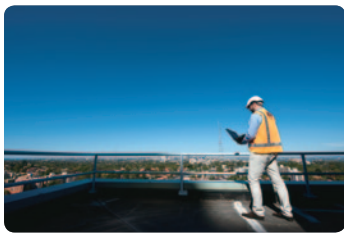


WE *SEE* BEYOND TELECOM

华为技术有限公司2010年年度报告



WE SEE BEYOND TELECOM



- 一个人人分享信息的数字化世界正在来临。
- 人们以更高效、更智慧、更节能环保的方式工作和生活，享受信息社会带来的便利。
- 我们看到，信息技术与电信走向融合，宽带和数字化相互联结。
- 我们看到，电信业浴火重塑自身、蓄势满帆，已处于新一轮大发展的起点。
- 我们不仅看到电信行业自身，也在更广阔的领域积极实践，拓展行业的边界。
- 我们不仅真切看到客户当下的需求，也着眼未来，与合作伙伴开放合作、为行业未来的发展贡献力量。
- 顺应行业融合的趋势，华为将始终围绕客户需求持续创新、艰苦奋斗，提供有竞争力的融合 ICT 解决方案，与行业和客户一同成长，共同实现丰富人们沟通和生活的愿景。

目 录

01	CEO致辞
03	2010年业务进展
04	5年财务概要
05	董事长致辞

07	愿景、使命和核心价值观
08	管理层讨论与分析
21	行业趋势
23	独立审计师报告
24	合并财务报表摘要及附注

51	公司信息
53	公司治理报告
61	企业社会责任

69	英文缩略语、财务术语与汇率
----	---------------

CEO 致辞



我们将坚持以客户为中心
以奋斗者为本
长期坚持艰苦奋斗
与客户和合作伙伴一道
继续为丰富人们的沟通和生活而不懈努力

2011 年是一个动荡之年。新年伊始，各种自然灾害不断、部分国家政局动荡、包括全球范围的宽松货币政策，真让人忧虑 2010 年的丰收会不会持续。2010 年，我们的销售收入实现 1,852 亿人民币，同比增长 24.2%。这主要源于华为在海外销售收入的大幅增长，及在电信网络、终端和服务产业的均衡、快速发展。净利润达到 238 亿人民币，利润率为 12.8%。与此同时，我们实现了 285 亿人民币充裕的经营活动现金流，这将有利于公司与客户一起，把握 ICT 融合带来的市场机遇，实现持续稳健增长。

“ 2010 年
我们的销售收入
实现 1,852 亿人民币
同比增长 24.2% ”

过去的一年，华为巩固了在电信网络方面的优势地位，以符合客户需求的产品与解决方案，持续为客

户创造价值，这种信赖关系，使不景气的经济中，华为仍然取得了较好的成绩。我们在移动宽带、光传输、光接入、核心网等领域持续保持行业领先；在软件领域，与全球领先的电信运营商的合作进一步扩展和加深。由于经济环境的好转，终端产业销售收入同比增长了 24.9%，在移动宽带终端、家庭融合终端等领域的领导地位进一步增强。我们的全球服务能力，尤其是专业服务的能力也进一步得到客户的认可。2010 年，华为获得了 47 个主要的管理服务合同，持续帮助客户提升网络性能和效率，降低网络运行维护成本。

在全社会数字化的浪潮下，电信行业正处于一个新的发展起点，正在全力实现四大转变：即从聚焦语音转变为聚焦数据，从聚焦管道转变为聚焦内容，从聚焦人的通讯转变为聚焦机器通讯，从聚焦 CT 转变为聚焦 ICT。基于这些转变，电信行业将联结宽带与数字化，获得巨大的产业发展机会。

2011年我们在新的董事会领导下，公司将进一步推进以客户为中心，以奋斗者为本的变革，以把握住产业发展机会。同时公司将进一步简化管理，提高运作效率，以及及时响应前方为满足客户的需求。公司将成立四个营运中心，运营商网络、企业、终端、其他，使各自的目标更加明确，组织层级以及管理流程更加简洁。这会更有利于公司的综合成长，快速地提供服务，也有利于在这个环境不确定时代的稳定增长，保持企业的活力，更好地为客户服务。

“ 电信行业
正处于一个新的发展起点
将联结宽带与数字化
获得巨大的产业发展机会 ”

新的领域和新的商业模式，对华为意味着巨大的挑战和机遇。我们诚挚感谢多年来全球客户和合作伙伴对华为持之以恒的支持和信任，感谢华为全球11万专注敬业的员工全力以赴，不断为客户创造新的价值。面向未来，我们将坚持以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗，与客户和合作伙伴一道，继续为丰富人们的沟通和生活而不懈努力。



任正非
公司首席执行官 (CEO)

2010 年业务进展

巩固电信领域市场地位

华为努力实现卓越，持续巩固在电信领域的领先地位。截至 2010 年底，华为在全球部署超过 80 个 SingleRAN 商用网络，其中有 28 个网络已经商用发布或即将发布 LTE/EPC 业务。我们在光接入和光传送的出货量方面保持了全球第一的市场地位，软件领域也实现了快速增长。全球服务继续实现稳健增长，并开始在专业服务方面构筑领先优势。面向运营商转售市场的终端产品在美国、日本等发达市场也实现了规模增长。

在新领域为客户创造价值

为帮助客户把握 IT 与 CT 行业融合的机遇，华为拓展业务范围，在新的领域为客户创造价值。华为发布了云计算解决方案，基于开放的云平台，我们与行业伙伴一起，促进各个行业应用向云计算转移，构筑开放和谐的云计算产业链。华为战略性地加大在企业市场的投入，服务电子政务、金融、能源、教育和零售等各个行业，帮助客户提升运营效率。

围绕客户需求持续创新获广泛认可

华为在研发上持续投入，赢得了国际社会和行业的认可。

- 英国《经济学人》杂志将享有盛誉的 2010 年度公司创新大奖授予了华为。
- 华为在 LTE 全球峰会上荣获“LTE 最佳商用奖”，并在 2010 年 LTE 北美峰会 (LTE North America 2010) 上荣获“北美 LTE 研发最佳贡献”大奖。
- 华为 SingleRAN@Broad 解决方案在 2010 世界宽带论坛 (Broadband World Forum 2010) 上获得 InfoVision “宽带接入网技术与服务”大奖。

构建安全可靠的网络

2010 年，华为正式将“构筑并全面实施端到端的全球网络安全保障体系”作为公司的重要发展战略之一，在遵从所有适用的国家和地区安全法规、国际电信标准和参考行业最佳实践的基础上，从安全相关政策、组织、流程、管理、技术和规范等方面建立和完善可持续、可信赖的安全保障体系，并积极与有关政府、客户及行业伙伴以开放和透明的方式进行沟通，共同应对安全方面的挑战，全面满足客户的网络安全需求。

推动可持续发展

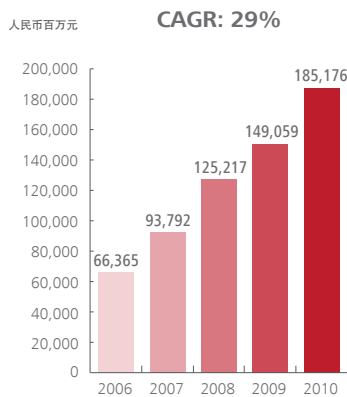
2010 年，华为与中国工业和信息化部签署了节能自愿协议，双方共同推进中国通信业节能减排战略目标的达成。华为承诺以 2009 年发货产品单位业务量的平均能耗为基准，到 2012 年底实现发货产品单位业务量的平均能耗下降 35%。该协议的签署将直接推进行业在节能减排上的行动自觉，更是对当前全球绿色革命的积极响应。

我们还加入了联合国世界宽带委员会，在加速“人人有宽带”愿景的实现及利用宽带促进社会经济发展方面发挥更大的作用。

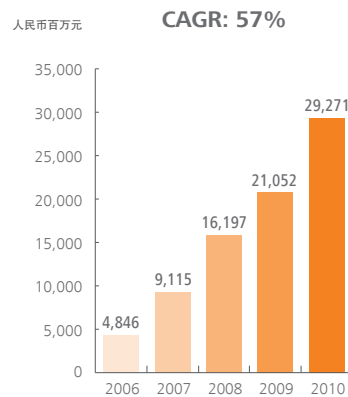
5 年财务概要

人民币百万元	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年
销售收入	185,176	149,059	125,217	93,792	66,365
营业利润	29,271	21,052	16,197	9,115	4,846
营业利润率	15.8%	14.1%	12.9%	9.7%	7.3%
净利润	23,757	18,274	7,848	7,558	3,999
经营活动现金流	28,458	21,741	6,455	7,628	5,801
现金与现金等价物	38,062	29,232	21,017	13,822	8,241
运营资本	53,991	41,835	29,588	23,475	10,670
总资产	160,841	139,653	118,240	81,059	58,501
总借款	11,640	16,377	14,009	2,731	2,908
所有者权益	55,251	43,316	37,454	30,032	20,846
资产负债率	65.6%	69.0%	68.3%	63.0%	64.4%

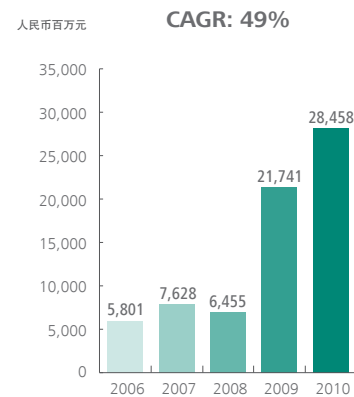
销售收入



营业利润



经营活动现金流



董事长致辞



一个新的数字化世界正在来临
技术和产业的发展
已使 ICT 不再局限于独立的信息通信产业
而将同时推动传统产业实现更加高效的发展

2010 年，全球经济微弱回暖，但我们依然面临了十分复杂的外部环境，如物价上涨、本币升值等。华为凭借“以客户为中心，以奋斗者为本”，在为客户持续创造价值的同时也实现了稳健的增长。在此，我们衷心感谢全球的客户、合作伙伴和行业对我们的支持和信任，感谢公司管理层及全球 11 万多名专注敬业的华为人。

一个新的数字化世界正在来临。技术和产业的发展，已使 ICT 不再局限于独立的信息通信产业，而将同时推动传统产业实现更加高效的发展，如政府国家宽带、远程教育、智能电网、智能交通、远程医疗、智慧建筑和智慧家庭等等。特别在推动低碳经济增长，提高政府效率，促进社会和谐发展中的重要性正在日益增加。这一趋势同时也为华为的长期发展带来了持续机遇。在电信网络解决方案的基础上，华为正在构建和发展云计算解决方案，形成端到端 ICT 解决方案。

环保是社会经济可持续发展中的重要一环。我们在产品开发和商业活动中都注重环保方面的要求，并不断凭借技术创新实现节能减排，创造最佳的社会和经济效益。我们承诺以 2009 年发货产品单位业务量的平均能耗为基准，到 2012 年底实现发货产品单位业务量的平均能耗下降 35%。

“ 华为一直致力于
构筑业界领先的端到端
电信网络安全保障体系
以进一步保护设备运行
和网络运营安全 ”

电信网络安全日益成为当今电信行业的重要课题。网络安全对人们的生活、社会以及经济等方面都有重大影响。作为一家高度关注电信网络可靠性与安全性的公司，华为一直致力于构筑业界领先的端到端电信网络安全保障体系，以进一步保护设备运行

和网络运营安全。在过去的 20 年里，华为一直拥有业界最佳的网络安全记录。

2010 年，华为率先在英国成立了安全认证中心，成为华为全球端到端网络安全保障体系中关键的一个环节，这标志着我们在电信网络安全领域坦诚相对、建立信任的努力和对客户优质、可靠交付的承诺。

2010 年年底，公司进行了新一届持股员工代表选举，作为一间 100% 由员工持股的私营企业，61,359 名持股员工（具有投票资格的持股员工总人数为 64,278 人，投票率 95.5%）选出了持股员工代表，并由选举产生的 51 名持股员工代表于 2011 年 1 月选举出新一届的董事会和监事会。我本人继续被推选为董事长，我相信新的董事会将会带领公司开创新的局面。新的董事会还确定了公司面向未来发展的治理架构和业务架构，使公司的治理架构与公司业务发展需要更加匹配，持续牵引公司治理架构向以客户为中心、以奋斗者为本转变。

在过去的一年，我们通过聚焦客户，匹配客户战略需求，不断提升客户满意度。我们深深认识到，只有持续为客户创造价值，才有华为持续的成长。面向未来新的机遇和挑战，我们深信，只要我们坚持以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗，就一定能够持续成长。我们将秉承开放合作的态度，与合作伙伴密切合作，共同推动 ICT 行业达到新的高度，支撑客户和行业的持续成长，不断丰富人们的沟通和生活。



孙亚芳
董事会董事长

愿景、使命和核心价值观

愿景

丰富人们的沟通和生活。

使命

聚焦客户关注的挑战和压力，提供有竞争力的通信与信息解决方案和服务，持续为客户创造最大价值。

核心价值观

公司核心价值观是扎根于我们内心深处的核心信念，是华为走到今天的内在动力，更是我们面向未来的共同承诺。它确保我们步调一致地为客户提供有效的服务，实现“丰富人们的沟通和生活”的愿景。

成就客户

为客户服务是华为存在的唯一理由，客户需求是华为发展的原动力。我们坚持以客户为中心，快速响应客户需求，持续为客户创造长期价值进而成就客户。为客户提供有效服务，是我们工作的方向和价值评价的标尺，成就客户就是成就我们自己。

艰苦奋斗

我们没有任何稀缺的资源可以依赖，唯有艰苦奋斗才能赢得客户的尊重与信赖。奋斗体现在为客户创造价值的任何微小活动中，以及在劳动的准备过程中为充实提升自己而做的努力。我们坚持以奋斗者为本，使奋斗者得到合理的回报。

自我批判

自我批判的目的是不断进步，不断改进，而不是自我否定。只有坚持自我批判，才能倾听、扬弃和持续超越，才能更容易尊重他人和与他人合作，实现客户、公司、团队和个人的共同发展。



开放进取

为了更好地满足客户需求，我们积极进取、勇于开拓，坚持开放与创新。任何先进的技术、产品、解决方案和业务管理，只有转化为商业成功才能产生价值。我们坚持客户需求导向，并围绕客户需求持续创新。

至诚守信

我们只有内心坦荡诚恳，才能言出必行，信守承诺。诚信是我们最重要的无形资产，华为坚持以诚信赢得客户。

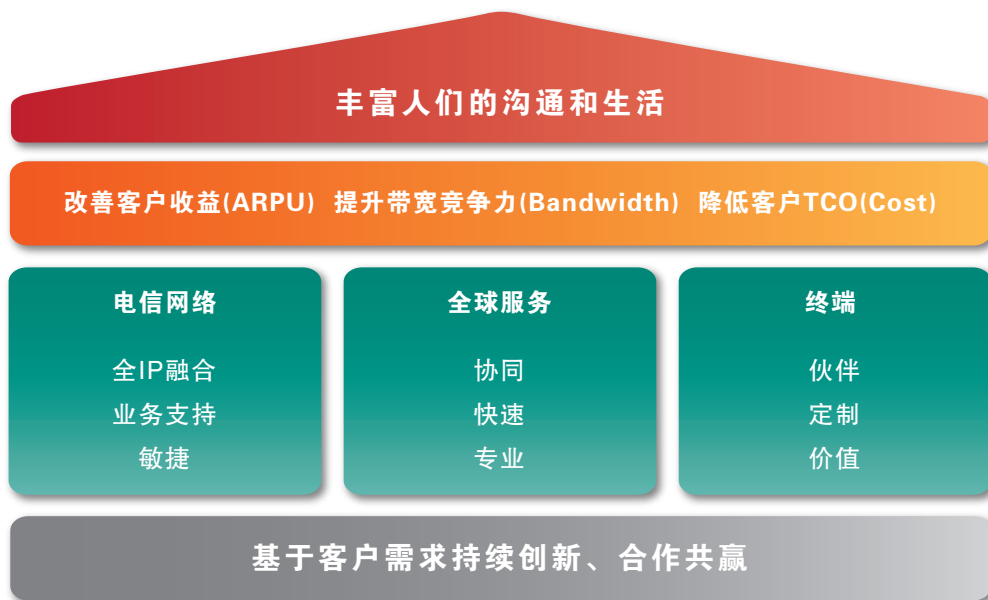
团队合作

胜则举杯相庆，败则拼死相救。团队合作不仅是跨文化的群体协作精神，也是打破部门墙、提升流程效率的有力保障。

管理层讨论与分析

战略

我们将继续秉承“以客户为中心”，基于客户需求，逐步建立在电信网络、全球服务和终端三大业务领域的综合优势，为客户提供云、管、端产品和解决方案，帮助运营商改善收益 (ARPU)、提升带宽竞争力 (Bandwidth) 和降低总拥有成本 (Cost)，实现商业成功。



