

2、《经济学人》记者：关于现在科技发展的趋势，有可能会出现两个科技的半球，一个是由美国为主导的和被美国认可的一个半球，另一个半球是从某种程度上来讲不依赖美国科技的这个半球。对于我所说的第二个半球，华为是否能够从这个市场上获得足够的增长？以及华为要做些什么以及做出什么样的改变来在这个市场上获得足够的增长？

郭平：谢谢你的问题。我刚才讲过，在联接领域我们有过经验教训，（现在）追求统一的标准是大家的共识，我想我们以前可能都有过这样的体验，去不同的国家或跨洲际旅行的时候需要换不同的手机，现在从2G、3G的多制式，好不容易统一到5G的新制式，我认为这个趋势仍然是在的，而且国际组织在这中间也发挥了积极的作用。我刚才提到，在2G时代，多制式的美国运营商使得美国的电信设备制造商最终在竞争中不再具有领先地位，并且最后衰落，也就是说在美国不再有华为的竞争对手，我想美国是有过这样的教训的。而欧洲通过推广GSM，并且把这个制式全球化，欧洲的运营商和欧洲的制造商是获取了很大的利益。过去的经验表明，制造商、运营商、最终消费者都能够在统一标准的实现里面获得利益。我们认为这是一个大家都认同的趋势，相应的国际组织应该还会积极地推进统一的标准，华为也会积极地参与、支持和秉承开放、公平、无歧视的基本原则，持续地以开放和合作的方式，推动全球统一标准的实现。谢谢！

3、《罗兰贝格》分析师：我来自罗兰贝格，罗兰贝格是位于欧洲的一家咨询机构，想问一下华为在欧洲的发展计划，尤其是在生态系统的建设方面，包括ICT的生态以及HMS的生态，这个问题想请两位汪总来回答。

汪涛：华为长期耕耘欧洲的市场，与当地客户和伙伴紧密合作，联合创新，共同解决客户问题，帮助欧洲的运营商和政企客户构建开放、领先、可信的通信基础设施和计算基础设施。同时，我们和合作伙伴一起，共同致力于促进欧洲的数字经济发展。

在ICT技术领域，我们将持续在5G、AI、计算、光通信等各个领域和合作伙伴持续地共同创新，聚焦于问题的解决，帮助欧洲的电信运营商和政企客户构建世界领先的通信基础设施和计算基础设施。在ICT相关的生态方面，我们将通过持续的创新，为客户提供开放的计算平台，普惠的AI，来使能欧洲的智能世界的构建，我们将和合作伙伴一起，共同发展一个更领先的、更普惠的计算生态

汪严旻：我介绍一下我们在欧洲的HMS生态发展情况，从2019年5月16日起，我们不被允许再使用Google的GMS Core，在这种情况下，我们被迫发展华为的HMS生态。华为在过去的一年中加大了在HMS生态，尤其加大了在面向生态的开发者、服务平台、多重技术等方面的投入。截止到上个季度，目前在我们HMS生态上有超过140万的开发者，与2019年初相比增长了150%，这是一个巨大的进步。同时我们也与欧洲本土的合作伙伴展开了全方位的合作，比如说我们在地图领域与欧洲的TOMTOM、在搜索领域我们与法国的QWANT合作、在新闻领域我们与NewsUk等欧洲的本土企业展开的全方位的合作。

我们认为，一个新的生态系统首先必须更多地满足本地化的消费者需求，同时也要优先推荐本地化的应用和服务平台，这是我们生态的重要战略。同时，我们的生态也更多地面向欧洲本地的开发者。我们在未来会持续地提供开发者服务平台以及本地的创新实验室，更多地让欧洲本地的开发者和合作伙

伴能够尽快地接入到这个生态里面来，提供更好、更优质体验的生态产品和服务。

4、《法新社》记者：我是来自法新社的记者，可以看到美国对于华为在全球业务的打压可能在短期内并不会结束，所以您怎么看待在当前全球都正在面临着新冠疫情这样一个健康危机的时候，美国继续对华为进行如此的打压？