电信网络：全 IP 融合网络、业务支持、敏捷、云计算
经过多年积累，华为在有线、无线宽带接入、数据通信和光传输等核心领域建立了综合优势，是全 IP 融合时代运营商的最佳伙伴；并致力于向全球电信运营商提供开放的应用环境、智慧的运营平台和快速服务，以帮助运营商增加运营收入、提高运营效率；通过敏捷开发，快速满足客户需求。通过帮助运营商建立云计算平台，有效提高其在 IDC 等 IT 平台方面的投资效率。

全球服务：协同、快速、专业

在全球服务方面，华为持续优化服务解决方案并提升运作效率，帮助客户进一步提高总拥有价值 (TVO)。

终端：伙伴、定制、价值

我们聚焦运营商转售市场，帮助客户满足用户对多样化终端的需求，通过提供种类丰富的网络终端，

为消费者带来丰富便捷的通信体验。

基于客户需求持续创新、合作共赢

为了更好地满足客户需求，我们坚持开放合作。以客户需求驱动产品研发流程，围绕提升客户价值进行技术、产品、解决方案及业务管理的持续创新。

我们投入 51,000 多名员工 (占公司总人数的 46%) 进行产品与解决方案的研究开发，并在美国、德国、瑞典、俄罗斯、印度及中国等地设立了 20 个研究所。我们还与领先运营商成立 20 多个联合创新中心，把领先技术转化为客户的竞争优势和商业成功。

未来华为将在电信网络、全球服务和终端三大领域，以及新进入的企业业务领域继续展开合作，扩大联盟范围，以形成健康、和谐和共赢的生态环境。

2010 年业务回顾

2010 年，华为构筑的全球化均衡布局使公司在电信网络、全球服务和终端业务领域均获得了快速稳健的发展，全年实现销售收入人民币 185,176 百万元，同比增长 24.2%。

国内市场实现销售收入人民币 64,771 百万元，同比增长 9.7%，受主要电信运营商投资减少的影响，销售收入增长有所放缓，但保持了稳定的市场地位。

海外市场实现销售收入人民币 120,405 百万元，同比增长 33.8%，其中，北美和独联体高速增长，俄罗斯从去年经济危机的影响中复苏，整体市场需求强劲；欧洲保持稳健增长，专业服务保持了较强的需求；虽然印度市场增长放缓，但受益于日本、印度尼西亚、马来西亚、越南、菲律宾和澳大利亚等国市场的发展，亚太地区保持了良好的增长势头；非洲保持稳健增长，数据/语音业务和固定接入在北非保持领先地位，西非网络设备新增份额排名同业第一。

销售收入

人民币百万元

	2010 年	2009 年	同比变动
中国	64,771	59,038	9.7%
海外	120,405	90,021	33.8%
合计	185,176	149,059	24.2%

人民币百万元

	2010 年	2009 年	同比变动
电信网络	122,921	99,943	23.0%
全球服务	31,507	24,499	28.6%
终端	30,748	24,617	24.9%
合计	185,176	149,059	24.2%

电信网络

2010 年电信网络销售收入达到人民币 122,921 百万元，同比增长 23.0%。

无线接入领域，得益于领先的技术和一流的产品竞争力，我们实现稳健增长，市场份额占全球 20%，巩固了全球领先的市场地位。

在移动宽带网络容量激增的背景下，运营商面临着提升移动宽带容量、提升终端用户体验以及实现移动宽带盈利等多重挑战。而随着移动通信技术的持续发展，多种无线接入技术并存和多网融合演进成为移动网络发展的趋势。华为率先提出了面向移动网络的 Single 战略，从站点资产、频谱资产、管线资产、用户资产和员工资产等维度，帮助运营商从端到端的运维高度来考虑网络发展，全面实现运营商资产价值最大化。华为的 SingleRAN 解决方案彻底改变了 GSM、UMTS、LTE “三套设备”、“三张网”叠加部署的落后建网模式，实现各种技术制式间的高效协同。2010 年，华为发布了 SingleRAN@Broad 解决方案，从容量、体验和成本三方面帮助运营商应对移动宽带时代的挑战，加速运营商商业成功。

华为始终致力于帮助运营商建设能持续盈利的 LTE 商用网络，持续维持和运营商的最佳商业合作伙伴管理，为此，华为努力为运营商提供最佳演进成本、最佳运维效率、最佳用户体验和最佳组网能力的解决方案。华为在 2010 年美国无线电通讯展 (CTIA 展) 演示了全球领先的 LTE-Advanced 技术，将移动宽带速率纪录刷新至 1.2Gb/s。2010 年 LTE 全球峰会上，华为获颁“LTE 最佳商用奖”和“LTE 最佳研发贡献奖”两项大奖。

承载及宽带接入领域，华为快速发展并巩固了全球领先的市场地位，光接入、光传送、运营商 IP 产品和微波等产品发展尤为迅速。

基础网络正在进入一个超宽带和以视频业务为主要特征的时期。在用户带宽需求迅速增加，而销售收入增长相对缓慢的挑战下，运营商正在从管道业务向终端和云端业务进行价值延伸，并加速对现有网络的“IP 化”、“宽带化”和“精细化”改造。与此同时，越来越多国家提出“国家宽带”战略，这进一步推动了固定网络发展的“新一轮春天”。

我们发布了 Single 战略，推出包括固定宽带承载、移动宽带承载、企业承载网和融合运维等端到端解决方案。2010 年，在固定宽带承载方面，华为参与承建了全球 6 个国家宽带项目中的 5 个，成为国家宽带时代的引领者。在宽带城域网市场，华为进一步巩固领先的市场地位，并在中东为阿联酋电信实现了全球第一个支持视频加速的全业务承载解决方案的商用。长途波分产品凭借“带宽云”解决方案，成为 2014 索契冬奥会在该领域的独家供应商。在移动宽带承载方面，华为已在英国电信、法国电信、德国电信和挪威电信等领先运营商实现成功应用。同时，华为在融合可视运维领域的核心能力优势，有力支撑了全 IP 全业务运营时代的转型与创新。

在 DSL、OTN 基础技术方面，华为发布了全球领先的新技术样机。在新技术商用化过程中，我们率先发布了端到端 1588v2 同频同相时钟移动承载解决方案、IP 与光协同解决方案、一体化 IP 微波解决方案、SingleMetro 统一多业务平台等产品和解决方案。同时，华为完成了全球首个完全满足国际标准的 10G-GPON 全业务商用测试、首个端到端 100G 实

验局和首个 10T 集群路由器商用局，加速了新技术产业化进程。

核心网领域，独联体、拉美和西欧等市场获得快速发展，虽然整体销售收入受中国市场影响出现一定程度下滑，但华为核心网仍保持在传统领域的领先地位，并不断丰富产品组合，帮助客户应对电信网络融合的机遇和挑战。基于华为 SingleCORE 战略，我们向客户提供面向 ICT 转型、融合和演进的话音通信核心网、移动宽带分组核心网和融合用户数据中心等行业领先的端到端解决方案。



在融合语音方面，华为 IMS 解决方案在全球获得了 140 多个商用和试验合同，移动软交换累计全球容量达到 23.5 亿线，在行业持续保持领先。在移动宽带分组核心方面，我们持续保持行业领先，开始在欧洲奠定主流供应商地位。2010 年，华为发布了 SingleEPC 战略以及宽带智能运营的 6 大 Smart 解决方案，以应对移动宽带爆发性地增长。在融合用户数据管理方面，华为 SingleSDB 端到端用户数据管理解决方案，协助运营商充分利用其核心资产“用户数据”，得到了业界的普遍认可，荣获著名通信运营研究机构 Frost & Sullivan 颁发的 2010 年最佳 SDM 设备奖。作为电信网络全 IP 最早的倡导者和积极实

践者，华为 2010 年率先发布 SmartCare 解决方案，提供端到端、跨领域和精细化的管理手段满足全 IP 网络运营需求，并帮助客户实现从管理网络性能转向管理业务质量、用户体验的提升。

业务与软件领域，个人家庭和企业领域产品的快速增长驱动了整体业绩的稳健增长。业务与软件产品在中东、非洲和亚太地区延续了强劲的增长，与运营商合营的业务模式取得了非常迅速的发展。

我们致力于帮助电信运营商增加运营收入，提升运营效率。2010 年，我们创新的解决方案，开始服务于 Cell C、阿联酋电信、荷兰皇家电信、Megafon、沙特电信和沃达丰等领先运营商，持续为客户创造价值。



2010 年，华为在巴塞罗那世界移动通信大会上荣获“最佳业务交付平台 (SDP) 奖”，在法国尼斯电信管理论坛 (TMF) 全球峰会上以 NGBSS 解决方案获得“最佳解决方案”奖，并支持广东电信，在伦敦举行的 IPTV 世界论坛上获得“最佳用户增长成就奖”。

面向未来行业融合趋势，我们立足云计算商业使能角度，助力卓越的云服务提供商构筑“前店后厂”式的可运营、可管理和可盈利的云服务多边商业使能平台 (Social Broker)，对云服务应用提供端到端商

业价值使能的支撑。同时，我们将该能力开放给第三方合作伙伴，帮助客户开发定制化的 ICT 融合服务，构筑可盈利的“云”。

站点解决方案领域，销售收入实现稳健增长，我们对能源与基础设施产品方面加大战略投入，为客户构筑卓越网络奠定坚实的基础。在能源产品方面，我们推出 Carrier-Class Power 高效通信电源解决方案和 Power Cube 风光油电混合能源解决方案，推动高速发展的数字通信向绿色通信迈进。华为顺应全球 MBB/LTE 蓬勃发展的趋势，实现了多频、超宽频等系列化电调天线的产业化并推出相应的智能塔放、合路器等系列产品，构建领先的端到端天馈解决方案，帮助运营商将网络平滑升级到 LTE、建设优质无线网络。作为全球室外站点领导者，华为推出的 All-in-One 室外机房解决方案 Mini-shelter 帮助运营商有效解决盈利困难、建站和维护成本高、能耗高等问题。此外，我们发布了智能 ODN 解决方案 iODN，为即将来临的 FTTH 时代提供了海量光纤部署和管理的领先解决方案。

全球服务

在服务领域，我们持续支撑客户成功，快速提升解决方案与端到端的交付能力。2010 年，全球服务实现销售收入人民币 31,507 百万元，同比增长 28.6%。

电信专业服务产业持续高速发展。除了传统的工程、维护和培训业务外，运营商普遍更加关注运维与运营体系的变革与转型、最终用户感知的管理与提升、及非核心业务流程的整合与深度外包。与此同时，ICT 产业融合加剧，传统电信运营商在业务发展与运营支撑方面，面临越来越多的挑战和课题。行业趋势的不断变化和客户需求的持续深化，带来了专业服务产业的业务范围与产业规模的不断扩大，竞争日趋激烈。

2010年，我们专业服务解决方案开发与定制能力快速提升，通过与客户的深度协同，从理解客户业务流程和痛点出发，推出了系统集成、保障服务（含管理服务）、学习与发展服务三个解决方案族，18个重点服务解决方案，有力支撑了专业服务销售快速增长，成为公司增长最快的业务领域。专业服务在全球多个大客户群实现重大突破，并在中国、中东、南太平洋和欧洲等多个区域实现了规模销售。其中，管理服务解决方案成功代维了75张客户网络（16万个站点），服务于西班牙、德国、中国香港等发达市场，并在中东北非等区域持续保持领先。与此同时，我们在2010年成功召开了面向全球TOP20客户群的客户服务年会，完成了299个客户群的价值客户服务季度评价会，面向全球开展了网上问题“清零行动”，持续提升网络运行质量及客户满意度。



2010年，华为在全球交付能力方面持续改进以建立领先优势，致力于提供“任何地点、任何场景、任何技术”的高品质交付服务，全年实现无线产品交付32万站、网络产品交付145万站（台），保障了欧洲无线搬迁项目群、中国移动TD项目群、瑞典LTE商用网络等389个重大网络部署与系统集成项目的成功交付。全球客户培训超过5万人次。此外，我们对上海世博会、南非世界杯和广州亚运会等一系列重大活动成功提供了保障服务解决方案，得到了众多客户的高度认可，在专业服务领域进一步提升了全球品牌影响力。

面向未来，华为服务将继续坚持C.A.R.E.战略（协同客户 Collaboration、敏捷服务 Agility、降低成本 Reduction、提升能力 Enhancement），深刻理解行业趋势和客户需求，在端到端网络、全IP、ICT融合的运维领域发挥优势，助力客户商业转型成功、通过提升最终用户感知增加客户收益、协助运营商履行企业社会责任，致力于成为全网络全IP融合时代的电信专业服务领导者。

终端

华为终端2010年发货1.2亿台，实现销售收入人民币30,748百万元，同比增长24.9%。在美国、日本等高价值市场均实现超过100%的增长率。

智能手机快速增长，全球出货超过300万台，迅速打入包括日本、美国和西欧在内的70多个国家和地区。9月初，发布了全球首款原生Android 2.2的with Google智能手机IDEOS，同时也是全球首款普及型智能手机。全球首款LTE多模数据卡—华为E398在欧洲规模商用。创新产品Mobile WiFi（E5）在世界各地屡获殊荣，全球发货超过300万台。凭借不断创新的明星产品，华为移动宽带继续领跑全球市场。首款平板电脑IDEOS S7在美国、澳洲、欧洲上市，作为圣诞节主打产品，受到消费者的青睐。

移动宽带与互联网联结，使行业产生深刻变革，推动行业跨入“移动互联网”时代。终端重要性日益凸现，成为驱动网络增长的发动机和向导。

终端智能化是建立在强大的CPU和开放的操作系统的基础上，可以运行各种应用程序，接入到云端的服务中去。在智能化的大趋势下，终端有三个趋势，一是综合化，二是专业化，三是多样化。综合化表现在个人手持终端，融合“手机、数码相机、音乐

播放器、电子书、掌上电脑（PDA）”等各种功能；专业化表现在各种行业终端以及专业功能的数字设备，如电子书等等；多样化则表现在多种形态的个人、家庭、行业终端支撑数以百万计业务的发展。

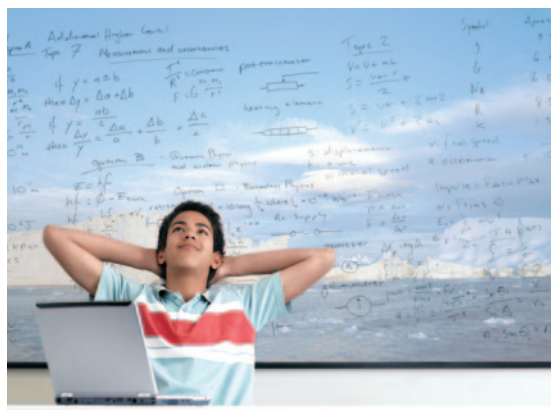
移动互联网的迅速发展也让消费者受到了数字洪水的冲击，华为终端适时提出名为“汇智·简悦”的发展战略，志在为消费者打造“化繁为简、无处不在、情景智能以及融合体验”的移动互联网应用，以开放的业务云、易用的管理云和泛在终端为三个关键路径，实现超越终端、极致体验的关键策略，目标是实现“简单世界”的愿景。

未来3年，智能手机将保持快速增长。我们预计Android操作系统的智能手机增长最为迅速，到2014年将成为全球应用最广泛的智能机操作系统。华为终端与Google结成战略合作伙伴，致力于提供用户体验好、具有丰富移动互联网业务的创新智能手机。

随着移动宽带向消费电子领域渗透，越来越多的MP3、PMP、Digital Camera和Tablet等电子设备被连接，由此带来MI（Mobile Internet）模块以及Pocket WiFi等数据终端的巨大发展空间。华为将通过持续的技术、形态、功能创新继续领跑。此外，电力、汽车、物流、支付和监控等行业应用领域，为物联网模块带来新的市场空间。华为将与行业伙伴开放合作，依托自身研发优势提供领先的解决方案，开拓行业终端，力争成为业界主流的机器通讯终端解决方案提供商。

视频为重的媒体娱乐业务将成为未来家庭业务的热点。华为聚焦家庭融合解决方案，围绕家庭通信、娱乐和控制构建Connected Home整体解决方案，包括三个中心（接入、媒体、控制）、两朵云（业务云、

管理云），实现一致性用户体验和组网设计，力争成为家庭融合终端的领导者。



经营成果

人民币百万元	2010年	2009年	同比变动
销售收入	185,176	149,059	24.2%
销售毛利	77,510	58,969	31.4%
– 销售毛利率	41.9%	39.6%	2.3%
期间费用	48,239	37,917	27.2%
– 期间费用率	26.0%	25.4%	0.6%
营业利润	29,271	21,052	39.0%
– 营业利润率	15.8%	14.1%	1.7%
净财务费用/(收益)	1,833	(1,255)	(246.1%)
所得税费用	3,672	3,870	(5.1%)
净利润	23,757	18,274	30.0%

在销售收入大幅增长和盈利能力提升的双重驱动下，2010年实现营业利润人民币29,271百万元，同比增长39.0%，营业利润率达到15.8%，比2009年增加1.7个百分点，其中期间费用率基本稳定，销售毛利率比2009年增加2.3个百分点，达到41.9%，主要得益于“Single”战略与产品创新。

净财务费用比2009年增长人民币3,088百万元。所得税费用减少人民币198百万元，其中当年所得税费用比2009年增加人民币942百万元，达到人民币5,639百万元，递延所得税费用下降人民币1,140百万元(2010年递延所得税费用人民币-1,967百万元，2009年人民币-827百万元)。净利润达到人民币23,757百万元，同比增长30.0%。

期间费用

人民币百万元	2010年	2009年	同比变动
研发费用	16,556	13,340	24.1%
– 研发费用率	8.9%	8.9%	0.0%
销售与管理费用	30,996	24,169	28.2%
– 销售与管理费用率	16.7%	16.2%	0.5%
其他业务收支	687	408	68.4%
– 其他业务收支占收入比率	0.4%	0.3%	0.1%
期间费用合计	48,239	37,917	27.2%
– 期间费用率	26.0%	25.4%	0.6%

2010年公司保持稳定的费用管理，总期间费用率上升0.6个百分点，主要体现在销售与管理费用率上升

0.5个百分点，其他业务收支占收入比率上升0.1个百分点。

净财务费用 / (收益)

人民币百万元	2010 年	2009 年	同比变动
汇兑损失 / (收益)	1,236	(1,642)	(175.3%)
其他净财务费用	597	387	54.3%
净财务费用 / (收益) 合计	1,833	(1,255)	(246.1%)

2010 年净财务费用为人民币 1,833 百万元, 相对 2009 年增加人民币 2,878 百万元, 其他净财务费用较 2009 年增加人民币 3,088 百万元, 其中汇兑损失比 2009 年增加人民币 210 百万元。

财务状况

人民币百万元	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	同比变动
非流动资产	18,074	15,047	20.1%
流动资产	142,767	124,606	14.6%
其中: 存货	27,566	24,947	10.5%
应收账款	48,110	51,875	(7.3%)
现金及现金等价物	38,062	29,232	30.2%
资产合计	160,841	139,653	15.2%
非流动负债	16,814	13,566	23.9%
其中: 长期借款	8,955	8,490	5.5%
流动负债	88,776	82,771	7.3%
其中: 短期借款	2,685	7,887	(66.0%)
应付账款	34,299	28,393	20.8%
所有者权益	55,251	43,316	27.6%
负债与所有者权益合计	160,841	139,653	15.2%

现金及现金等价物余额达到人民币 38,062 百万元, 同比增长 30.2%, 现金收入比达到 20.6%, 比 2009 年的 19.6% 增加 1 个百分点。

应收账款同比下降 7.3%, 公司继续加强应收账款管理, 回款效率进一步提升, 2010 年应收账款周转天数 (DSO) 为 94 天, 比 2009 年的 125 天下降 31 天。

存货同比增加 10.5%, 存货周转天数 (ITO) 在 2009

年 100 天的基础上减少 8 天, 主要原因是计划集成、发货控制以及作业标准化等措施的顺利实施。

应付账款同比增加 20.8%, 2010 年应付账款周转天数 (DPO) 为 115 天, 比 2009 年的 113 天增加 2 天。

长短期借款合计人民币 11,640 百万元, 比 2009 年的人民币 16,377 百万元降低 28.9%, 2010 年长期借款比重为 76.9%, 比 2009 年的 51.8% 增加 25.1 个百分点。

经营活动现金流

人民币百万元	2010年	2009年	同比变动
净利润	23,757	18,274	30.0%
折旧、摊销与非经营损益	3,067	(198)	(1649.0%)
运营资产变动前经营活动现金流	26,824	18,076	48.4%
运营资产变动	1,634	3,665	(55.4%)
经营活动现金流	28,458	21,741	30.9%

2010年经营活动现金流人民币28,458百万元，同比增长30.9%，主要驱动因素为：

- 盈利能力增强，净利润同比增长30.0%。
- 主要受汇兑损益的影响，2010年折旧、摊销以及

非经营损益对经营活动现金流的贡献比2009年增加人民币3,265百万元。

- 2010年末运营资产总额比2009年末减少人民币1,634百万元。

财务风险管理

公司资金管理部门负责财务风险管理，经董事会财经委员会的批准，制定了一系列符合华为业务战略的财务风险管理政策与流程，以管理流动性风险，汇率风险，利率风险和信用风险等。

流动性风险

公司已经建立成熟的现金流规划和预测体系，以评估公司整体长短期现金盈缺。公司通过采取多种手段满足整体流动性需求，包括资金集中管理，保持

适当的资金余额，获取充分的备用信贷额度，以及在全球建立广泛的融资资源等。

2010年现金与现金等价物人民币38,062百万元，较2009年增长30.2%，同时，公司本年偿还了大量外部借款，外部借款与2009年相比下降了28.9%。现金的上升与借款的下降主要得益于强劲的经营活动现金流。充裕的资金储备和良好的经营活动现金流成为公司规避流动性风险和偿债风险的重要保障。

流动性趋势

人民币百万元	2010年	2009年	同比变动
经营活动现金流	28,458	21,741	30.9%
现金与现金等价物	38,062	29,232	30.2%
长短期借款	11,640	16,377	(28.9%)

汇率风险

公司合并报表的列报货币是人民币，人民币与其他货币之间的汇率波动会影响公司财务报表。

公司建立了外汇风险敞口的管理机制，采取多种外汇对冲的方法管理外汇风险，包括：

- 匹配销售、采购的币种
- 平衡外币的现金流入和流出
- 适当选取与公司风险策略相匹配的财务对冲手段

利率风险

公司利率风险来源于有息资产及有息负债，利率变动会影响集团利息收入及利息支出。

通过对利率风险敞口分析，公司组合运用浮动利率与固定利率的银行借款来降低利率风险。

信用风险

公司制定和实施了全球统一的信用管理政策、流程、IT系统和风险量化评估工具，并在各个区域和业务单元建立了专门的信用管理组织。同时，公司利用风险量化模型，评定客户信用等级，确定客户授信额度，并通过在端到端销售流程的关键环节设置风险管控点形成了闭环的管理机制。公司信用管理部门定期审视全球信用风险敞口，并预测可能的损失，计提相应的坏账准备，对于已经或可能出险的客户会启动风险处理机制。

在客户融资方面，华为致力于深度理解客户需求，凭借专业的团队和丰富的资源，为客户量身打造多样化的融资解决方案，帮助客户取得持续的商业成功。与此同时，华为建立完善的风险管理体系和融资项目评审制度，以降低客户融资带来的潜在风险。

研究与开发

公司长期致力于研发投入，持续构建产品和解决方案的竞争优势。

为了更好地满足客户需求，我们坚持开放合作。我们以客户需求驱动研发流程，围绕提升客户价值进行技术、产品、解决方案及业务管理的持续创新。

公司在研发领域广泛推行集成产品开发流程（IPD），在充分理解客户需求的情况下，大大缩短了产品的上市时间，帮助市场和客户成功。

2010年，华为继续加大研发投入，年度研发费用达到人民币16,556百万元，同比增加24.1%。我们投入51,000多名员工（占公司总人数的46%）进行产品与解决方案的研究开发，并在美国、德国、瑞典、俄罗斯、印度及中国等地设立了20个研究所。我们还与领先运营商成立20多个联合创新中心，把领先技术转化为客户的竞争优势和商业成功。

截至2010年12月31日，华为累计申请中国专利31,869件，PCT国际专利申请8,892件，海外专利8,279件。已获授权专利17,765件，其中海外授权3,060件。在LTE/EPC领域，华为基本（核心）专利数全球领先。

华为融入和支持主流国际标准并做出了积极贡献。截至2010年年底，华为加入全球123个行业标准组织，如3GPP、IETF、ITU、OMA、NGMN、ETSI、IEEE和3GPP2等，并向这些标准组织提交提案累计超过23,000件。我们担任OMA、CCSA、ETSI、ATIS和WiMAX论坛等权威组织的董事会成员，在任180多个职位。我们累计向3GPP提交超过6400篇LTE/EPC提案，2010年华为在该组织通过的LTE无线通信核心标准方面的提案数，占全球通过提案总数的近20%。

2010年，华为荣获TMF“最佳解决方案”奖及OMA“杰出贡献和领导力大奖”，T比特级多业务路由平台技术创新及产业化获得“国家科技进步二等奖”，新一代基于同步数字体系（SDH）多业务传送平台标准、设备研制及应用获“国家科技进步二等奖”，无线标准获得了WWRF Fellow荣誉。

依靠强大的创新能力，华为在2010年通过竞争获得了中国政府新一代宽带无线通信网项目、高可信网络项目、新一代存储技术项目、欧盟FP项目以及德国柏林政府BESTSELECT项目等创新与研究项目补助。华为获得的政府补助金额参见报表附注3。

关键会计估计

本管理层讨论与分析所依据的财务报表遵循国际财务报告准则（IFRS），具体说明见财务报表附注 1(a)。

国际财务报告准则（IFRS）的运用要求公司对某些未来事项作出估计或假设，这些估计和假设对财务状况和经营成果的报告有直接影响。以下所讨论的会计估计和假设针对公司管理层所认为的对财务报表影响最为关键的一些事项。

收入确认

收入确认会计准则的运用，往往涉及一些重大判断和估计。即使是同样一个设备的销售，我们将根据具体的合同条款，判断采用何种方式确认收入。如果在销售设备的同时，提供安装、培训等服务收入，则根据可单独区分的单项交易分别确认收入。当与客户之间存在多项交易，我们根据合同条款判断这些交易联系是否紧密，是否应当将多项交易视为一个整体来确认收入。当需要安装的设备分为多阶段交付验收，需要根据已完成交付项目对于客户是否具有独立价值、所获取的验收证明是否支持相应款项的收回，来判断收入是否应当分阶段确认。收入确认还会考虑诸如客户信用等级等其他因素。我们会定期回顾对这类因素的估计，当这些因素发生变化时，将引起收入的波动。

对于建造合同，我们采用完工百分比法确认收入，按照实际已经发生的成本占项目预计总成本的比例计量收入。在合同执行期间，当预计项目未来将发生亏损时，会预提项目亏损拨备。2010 年和 2009 年确认的建造合同收入分别为人民币 17,849 百万元人民币 14,108 百万元，分别占当年收入总额的 9.6%、9.5%。

应收账款减值

2010 年 12 月 31 日和 2009 年 12 月 31 日公司的应收账款原值分别为人民币 52,253 百万元和 56,216 百万元。2010 年 12 月 31 日坏账准备余额为人民币 4,143 百万元，占应收账款总额的 7.9%。2009 年 12 月 31 日坏账准备余额为人民币 4,341 百万元，占应收账款总额的 7.7%。公司坏账准备是基于对客户应收账款的可回收性进行计提的，并根据历史经验数据、客户资信状况、应收账款余额账龄分布以及可能影响到客户付款能力的当前经济形势等因素对坏账准备计提进行定期回顾。

2010 年和 2009 年公司坏账准备对损益的影响金额分别为人民币 2,927 百万元和 648 百万元。如果公司关键客户的资信状况恶化，或者客户实际违约风险高于历史经验值，或者有其他情况发生，应收账款可回收金额将存在被高估的风险，并需要计提额外的坏账准备，这将对公司的利润产生负面影响。

存货减值

2010 年 12 月 31 日存货余额是人民币 27,566 百万元，2009 年 12 月 31 日存货余额是 24,947 百万元。存货根据成本与可变现净值两者中的较低者来计量，对于成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。可变现净值是指在正常经营过程中，估计售价减去估计完工成本及销售所必需的估计费用后的价值，通常考虑持有存货的目的、存货货龄与存货利用率、存货的类别与状态、对存货价值有实质影响的期后事项，并定期（通常为季度）回顾以确保其合理性。2010 年和 2009 年公司存货跌价准备对损益的影响金额分别为人民币 998 百万元、598 百万元。

产品质量保证准备

公司在收入确认的同时，根据免费保修期限预提产品质量保证准备，作为预计未来可能发生的负债。

2010年12月31日和2009年12月31日的质量保证金余额分别为人民币1,556百万元、1,175百万元。我们依据过去提供维保服务时支出的材料成本、维护人员成本以及其他相关成本，估计未来发生维保服务时可能产生的流出。

2010年和2009年计提的产品质量保证准备分别为人民币1,962百万元、1,842百万元。如果未来客户提出维保服务的需求增加，或者未来维保服务成本上升，实际发生的维保费用将超过已计提的产品质量准备，将使未来的销售毛利下降。

所得税

公司在中国和许多海外税收管辖区内均存在所得税纳税义务，在确定合并报告中所得税的金额时存在一些重大判断。在正常经营过程中，许多交易和核算其最终的税务结果是不确定的。公司是基于未来需要支付税金的估计来确认所得税负债的。在考虑了包括经验数据和税法解释等诸多因素评估的基础上，公司在所有会计年度均对所得税负债做了充分的计提。递延所得税资产的确认则以未来可取得的可用来抵扣亏损的应纳税所得额为限。

由于与所得税确认相关的会计判断主要依赖于对未来事项的估计、假设和一系列的复杂判断，如果这些未来事项的最终税务结果与实际核算的数据有差异，这些差异将会影响税务结果最终确定时相应期间的所得税费用。

行业趋势

展望未来十年，网络将不仅更加深入人们的生活，更将融入到各个行业，推动全球经济持续健康发展。

1. 数字化生存真正来临，沟通更丰富、生活更美好

Web 2.0 仅仅是开始，在宽带网络必将更加普及的基础上，每个人的社会化属性进一步放大，世界更加扁平化。在授权范围内，任何人均可随时随地平等获得需要的信息，不为信息海洋与壁垒困扰，使娱乐享受更为个性化；能够随时找到新朋友、与朋友家人取得联系及被联系，以及时分享欢乐及获取帮助；能够听到来自世界上任何角落的声音，同时也会在不知不觉中影响到某个角落，真正天涯若比邻；通过网络将成为学习、工作的主要形式，超越地理意义上的学校与办公室概念；基于网络将成为商业交易活动的主要方式，全面超越传统的交易行为；医疗诊断将更为及时和准确，人类平均寿命将进一步延长……网络虚拟世界与现实世界的有机结合，十多年来，人们对互联的期待终将成为现实。

2. 互动视频成为信息的主导表现形式

信息载体的发展历经“文字、图片、声音、视频”过程，视频是信息表达最直观的形式，ICT 基础设施的完善、宽带的普及和服务的云化，将促进人们从使用“语音+文字”向使用“视频与图像”转变。不仅仅是今天熟悉的视频娱乐与新闻媒体，作为一种主要的信息承载，视频将广泛渗透到所有的应用中：客户服务、电子商务、会议、产品介绍、产品使用说明……展望未来，人人享受高清视频通信将像今天使用电话一样便捷。

3. 手机替代个人电脑成为信息中心，开启“我时代”

据美国国际数据公司 (IDC) 统计，2010 年第四季度，全球智能手机出货量首次超越个人电脑出货量，标志着行业已经全面进入移动互联网时代，亦标志了个人信息消费平台从个人电脑向手机的转变，全面开启张扬“个性化”主旋律的“我时代”。通过手机的智能化，业务应用的云化，网络的宽带化，信息通信产业将从以网络为中心全面转变为以用户为中心，从面向终端设备的服务转变为以使用终端设备的人为中心的服务，使用户个性化得以充分展现。在今天，智能手机同时也意味着昂贵，全球范围看还只是少数人的选择，但我们也注意到在领先国家，运营商纷纷制定战略，力图使智能手机用户占总用户的比例在 2015 年超过 50%，运营商的支持以及快速的低成本化将是智能手机大众化的先决条件。手机的普遍智能化带来的移动互联网增长将促进移动宽带产业进入良性可持续发展。