郭平：感谢您的提问。华为经历了整个中国疫情的过程，同时我们也与全世界的华为客户一起去努力应对新冠疫情，做出积极的努力。从这次新冠疫情的应对经验里我们可以总结出，ICT基础设施能扮演一个非常积极、非常重要的作用。华为和我们的伙伴在中国的抗疫过程中总结了九种ICT技术支持抗疫的解决方案，大家知道，中国，特别武汉这种大城市的住宅面积普遍是非常拥挤的，要让大家居家隔离待满80多天，是一件非常不容易的事情。我们跟政府和有关的行业伙伴一起合作开发的方案，在助力抗疫、帮助消费者正常生活和工作方面都发挥了非常积极的作用。同时，欧洲、非洲、亚洲，华为的网络保障也积极地发挥作用。举个例子，中国封城以后，政府让这些内容提供商提供3个月的免费视频服务。而英国开始社交隔离后不久，就大面积出现了断网，欧盟则要求Netflix从高清播放标准改为标清标准。为什么中国能够撑住，其他的区域需要降低一些（网络）服务？说到底就是因为完善的ICT的基础设施，对抗疫，包括远程医疗、远程教育、远程办公都扮演非常积极的作用。

华为一直是个ICT领域积极的贡献者，美国政府为什么要不停地打击我们，坦率地说，我认为是完全没有理由的。我最近也在阅读美国高官的一些演讲和讲话，我可以试着总结出一点：美国认为技术领先是美国霸权的基础，任何其

他国家、其他公司的技术领先都可能会损害美国的霸权。很不幸，华为在发展的最快的ICT领域里实现了（技术）领先。我也注意到贵国总统也发表了很多演讲提到要加强建设欧盟的基础建设和数字主权。谢谢！

5、通信世界记者：我看到这次分析师大会的嘉宾演讲排序里面，华为云的几位领导排得比较靠前，今年华为也对云业务架构做了调整，提到了BG的层面。我想问一下郭总，华为云在被制裁的背景下，对华为云的期待有多高？在这种情况下，华为云最大的挑战有哪些？谢谢。

汪涛：我们都知道，未来这十年是我们进行数字化转型、智能化转型的黄金十年，为了使能我们的数字化转型或者智能化转型，华为云扮演着极为关键的角色，华为云一直致力于赋能应用、使能数据，构建智能世界的黑土地。大家也知道，华为是一个领先的ICT解决方案和智能终端的供应商，在我们使能智能社会的构建过程中，我们主要依赖于智能终端+连接+计算+云，来共同组建一个解决方案。华为云作为一个开放的、强大的计算和使能平台，将能够使得华为的ICT解决方案和行业的广大开发者和政企客户，共同打造一个能解决各种各样复杂问题的综合解决方案。

华为将在三个方面来打造我们有差异化的，或者说能为客户创造更大价值的华为云解决方案。首先，华为公司将把我们耕耘了三十年的ICT技术和云进行充分的融合，共同拉通端、边、管、云，来构建一个端到端的解决方案。第二，华为将把我们自身的数字化的经验基于云形成解决方案，来更好地服务于我们的政企客户。第三，华为公司将坚持共创、共赢、开放的理念，和我们的广大合作伙伴一起打造一个开放的云、一个领先的云。比如说在过的一年里

面，我们和华为云咨询合作伙伴共同发展，有超过10000家的华为云合作伙伴和我们一起打造领先的解决方案。同时，华为积极向开源社区做贡献，比如说在云原生的计算基金会CNCf中，华为在去年推出了首个智能边缘项目KubeEdge，我们也推出了首个容器的批量计算项目Volcano，加速了云原生技术向产业的渗透，促进产业的创新。我们相信，通过持续的创新，华为云将给客户做出更大的贡献，使能智能世界的构建。

6、《彭博社》记者：请问郭总，我们知道去年尽管一年时间里面华为一直在受到美国政府的打压，但是华为的业绩还是不错的。我想请教一下今年华为的营收情况，不知道现在有一个什么样的预期？另外CBG方面的业务，我们知道高端的手机芯片可能未来会有问题，想请教一下台上的嘉宾，未来华为整个的手机出货量会不会有一些调整在今年？谢谢。

郭平：感谢您的提问。去年美国把华为放到实体清单里面对华为的业务还是有很大影响的，我们去年其实并没有实现我们的业务计划，跟我们的年初的商业计划相比大概差120亿美金。你们看到每个季度的增长也有所下滑，这能看出这个方面的影响。特别是华为获取的每一个合同，应该说也都跟以往相比有更多的困难。非常感谢还有那么多的客户对华为的信任和支持。对两天前直接产品规则的修改，很多情况还不太清楚，我们还在做进一步的评估。华为作为一个ICT的设备和终端公司，我们能够（做好）产品的设计（甚至是）集成电路的设计，但是超出这之外的很多能力我们并不具备，所以我们其实要尽最大的努力寻找解决方案。求生存是华为现在的主题词。谢谢你们对华为的关心和支持！