4. LTE & 全 IP，从泛在语音向泛在宽带的飞跃

历经 30 年移动通信发展，LTE 终于有望在未来成为移动宽带的统一技术，并将以比以往任何移动技术都更快的速度发展。预计未来 5 年，全球 LTE 用户数将以 400% 的年复合增长率 (CAGR) 增长，2015 年将达到 6 亿，由此实现从泛在语音向泛在宽带的飞跃。为了加快这一愿景的实现、更好促进移动产业的发展，我们也期望政府及频谱管制机构开放更多的频谱资源用于移动宽带，并由高价拍卖频谱资源向积极投资移动产业转变，以充分发挥移动产业对宏观经济和社会效益的积极拉动作用。

伴随用户需求的多样化、个性化，网络流量快速增长，从而导致网络基础设施运营持续的成本压力。如果说过去电信产业的发展是以不断的技术领先激发用户需求，今天的局面是网络的发展正面临能否在保证运营可盈利的前提下满足用户需求的巨大挑战。加速面向 IPv6 的全 IP 的网络融合，通过架构性变革，构建简单、高效、智能、低成本、绿色、并且灵活适应运营商演进发展战略的网络基础设施和开放、协同、快速的业务创新平台，将成为支撑 ICT 产业可持续发展的必然。

5. 云计算促进 IT 二次变革，行业格局将重新构建

在以个人电脑取代大型机为代表的第一次 IT 产业革命之后，云计算已经引发第二次 IT 产业革命，从以个人电脑为中心的计算模式发展为以数据中心和网络为依托的网络化计算模式。支撑这一变革的是 IT 技术与 CT 技术的深度融合以及从“购买产品”向“购买服务”的商业模式转变。通过基于云计算的 IT 化的业务创新与运营流程的优化，电信运营商的经营效率得以大幅度提升，CT 资产的价值将得以充分发挥；商业模式的变革带给信息通信产业的是新的以万亿美元计的内容和信息服务市场。云计算的商业模式和技术变革，使各个领域的参与者处在同一起跑线上，产业结构将重新构建，形成新的格局和平衡。

6. 人人有宽带成为基本人权，ICT 驱动经济增长

2010 年 9 月，联合国宽带委员会成立，来自政府、运营商、互联网服务商、IT 及 CT 解决方案提供商等广泛领域的委员共同签署《基于宽带的未来》的宣言，

接入宽带被视为公民的基本法律权利。已经有 20 多个国家相继启动了国家宽带计划，在更多国家政府的积极支持下，宽带产业的发展将进入更加快速和健康的发展轨道，实现人人有宽带。

ICT 技术和产业的发展，使得 ICT 不再局限于独立的信息通信产业，ICT 技术在推动低碳经济增长中的重要性正在日益增加，提高各行各业运营效率，促进社会和谐发展。ICT 产业的发展将同时带动传统产业步入更加高效的发展，如远程教育、智能电网、智能交通、远程医疗、智慧建筑、智慧家庭等等。据统计，ICT 技术的普遍应用对发达国家经济增长的贡献率为 30~40%，发达国家通过投资 ICT 基础设施来提高生产力，每 1 美元的投入每年可创造约 1.4 美元的附加值；宽带渗透率每提高 10%，GDP 提升 1.3%。

预计到 2020 年，宽带将无处不在，全球将有 60 亿智能手机用户并将有 500 亿部终端通过网络连接在一起，实现人与人相连、人与物相连、物与物相连。

未来的十年，将是 ICT 深度融入人们生活和各行各业的十年，也将是信息通信产业更加精彩的十年。



独立审计师就合并财务报表摘要 致华为技术有限公司董事会之报告

我们是华为技术有限公司及其子公司（以下简称“贵集团”）的审计师。我们已经审计了按国际财务报告准则编制的贵集团截至 2010 年 12 月 31 日止财务年度的合并财务报表（以下简称“已审计合并财务报表”），并于 2011 年 3 月 10 日对贵集团截至 2010 年 12 月 31 日止财务年度的已审计合并财务报表出具了无保留意见。

华为技术有限公司不是一家上市公司，根据中华人民共和国公司法的规定无需对外公布已审计合并财务报表。

贵集团对外公布了后附的第 24 页至第 50 页的从已审计合并财务报表中摘录的贵集团合并财务报表摘要，其中包括 2010 年 12 月 31 日的合并资产负债表、2010 年度的合并损益表和合并现金流量表以及主要会计政策摘要和其他附注。已审计合并财务报表和合并财务报表摘要不反映审计报告签署日后发生事项的影响。

合并财务报表摘要没有包含贵集团已审计合并财务报表中所有的按国际财务报告准则要求的披露信息。

阅读合并财务报表摘要不能作为阅读贵集团已审计合并财务报表的替代。

管理层对于合并财务报表摘要的责任

管理层的责任是依据附注 1(a) 所述的基础编制合并财务报表摘要。

审计师的责任

我们的责任是在实施按照《国际审计准则 810 号——财务报表摘要报告业务》规定相关程序的基础上对合并财务报表摘要发表意见。我们的工作包括在抽查的基础上复核证据，以证明合并财务报表摘要中的金额和披露信息与贵集团已审计合并财务报表相一致。我们没有对合并财务报表摘要进行审计，相应地我们也不对此合并财务报表摘要发表审计意见。

意见

我们认为，贵集团从截至 2010 年 12 月 31 日止财务年度已审计合并财务报表中摘录的合并财务报表摘要在所有重大方面，按照附注 1(a) 所述的基础与已审计合并财务报表一致。

毕马威华振会计师事务所
执业会计师
深南东路 5001 号
华润大厦 9 楼
518001 中国 深圳
2011 年 3 月 25 日

合并损益表

	附注	2010 年	2009 年
		人民币百万元	人民币百万元
收入	2	185,176	149,059
销售成本		107,666	90,090
销售毛利		77,510	58,969
研发费用		16,556	13,340
销售和管理费用		30,996	24,169
其他业务支出净额	3	687	408
营业利润		29,271	21,052
净财务费用/(收益)	5	1,833	(1,255)
应占联营/合营公司损失		9	163
税前利润		27,429	22,144
所得税	6	3,672	3,870
本年利润		23,757	18,274
归属于：			
本公司所有者		23,754	18,253
非控制权益		3	21
本年利润		23,757	18,274

合并资产负债表

	附注	2010年12月31日	2009年12月31日
		人民币百万元	人民币百万元
资产			
物业、厂房及设备	8	9,323	8,317
无形资产	9	647	553
应收账款及其他应收款	13	116	-
联营及合营公司投资	10	305	311
其他非流动金融资产		64	108
递延所得税资产	11	7,102	5,147
其他非流动资产		517	611
非流动资产合计		18,074	15,047
存货	12	27,566	24,947
应收账款及其他应收款	13	68,809	63,282
其他金融资产		8,330	7,145
现金及现金等价物	14	38,062	29,232
流动资产合计		142,767	124,606
资产总计		160,841	139,653
权益			
本公司所有者应占权益		55,222	43,253
非控制权益		29	63
权益合计		55,251	43,316
负债			
借款	15	8,955	8,490
设定受益福利计划		5,950	3,512
递延政府补助		1,319	933
递延所得税负债	11	590	631
非流动负债合计		16,814	13,566
借款	15	2,685	7,887
应付所得税		4,184	3,696
应付账款及其他应付款	16	80,351	70,013
产品质量保证准备	18	1,556	1,175
流动负债合计		88,776	82,771
负债合计		105,590	96,337
权益及负债总计		160,841	139,653

合并现金流量表

	附注	2010年	2009年
		人民币百万元	人民币百万元
经营活动产生的现金流量			
从客户处收到的现金		228,918	165,802
支付给供应商和雇员的现金		(196,952)	(141,411)
其他经营活动使用的现金		(3,508)	(2,650)
经营活动产生的现金流量净额		28,458	21,741
投资活动使用的现金流量净额		(4,262)	(5,219)
筹资活动使用的现金流量净额		(14,907)	(8,384)
现金及现金等价物净增加额		9,289	8,138
现金及现金等价物年初余额	14	29,232	21,013
汇率变动的影响		(459)	81
现金及现金等价物年末余额	14	38,062	29,232

合并财务报表摘要附注

1. 合并财务报表摘要的编制基础和集团主要会计政策

(a) 编制基础

华为技术有限公司（以下简称“本公司”）及其子公司（以下简称“本集团”）按照国际会计准则委员会颁布的《国际财务报告准则》（此统称包括各个适用的《国际财务报告准则》、《国际会计准则》和诠释）编制完整的截至 2010 年 12 月 31 日止年度的合并财务报表（以下简称“合并财务报表”）。

本合并财务报表摘要是按照披露运作和财务方面关键信息的原则，依据 2010 年度已审计合并财务报表编制的。在本集团管理层同意的情况下，合并财务报表摘要的预期使用者，可以通过电子邮箱，information@huawei.com，获取 2010 年已审计合并财务报表。

(b) 记账本位币及列报货币

本合并财务报表摘要所含的所有财务信息均以人民币列报，人民币也是本公司的记账本位币。本合并财务报表摘要以人民币百万元为单位。

(c) 外币折算

i) 外币交易

外币交易按交易发生日的汇率折算为集团各公司的记账本位币。货币性外币资产及外币负债按资产负债表日的汇率折算为记账本位币，相应的汇兑收益和损失计入当期损益。

以历史成本记账的非货币性外币资产和外币负债按历史成本和交易日的汇率折算为记账

本位币。以公允价值记账的非货币性外币资产及负债按公允价值确定日的汇率折算为记账本位币。

ii) 境外经营

境外经营的经营成果（恶性通货膨胀地区除外）接近似于交易发生时的汇率折算为人民币，资产负债项目按资产负债表日的汇率折算为人民币，相应的折算差异计入其他综合收益，相关的累计外币报表折算差额在所有者权益项目下单独列示。对于非全资子公司，相关的外币报表折算差额按比例分摊给非控制权益。

恶性通货膨胀地区的子公司损益表按资产负债表日的汇率折算为人民币。在折算恶性通货膨胀地区的报表之前，首先根据当地货币实际购买力的变化对其财务报表进行重述，该重述基于资产负债表日相应的价格指数。

如果处置境外经营导致失去控制、重大影响或共同控制，原先计入所有者权益的累计外币报表折算差额转入当期损益，作为处置境外经营的损益的一部分。当本集团处置包含境外经营的子公司的部分权益但未失去控制时，对应的原先计入所有者权益的累计外币折算差额将重新分摊至非控制权益。当本集团处置对包含境外经营的联营或合营公司的部分投资但保留重大影响或共同控制时，对应的原先计入所有者权益的累计外币折算差额将重分类至当期损益。

(d) 子公司及非控制权益

子公司是指由本集团控制的企业。控制是指本

公司有权统驭支配该企业的财务和经营决策以获得利益。在确定是否控制时，会考虑可执行的潜在投票权。

对子公司财务报表的合并是从本公司对该子公司控制开始之日起，至该控制结束之日止。集团内部交易及往来余额和集团内部交易所产生的任何未实现收益，会在编制合并财务报表时悉数抵消。集团内部交易所产生未实现亏损的抵销方法与未实现收益相同，但抵消额只限于没有证据表明已减值的部分。

非控制权益（原“少数股东权益”）指子公司净资产中既不直接也不间接归属于本公司的部分，而且本集团并未与这些权益的持有人签定任何额外条款，以致本集团承担了符合金融负债定义的合约责任。对于每次企业合并，本集团可选择以公允价值或以其子公司可辨认净资产中占相应比例的权益计量非控制权益。

非控制权益在合并资产负债表中的权益列示，且独立于本公司所有者应占的权益。非控制权益所占的本集团经营成果，在合并损益表和合并综合收益表上按照与本公司所有者分配本年度总损益和综合收益总额的方式列示。

在不丧失控制权的情况下，本集团对子公司的所占权益的变动视为权益交易，通过调整合并权益中的所有者权益和非控制权益来反映相关的权益变动，不调整商誉且不确认损益。

当本集团丧失了对原有子公司的控制权利时，视为处置了对该子公司的全部应占权益，并将由此产生的利得或损失计入损益。原子公司所有剩余权益在处置当日按公允价值确认，如果

剩余权益应分类为金融资产，则将该金额作为其初始确认的公允价值；如果剩余权益应分类为联营或合营公司投资，则将该金额作为初始确认的投资成本。

(e) 同一控制下的企业合并

同一控制下的企业合并，应视同该合并财务报表列示的最早的比较会计期间的期初和最终控制方开始实施控制时这两个日期中孰晚的日期已经发生，因此需重述比较数字。合并方在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在本集团控制方的合并财务报表中的账面价值计量。被合并企业所有者权益的各个组成部分分别计入本集团所有者权益的相应部分，发生的利得或损失直接计入所有者权益。

(f) 联营与合营公司

联营公司是指本集团可以对其管理施加重大影响，包括参与财务及经营政策决定，但并非控制或联合控制的实体。

合营公司是指本集团与其他一方或多方团体在合同约定下共同控制的从事某项经济活动的实体。

本集团对联营或合营公司的投资按权益法核算，初始计量时按成本入账，其后就本集团占该被投资公司净资产在收购后的变动以及与此投资相关的减值损失做出调整（见附注 1(k)）。合并损益表包括本集团所占被投资公司本年在收购后的税后利润以及与当年投资相关的减值损失。综合收益表反映出年内本集团所占联营和合营公司于收购后的税后业绩。

当本集团应占亏损超过在该联营或合营公司的权益，则本集团的权益将减至零，除非本集团已承担法定或推定责任或已经代该联营或合营公司付款，否则不会继续确认进一步亏损。因此，本集团在联营公司的权益是按照权益法计算的投资账面价值以及实质上构成本集团对联营或合营公司投资净额的其他长期权益之和。

本集团与联营及合营公司之间进行交易所产生的未实现损益，均按本集团在联营和合营公司所占的权益比率抵消；只有当未实现亏损显示已转让资产出现减值时，在当期确认有关未实现亏损。

当本集团丧失了对联营公司的重大影响或对合营公司的共同控制时，视为处置了对该联营公司或合营公司的全部应占权益，并将由此产生的利得或损失计入损益。原联营公司或合营公司所有剩余权益在处置当日按公允价值确认，如果剩余权益应分类为金融资产，则将该金额作为其初始确认的公允价值；如果剩余权益应分类为联营公司投资，则将该金额作为初始确认的投资成本。

(g) 投资性房地产

本集团将持有的为赚取租金或资本增值，或两者兼有的房地产划分为投资性房地产。

投资性房地产采用成本模式计量，即以成本减累计折旧、摊销及减值损失（参见附注 1(k)）后的净值计入合并资产负债表内。投资性房地产的租金收入计量方法参考附注 1(u)(iv)。

投资性房地产折旧方法为原值扣除预计净残值后在使用寿命内按直线法计提。

(h) 其他物业、厂房及设备

i) 确认与计量

物业、厂房及设备以成本减去累计折旧（见下段）及资产减值损失（见附注 1(k)）后的净值记入合并资产负债表内。外购固定资产的成本包括与购置资产直接相关的支出。自建固定资产的成本包括直接材料、直接人工、初始估计可能发生的弃置费用、按适当比例分摊的间接费用和符合资本化条件的借款费用（参见附注 1(v)）。

若某项物业、厂房及设备的各个构件具有不同的预计可使用年限，则将其成本以合理的基础在各构件间分摊，对各构件单独计提折旧。

报废或处置固定资产项目所产生的损益为处置所得款项净额与该固定资产账面价值之间的差额，并于报废或处置日在合并损益表中确认。在建工程达到预定可使用状态时转入其他物业、厂房及设备。在建工程不计提折旧。

ii) 后续支出

当物业、厂房及设备的某部分进行更换时，如果相关的未来经济利益很可能流入本集团，并且该更换成本能可靠计量，则在该成本发生时将其计入该物业、厂房及设备的账面价值，同时将被更换的资产的账面价值核销。物业、厂房及设备的日常维护支出在发生时计入损益。

iii) 折旧

物业、厂房及设备按直线法计提折旧，即将物业、厂房及设备的原值减去预计残值后除以预计使用年限。本集团每年复核各项固定资产的预计使用年限和残值。

(i) 无形资产

i) 研究及开发费用

研究及开发费用包括所有可以直接归属于研究开发活动的成本以及可以合理分摊至研发活动的相关成本。根据本公司开发活动的性质，开发成本资本化的标准往往要到项目后期，即剩余开发成本已不重大时才可以满足。因此，研究和开发成本一般都在发生当期作为费用计入损益。

ii) 其他无形资产

本集团取得的其他无形资产以成本减去累计摊销（当使用年限可以确定）以及资产减值损失（见附注 1(k)）后的净值记入合并资产负债表内。内部产生的商誉及商标的相关支出在发生时作为费用计入损益。

iii) 摊销

使用年限确定的无形资产根据预计可使用年限按直线法摊销并计入损益，本集团每年复核无形资产预计可使用年限和摊销方法。

无确定使用年限的无形资产不进行摊销。该类资产每年将被审视以确定是否所有迹象表明该资产的使用年限仍然无法确定。一旦该资产的使用年限变为可以确定，则采用未来

适用法按照上述使用年限确定的无形资产的摊销方法，从确定使用年限之日起开始摊销。

(j) 租赁

当一次或多次交易的安排将某项或某些资产的使用权在特定的时期内转让给本集团而本集团以一次性或一系列的付款为对价时，这项协议被认定为租赁协议。对于租赁的认定是根据相关协议的商业实质，而不是根据协议安排的法律形式。

i) 租入资产的分类

当本集团能从租赁协议中取得与租赁资产相关的全部或大部分的风险和回报时，该租赁被认定为融资租赁。协议中没有转移全部或大部分与所有权相关的风险和回报时，则该租赁被认定为经营租赁。

ii) 经营租赁租金

当本集团使用经营租赁租入的资产时，除非有更合理反映租入资产带来收益的租金确认方式，否则相关的租金在租赁期内按直线法计入损益。收到的租金返还作为确定全部净租金支付的一个组成部分。或有租金在实际发生时计入当期损益。

(k) 资产减值

i) 债务证券和权益性证券投资以及应收款的减值

本集团在资产负债表日对以成本、摊余成本计量或被分类为可供出售金融资产的债务和权益性证券、其他流动和非流动应收款进行

审视，以确定是否有客观证据表明出现减值。当存在以下一项或多项迹象时本集团认为相关资产存在减值的可能：

- 债务人处于严重的财务困境中
- 发生违约或毁约，影响到合同约定的本金和利息的回收
- 债务人很可能破产或进行其他债务重组
- 科学技术、市场环境、经济状况、法律环境等外部因素发生重大变化，对债务人产生重大负面影响；以及
- 权益性投资的公允价值显著或长期低于成本

若存在任何上述证据，按以下方式确认及计量减值损失：

- 对使用权益法核算的联营公司和合营公司投资（见附注 1(f)），减值损失按该项投资的可收回金额与账面价值的差额计算，可收回金额的计算见附注 1(k)(ii)。若可收回金额的估计（见附注 1(k)(ii)）出现有利变动，减值损失将会冲回。
- 对以成本计量的非上市权益性证券，减值损失按金融资产的账面价值与预计的未来现金流的差额计算，如果折现的影响重大，则未来现金流按类似金融资产的现行市场回报率折现。权益性证券的减值损失一旦计提不予转回。
- 对于按摊余成本计量的应收账款及其它应收款以及其它金融资产，若折现的影响重大，减值损失按资产的账面价值与未来现金流的现值之差计算，折现率采用该金融资产的原实际利率（即该资产初始确认时采用的实际利率）。当一组以摊余成本计量的金融资

产具有相似的风险（如逾期情况相近），而且其中的单项资产没有被评估减值时，则以该组资产整体为单位进行减值评估，对该组资产整体现金流的评估依据本集团类似资产发生损失的历史经验。

如果在随后期间减值损失金额减少，而且该减少与确认减值损失后发生的特定事件具有客观联系，则减值损失可以通过损益转回，但减值损失的转回不得导致资产的账面价值超过没有确认减值损失前的账面金额。

除了应收账款计提的减值损失外，其他减值损失均直接冲减相应资产的账面价值。由于应收账款减值损失是基于回收存在不确定性而不是基本不可回收，所以相应的减值损失计入准备科目而非直接冲减资产的账面价值。当本集团确定相应款项基本不可回收时，无法收回的金额直接从应收账款中核销，同时转回准备科目中的金额。已收回的前期已计提减值准备的应收款项通过准备科目转回，其他有关减值准备科目的变动，以及后面期间收回原来已直接核销的应收账款，均计入当期损益。

ii) 其他资产的减值

本集团在资产负债表日根据内部及外部相关信息评估下列资产是否可能已经减值或前期已确认的减值损失不再存在或已经减少：

- 物业、厂房及设备；
- 长期预付款；
- 无形资产；

若有任何迹象表明减值或减值情况发生变化，会对资产的可收回金额进行评估。对于尚未

可供使用的无形资产以及无法确定可使用年限的无形资产，无论是否存在减值迹象，本集团每年均会评估其可收回金额。

■ 可收回金额的计算

资产的可收回金额是指其公允价值减去处置费用后的净额与使用价值两者间的较高值。使用价值为估计的未来现金流量的折现值，折现率为反映该资产特定风险和当前市场货币时间价值的税前折现率。当一项资产产生的现金流入并非明显独立于其他资产，可收回金额会按能产生独立现金流入的最小组合资产（现金产出单位）予以确定。

■ 减值损失的确认

若资产或其所属现金产出单位的账面价值高于其可收回金额时，便会确认减值损失，并计入当期损益。针对现金产出单位确认的减值损失作出分配，首先用于调减已分配至该现金单位（或该组单位）的任何商誉的账面金额，然后按比例调减该单位（或该组单位）内其它资产的账面价值，但任何资产的账面价值都不得减少至低于其个别公允价值减去出售成本后所得金额或其使用价值（如能确定）。

■ 减值损失的冲回

如果资产的可收回金额发生有利变动，减值损失将会冲回。

减值损失的冲回不得使相关资产账面价值超过未确认减值损失之前的资产账面价值。减值损失的冲回在其发生的当期计入损益。

(l) 存货

存货按成本与可变现净值孰低列示。

存货成本按标准成本法核算，并按期结转应承担的标准成本差异，将标准成本调整为与先进先出法相近的实际成本。存货的成本包括买价以及使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出。产成品及在制品的成本包括按正常产量所需分摊的制造费用。

可变现净值根据预计的正常业务过程中的销售价格扣除预计完成生产的成本以及完成销售的成本确定。

售出存货的账面金额在相关收入确认的期间确认为支出。存货金额减至可变现净值以及所有的存货损失均在出现减值或损失的期间确认为支出。因可变现净值增加导致的减值转回在转回期间冲减列作支出的存货金额。

(m) 建造合同

建造合同是指为了建造一项资产或者数项在设计、技术、功能以及最终用途等方面密切相关的资产组合而专门签订的合同。建造合同收入确认的会计政策参见附注 1(u)(ii)。在资产负债表日，若能可靠估计建造合同的结果，则根据合同完工进度确认合同收入和合同成本。当合同预计总成本超过合同总收入时，将预计损失确认为当期费用。建造合同的结果不能可靠估计时，合同成本在其发生的当期确认为费用。

在资产负债表日未完工的建造合同，按已发生成本加上已确认收益减去已确认亏损以及分期

收款额，作为“应收建造合同款”（资产）或“应付建造合同款”（负债）列入合并资产负债表。客户尚未支付的分期收款在合并资产负债表“应收账款及其他应收款”中列示。工程开始前收到的款项作为负债包括在资产负债表“应付账款及其他应付款”中。

(n) 应收账款及其他应收款

应收账款及其他应收款以公允价值进行初始确认后按摊余成本扣除坏账准备（见附注 1(k)）列示。

(o) 借款

借款按公允价值减去交易成本进行初始确认，后续按摊余成本计量。初始确认成本与赎回价值之间的差额以实际利率法在借款期间内与应付利息及其他费用一起计入合并损益表。

(p) 应付账款及其他应付款

应付账款及其他应付款以公允价值进行初始确认，后续按摊余成本计价，但如果折现并无重大影响则按成本计价。

(q) 现金及现金等价物

现金及现金等价物包括现金、银行存款和通知存款。银行透支款作为待归还款项，是本集团资金管理的组成部分。因此在编制现金流量表时，银行透支款作为现金及现金等价物列示。

(r) 雇员福利

i) 短期雇员福利和设定提存计划

薪金、年度奖金及设定提存计划在本集团雇员提供相关服务的年度内计提。如果延迟付款或结算会构成重大的货币时间价值，则这些金额会以现值计量。

ii) 设定受益计划

本集团设定受益计划下的净负债，是员工未来应收到的预计利益，以员工当期及前期提供的服务作为计算依据，相关的受益福利折成现值并减去计划资产的公允价值。该项负债采用资产负债表日类似期限的高质量企业债券的收益率折成现值。本集团管理层采用精算的方法计算设定受益计划下的净负债。

若本集团对设定受益计划作出改进，使员工应收到与前期提供的服务相关的预计利益增加，则增加部分应按直线法在授予该利益的期限内进行分摊，并分别计入各期的损益。若该利益在当期授予并立即生效，则增加部分全部作为当期费用计入损益。

在计算本集团设定受益计划下的负债时，精算收益 / 损失全部计入合并损益表。

(s) 准备和或有负债

i) 产品质量保证准备

本集团为已销售产品提供质量保修服务，保修期限一般为 12 个月至 24 个月。保修服务内容通常包括零部件更换、人力和服务中心支持。本集团在产品收入确认的同时，根据

未来提供保修服务可能发生的成本计提产品质量保证准备。计提时考虑的因素包括已安装设备的数量、保修服务发生频率的历史经验值和预计值。本集团定期评估已计提产品质量保证准备的充足性，并在必要时调整已计提金额。

ii) 其他准备和或有负债

如果本集团需要对过去已发生事项承担法律或者推定义务，在履行这项义务时很可能导致未来经济利益流出，并且流出金额能够可靠估计，本集团将根据估计的流出金额计提拨备。如果折现影响重大，则按未来应支付金额的现值计提准备。

当未来经济利益流出的可能性较低，或者流出金额不能可靠估计，则将此项义务披露为或有负债，但当未来经济利益流出的可能性非常低时不作披露。如果义务的履行依赖于未来某一个或多个事项的发生与否，则将此项义务披露为或有负债，但当未来经济利益流出的可能性非常低时不作披露。

(t) 所得税

本年度所得税包括当期所得税及递延所得税资产和负债的变动。当期所得税及递延所得税资产和负债的变动均计入损益，但与其他综合收益或与直接确认为所有者权益项目相关的部分，则相应确认为其他综合收益或所有者权益。

当期所得税是按本年度应税利润根据已执行或在资产负债表日实质上已执行的税率计算的应付所得税金额，加上以往年度应付所得税的调整。

递延所得税资产和负债分别由可抵扣和应纳税暂时性差异产生。暂时性差异是指资产和负债在合并财务报表上的账面金额与这些资产和负债的计税基础的差异。递延所得税资产也可以由未利用的可抵扣亏损和未利用税收优惠抵减产生。

所有递延所得税负债都会确认，递延所得税资产只限于在很可能获得能利用该递延所得税资产来抵扣的未来应税利润的范围内进行确认。支持确认由可抵扣暂时差异所产生的递延所得税资产的未利用应税利润包括因转回目前存在的应纳税暂时性差异而产生的金额；但这些转回的差异必须与同一税务机关及同一纳税主体有关，并预期在可抵扣暂时差异预计转回的同一期间或递延所得税资产所产生可抵扣亏损可向后期或向前期结转的期间内转回。在决定目前存在的应纳税暂时性差异是否足以支持确认由未利用可抵扣亏损和税款抵减所产生的递延所得税资产时，也会采用同样的标准，即差异是否与同一税务机关及同一纳税主体有关，以及是否预期在能够使用未利用可抵扣亏损和税收优惠抵减拨回的同一期间内转回。

递延所得税以已执行或在资产负债表日实质上已执行的税率为基础，按照该资产和负债账面金额的预期实现或清偿方式及相应期间的适用税率计量。递延所得税资产和负债均不折现。

本集团会在每个资产负债表日评估递延所得税资产的账面金额。如果本集团预期不再可能获得足够的应税利润以抵扣相关的税务利益，该递延所得税资产的账面金额便会调减；但是如果日后又可能获得足够的应税利润，有关调减金额便会转回。

当期所得税和递延所得税余额及其变动额会分开列示，并且不予抵消。只有在本集团有法定行使权以当期所得税资产抵消当期所得税负债，并且符合以下附带条件的情况下，当期和递延所得税资产才会分别抵消当期和递延所得税负债：

- 当期所得税资产和负债：本集团计划按净额结算，或同时变现该资产和清偿该负债；
- 递延所得税资产和负债：这些资产和负债必须与同一税务机关征收的所得税相关，并且属于：
 - 同一纳税主体；或
 - 不同的纳税主体，但这些纳税主体计划在日后每个预计有大额递延所得税负债需要清偿或大额递延所得税资产可以收回的期间内，按净额实现当期所得税资产和清偿当期所得税负债，或同时变现该资产和清偿该负债。

(u) 收入确认

收入按已收或应收价款的公允价值计量。如果经济利益能够流入本集团，且收入成本能够可靠计量时，收入按照如下方式计入损益：

i) 销售设备和提供劳务

设备收入在设备所有权上的重大风险和报酬转移给买方时确认。服务收入在服务提供时确认。如果款项的可收回性、相关成本或者设备销售退回存在重大的不确定性，不确认收入。收入确认金额已扣除任何商业折扣，且不含增值税或者其他税金。

ii) 建造合同收入

如果建造合同的结果能够可靠的估计，本集团按照完工百分比法确认固定造价合同的收

入，完工百分比根据合同已发生成本占预计成本总额的比例计算。

如果建造合同的结果不能够可靠的估计，本集团以该合同实际已发生、且预计能够收回的成本等额确认收入。

iii) 政府补助

政府补助同时满足下列条件时在合并资产负债表内予以确认：本集团能够满足政府补助所附条件；本集团确实能够收到该款项。如果政府补助用于补偿公司发生的费用，则在费用实际发生的相应期间作为收入计入损益，如果政府补助用于补偿公司购置或以其他方式形成资产的成本，则先确认为递延收入，然后以系统的方法在资产的使用期间计入损益。

iv) 经营租赁收入

经营租赁应收租金在租赁期间内等额计入损益，但如有其他确认方式能更清楚反映租赁资产使用所产生的收益模式，则采用其他方式确认收入。经营租赁协议涉及的激励措施作为应收净租赁款项总额的组成部分计入损益。或有租金在获取的相应会计期内确认为收入。

(v) 财务收入和财务费用

财务收入包括股利收入，对外投资产生的利息收入（包括可供出售金融资产），可供出售金融资产处置收益，以及为交易而持有的金融资产公允价值变动收益。利息收入以实际利率法计算。从非上市公司取得的股利收入于宣派股利之日确认并计入损益，从上市公司取得的股利收入于除权日确认并计入损益。

财务费用包括利息费用，金融资产减值损失和准备的折现额的当期影响。可直接归属于购建某项符合资本化条件的资产的借款费用，予以资本化并计入相关资产的成本。除上述借款费用外，其他借款费用均于发生当期确认为财务费用。

作为资产成本的一部分的借款费用，当借款费用已经发生而且为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始时，借款费用开始资本化。当符合资本化条件的资产在购建过程中发生非正常中断或资产达到预定可使用状态时，借款费用中断或停止资本化。

汇兑损益按净额列示。

(w) 无追索保理利息

无追索保理构成了应收账款转让，本集团将应收账款转让给银行或金融机构，银行或金融机构须承担客户如不付款而亦无权再向本集团追索回款的风险。本集团客户将直接向银行或金融机构支付相关应收款项。

无追索保理业务中，应收账款转让后在合并资产负债表中核销，应收账款高于从银行或金融机构收回的现金之间的差额，全部在转让当期在合并损益表“其他业务支出”中确认为费用。

2. 收入

	2010 年	2009 年
	人民币百万元	人民币百万元
销售商品	153,541	124,493
服务	31,507	24,499
租金	128	67
	<u>185,176</u>	<u>149,059</u>

3. 其他业务支出净额

	2010 年	2009 年
	人民币百万元	人民币百万元
无追索保理费用	1,401	727
政府补助	(593)	(273)
其他	(121)	(46)
	<u>687</u>	<u>408</u>

政府补助

本集团在本年收到因在中华人民共和国境内发展创新与研究的无条件政府补助人民币 433,555,000 元（2009 年：人民币 251,006,000 元）。这些补助直接计入损益。

截至 2010 年 12 月 31 日，本集团收到以完成特定

研发项目为条件的政府补助人民币 545,239,000 元（2009 年：人民币 328,445,000 元）。这些补助在收到时作为递延收入确认在合并资产负债表内，在相关研发费用发生的期间内，以系统的方法摊销入合并损益表。2010 年，本集团已在合并损益表中确认附条件的政府补助共计人民币 159,024,000 元（2009 年：人民币 22,296,000 元）。

4. 雇员费用

	2010 年	2009 年
	人民币百万元	人民币百万元
设定受益福利计划费用	2,893	1,615
定额供款退休计划费用	<u>2,725</u>	<u>2,067</u>
离职后福利合计	5,618	3,682
工资、薪金及其他福利	<u>25,046</u>	<u>21,134</u>
	<u><u>30,664</u></u>	<u><u>24,816</u></u>

5. 净财务费用 / (收益)

	2010 年	2009 年
	人民币百万元	人民币百万元
汇兑净损失 / (收益)	1,236	(1,642)
其他净财务费用	<u>597</u>	<u>387</u>
	<u><u>1,833</u></u>	<u><u>(1,255)</u></u>

6. 所得税

合并损益表中列示的所得税：

	2010 年	2009 年
	人民币百万元	人民币百万元
当年所得税		
中国境内所得税		
- 本年度	3,981	3,119
- 以前年度少 / (多) 计的所得税	109	(70)
海外所得税		
- 本年度	1,625	1,554
- 以前年度 (多) / 少计的所得税	(76)	94
	5,639	4,697
递延所得税		
暂时性差异的产生及转回	(1,967)	(827)
	<u>3,672</u>	<u>3,870</u>

7. 分部报告

根据内部管理要求，本集团将区域分部划分为中国和海外。另外，本集团根据产品和服务类型将业务分部划分如下：

电信网络：无线接入、网络、核心网、业务与软件、
站点解决方案

全球服务：系统集成解决方案、保障服务解决方案、
学习与发展解决方案

终端：移动宽带终端、手机、融合终端、视讯解
决方案

本集团分别管理各个分部，因为各分部有不同的技术和市场战略需求。本集团管理层定期审视各分部的财务信息，以决策各分部间的资源分配并达成其业绩目标。

区域分部的收入信息

	2010 年	2009 年
	人民币百万元	人民币百万元
中国	64,771	59,038
海外	120,405	90,021
合计	185,176	149,059

业务分部的收入信息

	2010 年	2009 年
	人民币百万元	人民币百万元
电信网络	122,921	99,943
全球服务	31,507	24,499
终端	30,748	24,617
合计	185,176	149,059

8. 物业、厂房及设备

	土地和 房屋建筑物	机器设备 电子设备 及其他设备	运输工具	在建工程	投资性 房地产	装修 及租入 资产改良	合计
	人民币 百万元	人民币 百万元	人民币 百万元	人民币 百万元	人民币 百万元	人民币 百万元	人民币 百万元
成本:							
2009年1月1日	2,921	9,013	381	839	434	1,755	15,343
汇率调整	3	38	3	-	-	8	52
本年增加	159	1,650	48	1,252	-	171	3,280
在建工程转入	1	48	-	(49)	-	-	-
本年处置	(2)	(786)	(81)	-	-	(42)	(911)
2009年12月31日	<u>3,082</u>	<u>9,963</u>	<u>351</u>	<u>2,042</u>	<u>434</u>	<u>1,892</u>	<u>17,764</u>
2010年1月1日	3,082	9,963	351	2,042	434	1,892	17,764
汇率调整	(6)	(113)	(20)	(4)	-	(13)	(156)
本年增加	23	1,848	78	1,277	-	201	3,427
在建工程转入	959	583	-	(2,206)	-	664	-
本年处置	(3)	(1,337)	(42)	-	-	(28)	(1,410)
2010年12月31日	<u>4,055</u>	<u>10,944</u>	<u>367</u>	<u>1,109</u>	<u>434</u>	<u>2,716</u>	<u>19,625</u>
折旧:							
2009年1月1日	705	5,511	217	-	192	1,433	8,058
汇率调整	2	7	(1)	-	-	5	13
本年增加	162	1,628	59	-	24	215	2,088
本年处置	(2)	(614)	(67)	-	-	(29)	(712)
2009年12月31日	<u>867</u>	<u>6,532</u>	<u>208</u>	<u>-</u>	<u>216</u>	<u>1,624</u>	<u>9,447</u>
2010年1月1日	867	6,532	208	-	216	1,624	9,447
汇率调整	(1)	(43)	(10)	-	-	(4)	(58)
本年增加	178	1,404	51	-	24	233	1,890
本年处置	-	(921)	(34)	-	-	(22)	(977)
2010年12月31日	<u>1,044</u>	<u>6,972</u>	<u>215</u>	<u>-</u>	<u>240</u>	<u>1,831</u>	<u>10,302</u>
账面净值:							
2009年12月31日	<u>2,215</u>	<u>3,431</u>	<u>143</u>	<u>2,042</u>	<u>218</u>	<u>268</u>	<u>8,317</u>
2010年12月31日	<u>3,011</u>	<u>3,972</u>	<u>152</u>	<u>1,109</u>	<u>194</u>	<u>885</u>	<u>9,323</u>

投资性房地产

本集团主要从事电子通信设备的生产、销售及营销活动并提供与之相关的服务。自2004年1月1日起，本集团将一些房屋出租给一家前子公司及一家前关联方，这些房产被分类为投资性房产。

于2010年12月31日，本集团投资性房产的账面价值为人民币194,160,000元(2009年：人民币217,733,000元)。本集团董事估计2010年12月31

日该等投资性房产的公允价值为人民币322,328,000元(2009年：人民币358,745,000元)。该公允价值由管理层根据现金折扣分析法估算。

上述投资性房产的公允价值是本集团内部根据市场环境及预测的投资性房产未来之现金流量的折现金额决定的。本集团预测投资性房产的未来现金流量时考虑了现有的以正常交易条件签定的租赁协议的规定。

9. 无形资产

	软件	专利权	商标使用权	合计
	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元
成本：				
2009年1月1日	163	476	24	663
本年增加	542	131	1	674
本年处置	(8)	-	-	(8)
2009年12月31日	697	607	25	1,329
2010年1月1日	697	607	25	1,329
本年增加	278	76	1	355
本年处置	(4)	(1)	-	(5)
2010年12月31日	971	682	26	1,679
摊销：				
2009年1月1日	155	362	20	537
本年增加	205	41	1	247
本年处置	(8)	-	-	(8)
2009年12月31日	352	403	21	776
2010年1月1日	352	403	21	776
本年增加	232	27	1	260
本年处置	(4)	-	-	(4)
2010年12月31日	580	430	22	1,032
账面净值：				
2009年12月31日	345	204	4	553
2010年12月31日	391	252	4	647

10、联营及合营公司投资

本集团有以下联营公司投资：

名称	组织形式	注册地	本集团持股比例		业务性质
			2010年	2009年	
TD Tech Holding Limited	公司	香港	49%	49%	研究、开发 制造及销售 TD-SCDMA 无线接入设备
委内瑞拉奥涅罗基亚电子工业 (合资) 股份有限公司	公司	委内瑞拉	35%	35%	研究、开发 制造及销售 通信终端产品

于2010年12月31日，本集团无当期或累计未确认的联营公司投资损失（2009年：无）。

联营公司的财务信息摘要如下：

		资产总额	负债总额	权益总额	收入	利润
		人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元
2010年	100%	1,460	1,086	374	4,135	149
2009年	100%	1,089	866	223	5,096	610

本集团有以下合营公司投资：

名称	组织形式	注册地	本集团持股比例	业务性质
华为赛门铁克	公司	香港	51%	经营网络存储与安全产品的研发、生产和销售
华为海洋网络	公司	香港	51%	经营海洋网络设备及软件研发、销售、安装实施、技术服务

合营公司的财务信息摘要如下 - 本集团应享有的部分:

	2010年	2009年
	人民币百万元	人民币百万元
非流动资产	43	39
流动资产	925	787
非流动负债	(7)	(2)
流动负债	<u>(699)</u>	<u>(489)</u>
净资产	<u>262</u>	<u>335</u>
收入	1,676	1,011
费用	<u>(1,740)</u>	<u>(1,175)</u>
本年亏损	<u>(64)</u>	<u>(164)</u>

11、递延所得税资产和负债

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
预提和准备	3,662	2,810
物业、厂房及设备	184	140
减值	796	545
未实现利润	2,267	1,631
可抵扣税务亏损	76	1
子公司未分配利润	(466)	(493)
其他可抵扣暂时性差异	118	20
其他应纳税暂时性差异	<u>(125)</u>	<u>(138)</u>
合计	<u>6,512</u>	<u>4,516</u>

12、存货

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
原材料	6,471	4,667
在产品	2,697	2,090
产成品	5,726	5,250
已发货未完成安装的产成品	<u>12,672</u>	<u>12,940</u>
	<u>27,566</u>	<u>24,947</u>

在成本和费用中确认的存货金额如下：

	2010年	2009年
	人民币百万元	人民币百万元
已销售存货的账面价值	84,466	71,666
计提的存货减值准备	<u>998</u>	<u>598</u>
	<u>85,464</u>	<u>72,264</u>

13、应收账款及其他应收款

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
应收账款	48,110	51,875
应收建造合同款	7,004	4,253
其他应收款	13,811	7,154
	<u>68,925</u>	<u>63,282</u>
非流动	116	-
流动	<u>68,809</u>	<u>63,282</u>
	<u>68,925</u>	<u>63,282</u>

应收账款减值准备

应收账款的减值损失计入准备账户，当本集团认为相关款项基本不可能回收时，将计提的减值损失核销账面余额（见附注 1(k)）。本年度应收账款减值准备的变动如下：

	2010年	2009年
	人民币百万元	人民币百万元
年初余额	4,341	4,701
本年减值损失的确认及转回	2,927	648
坏账核销	(3,125)	(1,008)
年末余额	<u>4,143</u>	<u>4,341</u>

14、现金及现金等价物

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
定期存款	5,595	1,843
现金及银行存款	<u>32,467</u>	<u>27,389</u>
合并资产负债表与合并现金流量表 中的现金及现金等价物	<u>38,062</u>	<u>29,232</u>

15、借款

于2010年12月31日，相关借款合同的约定条款及还款期限如下：

	合计	1年以内	1-5年
	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元
集团内关联公司担保借款：			
EUR - 浮动年利率 1.83%	606	-	606
USD - 浮动年利率 0.94% ~ 1.66%	5,616	991	4,625
LKR - 浮动年利率 10.92% ~ 14%	26	26	-
USD - 固定年利率 4.33%	2,973	-	2,973
ZAR - 固定年利率 14%	1	-	1
INR - 固定年利率 8.52% ~ 10.67%	<u>1,038</u>	<u>1,038</u>	<u>-</u>
	10,260	2,055	8,205
无担保借款：			
CNY - 浮动年利率 4.82% ~ 5.35%	<u>1,380</u>	<u>630</u>	<u>750</u>
	<u>11,640</u>	<u>2,685</u>	<u>8,955</u>

上述借款的账面价值与其公允价值相近。所有的银行借款已与银行签订借款协议，按照通行惯例，这些协议含有与某些本集团资产负债比率相关的

规定。如果本集团违反协议的相关条款，银行有权要求立即偿付借款。截至2010年12月31日，本集团没有违反相关借款协议的任何条款(2009年：无)。

16、应付账款及其他应付款

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
应付账款	34,299	28,393
应付票据	5,749	13,690
应付建造合同款	2,023	781
其他应付款和预提费用	38,280	27,149
	<u>80,351</u>	<u>70,013</u>

17、工程施工合同

于2010年12月31日，本集团计入应收/应付建造合同款的建造合同成本加已确认收益减已确认损失的金额共计人民币46,008,688,000元(2009年：人民币29,405,852,000元)。

18、准备与或有事项

(1) 产品质量保证准备

	2010年	2009年
	人民币百万元	人民币百万元
年初余额	1,175	1,274
本年计提	1,962	1,842
本年使用	(1,581)	(1,941)
年末余额	1,556	1,175

产品质量保证准备主要是为本集团本年度内向用户作出的设备售后质量保修承诺而计提。产品质量保证准备是根据类似产品及服务保修费用历史数据以

及新产品的预计保修率估计得出。本集团预计预提的大部分质量保证准备将在未来十二个月内结算完毕。

(2) 诉讼

2010年7月16日，摩托罗拉发起诉讼，声称本集团盗用其商业机密。此案目前处于初级阶段，但本集团认为该控诉不成立，并将对此做出积极应对。根据现阶段的诉讼情况，本集团无法预估本案结果或可能的损失。截至2010年12月31日，本集团未针对该诉讼计提预计负债。

19、经营性租赁

(a) 作为承租方

不可撤销的应付经营性租赁租金列示如下：

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
一年以内	244	305
一年至五年	230	200
五年以上	1	83
	<u>475</u>	<u>588</u>

本集团以经营性租赁的方式租入了一些仓库、厂房、办公设备及员工公寓，租赁期通常在一至五年之间，且不存在或有租金。

2010年度本集团计入损益的经营性租赁费用为人民币 1,892,136,000 元 (2009 年：人民币 1,786,628,000 元)。

(b) 作为租赁方

本集团以经营性租赁的方式租出某些物业。其不可撤销的应收经营性租赁租金列示如下：

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
一年以内	47	42
一年至五年	67	58
五年以上	-	1
	<u>114</u>	<u>101</u>

2010 年度本集团于合并损益表中确认的租赁收入为人民币 127,979,000 元 (2009: 人民币 66,836,000 元)。

20、资本承担

(a) 与购建房产相关的资本承担

本集团购建房产的资本承担列示如下：

	2010年12月31日	2009年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
已签订合同	1,431	1,469
已批准但未签订合同	770	291
	<u>2,201</u>	<u>1,760</u>

(b) 其它资本承担

2010年度本集团签署了一项合同,将购买一家海外公司发行的债券,金额为人民币137,360,000元(2009年:无)。

公司信息

公司介绍

华为是全球领先的电信解决方案供应商。我们基于客户需求持续创新，在电信网络、全球服务和终端三大领域都确立了端到端的领先地位。凭借在固定网络、移动网络和 IP 数据通信领域的综合优势，华为已成为全 IP 融合时代的领导者。目前，我们的产品和解决方案已经应用于全球 140 多个国家，服务全球运营商 50 强中的 45 家及全球 1/3 的人口。

我们以丰富人们的沟通和生活为愿景，运用通信领域专业经验，帮助不同地区的人们平等、自由地接入到信息社会，消除数字鸿沟。为应对日益严重的气候变化挑战，华为通过领先的绿色解决方案，帮助客户降低能耗和二氧化碳排放，创造最佳的社会、经济和环境效益。

产品、解决方案与服务

华为为客户提供广泛的端到端产品组合，包括：

电信网络：

- 无线接入：SingleRAN、LTE、GSM、WCDMA、CDMA、TD-SCDMA、WiMAX
- 网络：FTTx、DSL、WDM/OTN、MSTP/Hybrid MSTP、微波、路由器、MSP（城域业务平台）、PTN、网络安全
- 核心网：IMS、移动软交换、NGN、分组交换网络、用户数据中心、信令网
- 业务与软件：NGBSS、数字家庭（Digital Home）、业务交付平台（SDP）、数字城市（eCity）、Mobile Office
- 站点解决方案：混合供电、一次电源、天馈、站点与机房、ODN 与配线系统

全球服务：

端到端服务解决方案，包括：

- 系统集成解决方案：移动网集成解决方案、固定网集成解决方案、数据中心解决方案、站点解决方案
- 保障服务解决方案：管理服务方案、品质提升服务方案、网络安全服务方案
- 学习与发展解决方案：知识传递、华为认证、能力发展咨询

终端：

- 移动宽带终端：数据卡、无线路由器、嵌入式模块、WiMAX 终端
- 手机：WCDMA、GSM、CDMA、TD-SCDMA
- 融合终端：固定 / 无线终端、无线网关、数码相框、机顶盒
- 视讯解决方案：智真、视频会议

荣誉与获奖

- 2010年12月，华为获得 Telecom Asia 颁发的 FTTx 年度最佳供应商奖。
- 2010年10月，华为凭借全球领先的 SingleRAN@ Broad 解决方案在 2010 世界宽带论坛（Broadband World Forum 2010）上获得 InfoVision “宽带接入网技术与服务”大奖。
- 2010年10月，英国商业杂志《经济学人》，将享有盛誉的 2010 年度公司创新大奖授予华为。
- 2010年9月，华为 SingleSDB 解决方案荣获 Frost & Sullivan 颁发的 2010 年最佳 SDM 设备奖。
- 2010年7月，由于在 21CN(二十一世纪网络)和 NGA(下一代接入网)项目中的优异表现，华为获得英国电信颁发的 21CN 最成熟解决方案、最具客户价值、最佳服务和创新大奖。
- LTE 全球峰会授予华为“LTE 最佳商用奖”和“LTE 最佳研发贡献奖”。这次获奖标志着华为在 LTE 产业链最为关键的技术和市场两端都已经占据了最高点。
- 2010年6月，在 Informa Telecom 主办的全球消息论坛上，华为凭借手机报业务应用，一举夺得了“2010 最佳个人消息应用大奖”。
- 2010年5月，华为的 ODN 接入终端盒(ATB)以及 FTTx 光网络终端 (ONT) 产品获得红点设计大奖。
- 2010年5月，在法国尼斯 TMF (电信管理论坛)全球峰会上，华为凭借具有业界领先理念的 Huawei NGBSS 解决方案获得 TM Forum 颁发的“Solution Excellence Award”(最佳解决方案)大奖。
- 2010年2月，美国商业媒体 Fast Company 评出了 2010 年最具创新力公司，华为紧随 Facebook、Amazon、苹果和 google 位列第五，华为也是排名前五的公司中唯一一个新上榜企业。
- 2010年2月，华为 SDP (业务交付平台) 获得全球移动通讯系统协会 (GSMA) 授予的最佳 SDP 奖。
- 2009年12月，华为获美国电气和电子工程师协会 (IEEE 标准组织) 颁发的“杰出公司贡献奖”，成为第一家获得该殊荣的中国企业。
- 2009年11月，华为 SAN 传送解决方案 (存储区域网络) 荣获美国著名科技杂志《研究与发展》颁发的 2009 年度“R&D 100 Award”，该奖项被誉为科技界的“创新奥斯卡奖”。
- 2009年11月，华为与 Telenor 在孟加拉的子公司 Grameenphone 获 GSMA 亚洲移动大会授予的“绿色移动奖”。
- 2009年6月，国际电信行业媒体《全球通信商业》(Global Telecoms Business) 授予了华为“全球通信商业创新”(GTB Innovation Awards) 双项大奖。华为采用领先的 PON 和 xDSL 解决方案为英国部署的网络获得了“当地光网络创新奖(Local optical network innovation award)”
- 2009年5月和 2007年6月，华为分别荣获沃达丰“年度最佳供应商奖”和“全球供应商杰出表现”大奖。
- 2009年3月，因在新兴场所取得的成绩和做出的贡献，华为获得英国《金融时报》“业务新锐奖”。
- 2008年12月，华为被美国《商业周刊》评为“全球最有影响力的公司”。

公司治理报告

股东

华为技术有限公司（下称“公司”或“华为”）的全资股东是深圳市华为投资控股有限公司（下称“华为控股”）。华为控股是100%由员工持有的民营企业。

华为控股通过工会实行员工持股计划，员工持股计划参与人数为65,179人（截止2010年12月31日），全部由公司员工构成。全体在职持股员工选举产生持股员工代表，并通过持股员工代表行使有关权利。员工持股计划将公司的长远发展和员工的个人努力有机地结合在一起，形成了长远的共同奋斗、分享机制。

董事会及其专业委员会

董事会对公司的整体业务运作进行指导和监督，对公司在战略和运作过程中的重大事项进行决策。董事会下设人力资源委员会、财经委员会和审计委员会，协助和支持董事会运作。

董事会的主要职责为：

- 对公司重大战略进行决策，审批公司中长期发展规划，并监控其实施；
- 审批重大的财务决策与商业交易活动；
- 审批公司的经营及财务结果并批准财务报告；
- 建立公司高层治理结构，并根据公司发展的需要及环境变化，定期进行优化调整；
- 对公司的监控机制、流程及程序的建立与维护进行监督；
- 对公司业务发展中产生的重大问题，包括重大市场变化、重大危机，向管理层提供综合的建议及咨询意见；

- 首席执行官的选拔、考评和薪酬确定；制定首席执行官及其它关键高层领导的接班计划；
- 批准公司高层管理人员的任命和薪酬，并对这些人员的考评提供建议和监督。

2010年，董事会就公司面向未来发展的治理架构和业务架构进行了讨论，部署了公司管理纲要研讨整理工作的启动开展，就年度业务计划预算及季度经营情况、新业务战略方向与组织建设、业务投资并购项目、高管任用和薪酬及其它人力资源、财经重要政策等进行了审议和决策，并就公司运营的重大战略发展方向、重大投资决策、向国内外金融机构进行融资、支持公司重大合同的顺利签署等事项作出决议。

人力资源委员会

人力资源委员会的成员由董事和资深人力资源专家组成。其主要职责包括：

- 评审公司层面的人力资源策略和政策；
- 审议公司中长期人力资源规划及年度实施计划；
- 审议公司中高层管理者的选拔、调配、考核、薪酬、奖惩和继任计划。

人力资源委员会按月度举行例会，并邀请相关业务主管和相关领域专家列席参加。2010年，人力资源委员会共举行了12次会议。会议根据公司现阶段的业务需求和董事会的相关要求，围绕管理者队伍管理与继任计划、薪酬激励管理优化、组织建设与绩效提升、人力资源体系建设与能力提升等工作重点，开展相应的政策框架建设、政策制订和政策执行监管等工作。

财经委员会

财经委员会成员按个人相关专长和经验，采用董事加专家的结构任命。其主要职责包括：

- 审议公司的中长期发展规划，通过季度审视和月度回顾相结合的方式监督和管理公司年度预算、经营预测计划，并对关键经营结果进行专项推动；
- 评审所有与公司财经相关的战略、规划、政策和行动，并向董事会建议，由董事会审批，其中包括：资本和资产结构、资产和债务融资、战略和重大财务投资、合并、收购和资产剥离等；
- 监督公司的运行及财务结果，确保财务信息的真实和准确。

财经委员会按月度举行例会，可根据需要召开特别会议，并可按讨论议题需要邀请相关领域专家列席参加。2010年，财经委员会共举行了11次会议，根据公司业务需求和董事会的相关要求，围绕战略计划（SP）和业务计划（BP）审视、经营管理、资本运作项目、资本架构、运营资产管理、企业风险管理、子公司和合资公司管理等工作重点，讨论相应架构设计、决策审议、执行监管等工作，并签发了相关管理制度。

审计委员会

审计委员会由董事和总审计师组成。其主要职责包括：

- 评审内部审计计划以及执行结果，讨论与内控风险相关的政策；
- 审批内控体系建设方案及关键里程碑计划，监控公司内部控制状况，推动问题闭环与管理改进；

- 审视公司诚信与遵从环境的有效性，促进员工对商业行为准则的遵从；
- 与董事会共同审核选择独立审计师并批准相关费用，审视独立审计师的工作绩效。

审计委员会按季度举行例会。2010年审计委员会共召开4次会议，围绕公司风险控制、内控建设推动相关主题，审议并批准了年度内部审计计划，讨论了公司的内控建设策略，听取了审计趋势报告、半年度控制评估报告、全球流程责任人内控工作报告等专题，通过重大审计发现与案例促进了员工对华为商业行为准则的遵从。此外，审计委员会还与外部审计师就管理改进建议书进行了专题讨论。

监事会

按照中国公司法的要求，公司设立监事会。监事会主要职责包括检查公司财务和公司经营状况，并对董事、总经理及其它高级管理人员执行职务的行为进行监督。监事列席董事会会议。

独立审计师

审计师负责审计年度财务报告，根据会计准则和审计程序，评估财务报表的准确性和完整性，对财务报告发表审计意见。

审计范围和年度审计报告需由审计委员会审视。任何潜在影响外部审计师客观性和独立性的关系或服务，都要与审计委员会讨论。此外，独立审计师就审计中可能遇到的问题、困难以及管理层的支持情况，与审计委员会共同商讨。

自2000年起，华为聘用KPMG作为独立审计师。

公司新一届董事会和监事会成员

2010年底，全体持股员工投票选举产生51名持股员工代表和9位候补持股员工代表，并由持股员工代表选举产生公司新一届董事会和监事会成员。新一届董事会成员为孙亚芳、郭平、徐直军、胡厚崑、任正非、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟、陈黎芳、万飏、张平安、余承东；监事会成员为梁华、彭智平、任树录、田峰、邓飏。

董事长



孙亚芳女士

副董事长



郭平先生



徐直军先生



胡厚崑先生



任正非先生

常务董事



徐文伟先生



李杰先生



丁耘先生



孟晚舟女士

董事



陈黎芳女士



万飏先生



张平安先生



余承东先生

董事会成员简历

孙亚芳女士

孙亚芳于1989年参加华为技术有限公司工作，先后担任市场部工程师，采购部总裁，市场部总裁，人力资源委员会主任，变革管理委员会主任，战略与客户委员会主任，华为大学校长等。自1999年起任公司董事长。

1982年，在新飞电视机厂工作，任技术员。1985年，在北京通信技术应用研究所工作，任工程师。

孙亚芳毕业于成都电讯工程学院通讯专业，获学士学位。

郭平先生

出生于1966年，毕业于华中理工大学，硕士。1988年加入华为，历任产品开发项目经理；供应链总经理；总裁办主任、首席法务官；流程与IT管理部总裁；企业发展部总裁；华为终端公司董事长兼总裁；公司EVP及财经委员会主任等。

徐直军先生

出生于1967年，毕业于南京理工大学，博士。1993年加入华为，历任公司无线产品线总裁、战略与Marketing总裁、产品与解决方案总裁、公司EVP及产品投资评审委员会主任等。

胡厚崑先生

毕业于华中理工大学，本科。1990年加入华为，曾担任公司中国市场部总裁、拉美地区部总裁、全球销售部总裁、销售与服务总裁、战略与Marketing总裁、公司网络安全委员会主席、美国华为董事长、公司EVP及人力资源委员会主席等职务。

任正非先生

出生于1944年10月25日，父母是乡村中学教师，中、小学就读于贵州边远山区的少数民族县城，1963年就读于重庆建筑工程学院，毕业后就业于建筑工程单位。1974年为建设从法国引进的辽阳化纤总厂，应征入伍加入承担这项工程建设任务的基建工程兵，历任技术员、工程师、副所长（技术副团级），无军衔。在此期间，因作出重大贡献，1978年出席过全国科学大会，1982年出席中共第十二次全国代表大会。1983年随国家整建制撤销基建工程兵，而复员转业至深圳南海石油后勤服务基地，工作不顺利，转而在1987年集资21000元人民币创立华为公司，1988年任华为公司总裁，至今。

徐文伟先生

出生于1963年，1990年毕业于东南大学，硕士。1991年加入华为，历任公司国际产品行销及营销总裁、欧洲片区总裁、战略与Marketing总裁、销售与服务总裁、片区联席会议总裁、企业业务BG总裁。

李杰先生

出生于1967年，毕业于西安交通大学，硕士。1992年加入华为，历任公司地区部总裁、全球技术服务部总裁、人力资源管理部总裁、片区联席会议总裁等。

丁耘先生

出生于1969年，毕业于东南大学，硕士。1996年加入华为，历任公司产品线总裁、全球解决方案销售部总裁、全球Marketing总裁、产品与解决方案体系总裁等。

孟晚舟女士

毕业于华中理工大学，硕士。1993年加入华为，1998年获得硕士学位，历任公司国际会计部总监、香港华为财务总监、账务管理部总裁、销售融资与资金管理部总裁等，现任公司CFO。

陈黎芳女士

毕业于西北大学，1995年加入华为，历任公司北京代表处首席代表、国际营销部副总裁、国内营销管理办公室副主任、公共及政府事务部总裁、公司高级副总裁等。

万飏先生

出生于1972年，毕业于中国科学技术大学，本科。1996年加入华为，历任公司UMTS基站系统产品总监，UMTS产品线总裁、无线产品线总裁，终端公司总裁等。

张平安先生

出生于1972年，毕业于浙江大学，硕士。1996年加入华为，历任公司产品线总裁、高级副总裁、战略与Marketing副总裁、地区部副总裁、全球技术服务部副总裁、华为赛门铁克首席执行官等。

余承东先生

出生于1969年，毕业于清华大学，硕士。1993年加入华为，历任3G产品总监、无线产品行销副总裁、无线产品线总裁、欧洲片区总裁、战略与Marketing体系总裁等。

监事会主席



梁华先生

监事



彭智平先生



任树录先生



田峰先生



邓飏先生

监事会成员简历

梁华先生

出生于 1964 年，毕业于武汉汽车工业大学，博士。1995 年加入华为，历任公司供应链总裁、公司 CFO、全球技术服务部总裁等。

彭智平先生

出生于 1967 年，毕业于复旦大学，硕士。1996 年加入华为，历任公司终端及光网络产品线总裁、供应链管理部部长、采购认证管理部副总裁等，现任运作与交付体系总裁。

任树录先生

出生于 1956 年，毕业于云南大学，本科。1992 年加入华为，历任公司慧通公司总裁、华为内部服务管理部总裁、基建投资管理委员会主任等。

田峰先生

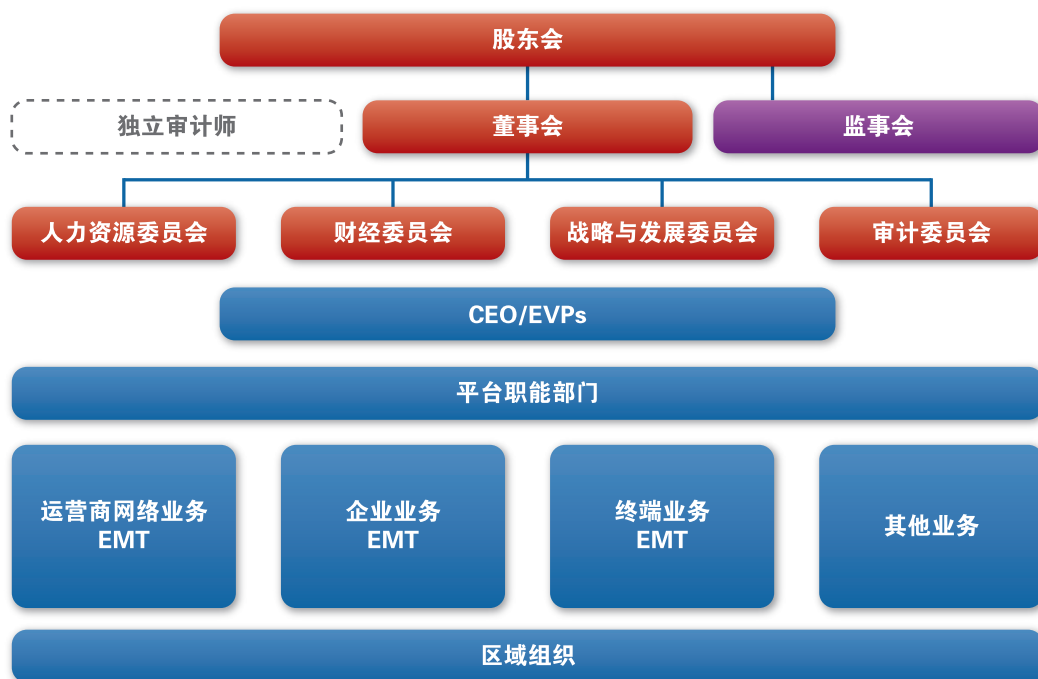
出生于 1969 年，毕业于西安电子科技大学，本科。1995 年加入华为，历任公司地区部副总裁、地区部总裁、安捷信网络技术公司总裁等。

邓飏先生

出生于 1971 年，毕业于江西大学，本科。1996 年加入华为，历任公司接入网产品线总裁、网络产品线总裁、软件公司总裁等。

面向未来的公司治理架构

公司坚持以客户为中心、以奋斗者为本的路线，逐步改革公司组织结构、流程和考核，持续牵引公司组织结构向以客户为中心转变。



新一届董事会设常务委员会，根据董事会授权进行决策。董事会下设人力资源委员会、财经委员会、战略与发展委员会和审计委员会，协助董事会对公司业务运作进行指导和监督。

公司平台职能部门的作用是支撑、服务和监控：为委员会的运作提供支撑，对各业务运营中心的运作进行有效的服务和监控，同时为各业务运营中心提供高效的低成本运作平台，协助各业务运营中心构建其竞争优势。

在此基础上公司成立运营商网络业务、企业业务、终端业务和其他业务四大业务运营中心，分别设置各自的经营管理团队（EMT），各自按照其对应客户需求的规律来确定相应的目标、考核与管理运作机制，在统一的公司平台上进行差异化的运作和经营管理。

区域组织将逐步转变为对一线业务单元支持、服务和监管的平台，各业务运营中心在区域平台上以客户为中心开展各自的经营管理活动。

公司管理体系建设

1997年开始，华为通过与世界级管理咨询公司的长期合作，在研发、供应采购、销售服务、人力资源管理、财务管理和质量运营IT等方面系统性引入业界领先实践并与华为实际相结合，形成适合华为的以客户为中心、以奋斗者为本的管理体系。

2010年，华为持续开展管理变革，聚焦公司全球流程架构的建设与持续优化，建立全球流程责任人制度，从战略、需求管理、质量运营IT等方面构筑华为的核心竞争力，不断强化以流程型和时效型为主导的管理体系建设，以期更好地满足客户的需求：

- 进行客户关系管理 (CRM) 变革，构建以客户为中心的销售及服务，以确保华为为时刻聚焦客户期望与需求，为客户创造最大价值，成就客户的成功，从而成就华为的成功；
- 进行问题到解决 (ITR) 流程变革，构建以客户为中心的客户支持服务管理，以确保华为能够聚焦客户问题和投诉，并快速响应和解决，提高客户满意度；
- 进行集成财经服务 (IFS) 变革，覆盖华为全球所有的关键财经领域，构建全球化财经管理体系，对公司增长进行精细化管理，促进公司可持续、可盈利增长；
- 进行公司质量和运营体系建设，持续开展环境、健康、安全 (EHS)、企业社会责任 (CSR)、企业风险管理 (ERM) 等工作，降低公司运营风险，支持公司可持续性发展；优化质量管理，完善包含电子制造服务商 (EMS)、供应中心在内的供应链质量管理体系，持续开展六西格玛和生产精益改善等活动，提高生产效率和质量。

公司战略解码

华为以平衡记分卡为组织绩效管理工具，通过战略解码方法，将公司战略目标转变为各层组织的组织绩效目标，牵引组织关注客户、内部运营、学习与成长、财务各方面的均衡发展，同时保证不同类型组织对公司当期目标和中长期目标承担差别化的考核责任。

每年结合公司年度规划和预算，进行各层组织平衡记分卡的更新，并通过层层述职、员工个人绩效承诺管理、加强组织及个人绩效结果运用等方式，保证公司、组织、个人目标的一致性和全体员工对战略的有效理解和支撑落实。

内部控制体系建设

华为基于组织架构和运作模式设计并实施了内部控制(简称“内控”)体系，发布的内控框架及内控管理制度适用于公司所有业务流程及财务流程和子公司及业务单元。该内控体系基于COSO模型，分为控制环境、风险评估、控制活动、信息与沟通和监督五大部分，同时涵盖了对财务报告的内控，以确保财务报告的真实、完整、准确。

控制环境

控制环境是内控体系的基础。华为致力于倡导及维护公司诚信文化，高度重视职业道德行为，严格遵守企业公民道德相关的法律法规。公司制定了员工商业行为准则，对员工行为和公司行为进行规范，并例行组织全员培训与签署，使每位华为员工均掌握并承诺遵守有关行为准则。

华为建立了完善的治理架构，包括董事会、董事会下属专门委员会、职能部门以及各级管理团队等，各机构均有清晰的授权与明确的问责。在组织架构方面，华为对各组织明确了其权力和职责的分离，以互相监控和制衡。同时，公司设立了业务控制部门协助各流程责任人建立、优化内控管理，并由内部审计部门对公司所有经营活动的控制状况进行独立的监督评价。

风险评估

华为定期开展针对全球所有业务流程的风险评估。各流程责任人负责识别和评估与管理相关的各种风险及相应的内控措施，而评估的要素主要包括风险情况发生的可能性及风险的影响程度，例如对于业务规模、财务报告和企业形象的影响度等。

在日常的运作中，公司最高管理层和各流程负责人紧密合作，对于公司面对的重要风险进行识别、管理、监控，预测外部和内部环境变化对公司造成的潜在风险，并就公司整体的风险管理策略及应对方案进行决策。

控制活动

华为建立了全球流程与业务变革管理体系，正式发布了全球统一的业务流程架构。公司基于业务流程架构任命了全球流程责任人，并发布了全球流程控制手册。全球流程负责人针对每个流程识别业务关键控制点和职责分离矩阵，并应用于所有子公司和业务单元。全球流程责任人组织及实施针对关键控制点的月度遵从性测试以持续监督内控的有效性，并发布测试报告。此外，全球流程责任人每半年均会进行半年度控制评估，对流程整体设计和各业务单元流程执行的有效性进行全面评估，发布评估报告，并向审计委员会报告评估结果。

信息与沟通

公司设立多维度的信息与沟通渠道，及时获取来自外部的各种信息，例如客户、供应商的信息；并通畅公司内部的信息传递，同时在内部网站上建立了内部所有员工相互沟通的心声社区。

公司管理层通过日常会议与各体系和部门定期沟通，以协助制定运营导向及保证管理层的决策能有效落实。同时，公司在内部网站上发布所有业务政策和流程，并定期由各级管理者/流程责任人组织业务流程和内控培训，确保所有员工能及时掌握信息。公司亦建立了各级流程责任人之间的定期沟通机制，回顾内控执行状况，跟进和落实内控问题整改计划。

监督

公司设立了内部投诉渠道、调查机制与问责制度，并在与供应商签订的《诚信廉洁合作协议》中明确相关规则，供应商能根据协议内提供的渠道，举报员工的不当行为，以协助公司对员工的诚信廉洁进行监查。

内部审计部门对公司整体控制状况进行独立和客观的评价，并对违反商业行为准则的经济责任行为进行调查，审计和调查结果报告给公司高级管理层和审计委员会。

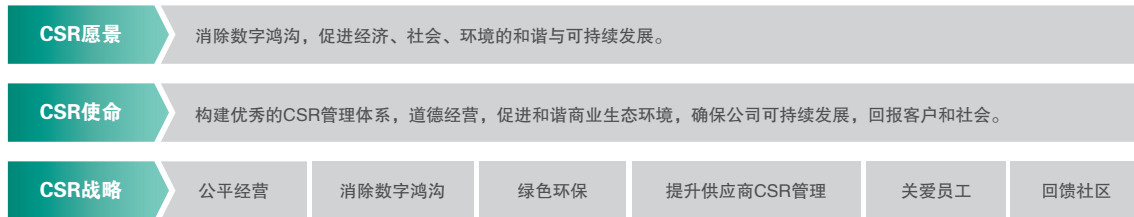
华为建立了对全球流程责任人、区域管理者的内控考核与问责机制，审计委员会定期审视公司内控状况，听取内控问题的改进计划与进展的汇报。审计委员会有权要求内控状况不满意的全球流程责任人/业务单元最高管理者说明原因并提出改进计划，或向人力资源委员会提出问责建议。

企业社会责任

企业只有把自身的核心价值观、经营责任与履行社会责任有机、合理地结合起来，企业才有可能存活下来持续发展，也才有可能持续为社会做出贡献。作为联合国“全球契约”成员，华为坚持以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗，致力于营造健康、共赢的产业生态环境，推动社会、经济与环境的可持续发展。

2010年，我们确定了“公平经营，消除数字鸿沟，绿色环保，提升供应商CSR（企业社会责任）管理，关爱员工，回馈社区”的企业社会责任战略，进一步加强了企业社会责任管理组织建设，设立了专职的企业社会责任管理机构和人员，保障从战略到执行的闭环管理。2011年，我们将持续改进企业社会责任管理和绩效，尤其关注和改善华为海外机构与当地社区的沟通、互动，并积极为当地发展贡献力量，成为全球范围内优秀的企业公民。

1、企业社会责任战略



CSR战略

- 公平经营：**始终恪守商业道德，坚持诚信经营，严格遵守华为商业行为准则。倡导公平经营，严格执行“阳光采购”和“阳光销售”，反对行贿受贿和其他腐败行为，反倾销，反垄断，营造和谐商业环境。
- 提升供应商 CSR 管理：**提升华为供应链对社会责任的认知和能力，推动产业链可持续发展；与供应商紧密合作，共同加强供应链社会责任的持续改善和管理，确保用符合社会责任的方式生产产品，在全球客户中树立华为供应链社会责任品牌和信心，加强供应商 CSR 风险管控。
- 消除数字鸿沟：**提供客户化的通信解决方案，使不同地区的人们均能便捷地接入信息社会；积极帮助欠发达地区发展通信教育事业，培养通信人才，提高当地通信技术水平，从而促进通信的普及。
- 关爱员工：**重视员工职业成长与健康福利保障，使奋斗者得到及时、合理的回报，在企业持续成长的同时，实现员工的个人价值。
- 绿色环保：**与客户积极沟通节能环保理念，与产业链上下游企业紧密协作，一道构建绿色节能的通信网络，走在通信产业绿色时代的前列，推动行业可持续发展，积极实践“绿色通信、绿色华为、绿色世界”的战略。
- 回馈社区：**始终坚持回报社会，依法纳税，坚持本地化运作，促进当地经济发展，并努力为所在国家和社区的公益、教育和赈灾救助事业做出贡献。

2、CSR主要活动概览

英国

与王子基金会共同举办慈善晚会活动

法国

捐赠25万欧元与法国高等科学研究院（IHES）成立永久基金，致力于基础数学研究

德国

积极参与社区活动，连续两年参加杜塞龙舟赛

克罗地亚

组织优秀大学生上海世博会夏令营活动

加拿大

赞助加拿大皇家骑警（RCMP）基金会召开第六届金马刺年会，支持当地青少年救助工作；赞助贝尔年会，为加拿大戒毒和精神健康中心募集资金

美国

资助北美高校重要科研项目；组织员工通过非政府组织（NGO）向贫困家庭捐赠食物；参与人仁家园国际组织（Habitat for Humanity）的志愿活动；向当地Sigler小学的贫困孩子捐赠文具

墨西哥

海地地震后，通过墨西哥红十字会捐赠物资，用于救灾和灾后重建

哥伦比亚

向基金会捐赠用于洪灾救助，组织员工志愿者向当地贫困儿童献爱心，助养孤儿院儿童

委内瑞拉

向南部热带雨林地区捐赠交通工具，改善出行，捐款进行洪灾应急救援

巴西

组织大中大学生夏令营活动

玻利维亚

组织员工探望孤儿院儿童

摩洛哥

捐款建立小学

加纳

向当地NGO捐款资助医疗咨询，捐赠文具资助优秀学生

尼日利亚

赞助中国文化中心的成立，推动文化交流

俄罗斯

当地森林火灾后捐赠设备帮助重建

波兰

捐款资助空难家庭的孤儿；赞助贝多芬音乐节

土耳其

组织大中学生夏令营和“青年桥”通信夏令营活动

中国

为青海玉树地震灾区和甘肃舟曲泥石流灾区捐款；旱灾期间开展“春露”行动，向贵阳、昆明和成都等地捐水捐物

日本

赞助由日本侨报社日中交流研究所主办的“第五届日本人汉语作文大赛”；捐助京都的农村再生项目，支持京都政府对保障农村食品安全、提高边缘地区的区域竞争力的倡议

菲律宾

开展IT-Star实习生培训计划

越南

向河内小学捐赠电脑；组织员工自愿向越南中部遭受特大洪水灾害的省份捐款

孟加拉

为当地贫困人群捐助冬衣

马来西亚

组织毕业生就业培训项目

乌干达

捐助“Sanyu Babies Home”孤儿院

肯尼亚

持续支持Lewa马拉松比赛；赞助Safaricom古典音乐会和Sarakasi慈善团体赴华演出，以及体育、儿童教育、女性医疗等项目；向莫伊大学捐赠微波设备

坦桑尼亚

向当地基金会捐款，资助妇女儿童教育事业

也门

赞助青年就业实验室计划

巴基斯坦

特大洪灾期间捐赠赈灾基金

印度

赞助艺术团访问演出

印尼

向通信部和ITB大学捐赠数通认证培训中心

澳大利亚

向两个慈善机构捐款资助就业和医疗；组织澳大利亚大中学生夏令营活动；与墨尔本大学宽带社会研究院成立联合实验室；与皇家墨尔本理工学院成立联合培训中心

3、公平经营

华为倡导公平经营，严格执行“阳光采购”、“阳光销售”，共建和谐商业环境。华为秉承诚信文化，忠实遵循所在国法律、严格遵守企业公民道德、充分发挥现代企业公民价值。

案例：投诉渠道

华为在公司内部设立了电子信箱投诉渠道，在公司网站上分别设立了公开投诉信箱 complain@huawei.com 以及专门针对供应商的投诉渠道 purchase_audit@huawei.com，成立了指控评审委员会（ARB）负责投诉渠道的管理和投诉信息甄别处理，对各类投诉由专业调查人员进行取证查实。

4、消除数字鸿沟

华为以“丰富人们的沟通和生活”为愿景，运用信息技术领域的专业经验，为消除数字鸿沟积极努力，使人们在任何时间、任何地点、通过任何终端都能享受到无差别的信息通信服务和体验。一方面，我们基于客户需求持续创新，提供领先高效的低 ARPU 解决方案，使更多的人有机会便捷地接入信息社会。另一方面，我们致力于“让人人享有宽带”，努力推进宽带网络部署，帮助建设国家宽带网络，使不同地区的人们同等享有宽带服务带来的便利，促进当地社会经济发展。同时，华为广泛地支持当地的教育事业，积极培养通信人才，推动通信技术水平的提升。

案例：加入联合国“宽带委员会”

2010 年，我们加入了联合国“宽带委员会”。作为电信供应商代表，华为应国际电信联盟（International

Telecommunications Union, ITU）邀请成为宽带委员会委员，与其它全球领先企业一起，对全球宽带发展的有关政策、方向、理念和促进措施的进行讨论和制定。

案例：拓展通信覆盖

在位于南太平洋的岛国瓦努阿图（Vanuatu），员工们在雨林中用砍刀开路，克服种种艰难险阻，才使得连接 80 多座岛屿的光缆铺设工程顺利开工；在阿富汗、厄瓜多尔等国家，员工们冒着战乱带来的危险坚守在岗位上，保障当地的通信系统顺利运行。正是通过这些努力，华为为拓展通信覆盖、丰富当地人们的沟通和生活做出了重要贡献。

案例：“播种通信行业未来”计划

华为为泰国 Chulalongkorn University、Kasetsart University、Mahidol University 和 Thammasat University 等大学通信类大学生举行名为“播种通信行业未来”计划的系列培训讲座活动，目的是为了让学生了解最先进通信技术，使他们能更多的了解前沿科技，为未来更好地适应社会打好基础。活动自 2008 年发起以来，共为当地大学生培训电信前沿知识约 3000 人/小时。该活动得到了泰国业界的高度认可和普遍好评。



5、绿色环保

自然环境不断恶化，气候变化日益加剧，全球可持续发展正面临着巨大的挑战。而通信行业每年消耗大量能源，并有不断增长的趋势，节能减排势在必行。华为将“绿色环保”作为企业发展的基本战略之一，致力于通过与客户积极沟通节能环保理念，与产业链上下游企业紧密协作，共同构建绿色节能的通信网络，走在通信产业绿色时代的前列，推动行业可持续发展，积极实践“绿色通信、绿色华为、绿色世界”的战略。

案例：新能源解决方案

华为的新能源解决方案包括太阳能解决方案、光油互补解决方案、风光互补解决方案和风光油互补解决方案等，并可依据客户的要求及当地的气象条件进行配置，支持多种应用场景，满足 TCO 降低和节能减排需求。2010 年，华为绿色节能混合供电站点（包括油电混合和绿色能源）累计部署达到 8,000 套。

案例：签署《节能自愿协议》

2010 年 11 月 12 日，华为在北京与中国工业和信息化部签署了《节能自愿协议》，承诺以 2009 年发货产品单位业务量的平均能耗为基准，到 2012 年 12 月底实现发货产品单位业务量的平均能耗下降 35%。

案例：绿色生产和运营

华为十分注重环境保护和节能减排，通过技术、管理等手段降低公司生产和运营过程中的能源消耗。同时，公司在内部大力推行环保措施，节能环保已经融入公司运作和员工行为的点点滴滴之中。通过积极推动节能降耗项目，华为（产品生产领域）一年来节省能源费用 793 万元，相当于节电 975 万度，减少二氧化碳排放 9295.5 吨。

6、供应链

华为坚持实施道德采购、绿色采购、推行供应链社会责任管理，用流程制度确保产品采购符合社会责任的要求，以实现以下战略目标：

- 提升供应商 CSR 意识和管理能力，推动产业链可持续发展
- 推动供应商建立 CSR 管理体系，帮助供应商改善 CSR 关键领域，降低供应商、华为及华为客户所面临的 CSR 风险，为所有利益相关方包括供应商的员工在内创造价值
- 不仅使我们的供应商遵守 CSR 标准，还要敦促和鼓励他们同样要求自己的供应商遵守 CSR 标准



案例：2010 年供应商 CSR 培训大会

2010 年，我们召开了以“绿色环保、节能减排、健康安全、社会责任”为主题的华为全球关键供应商 CSR 培训大会，170 家关键供应商和合作伙伴的总裁和副总裁参加了大会。出席本次会议的还有英国电信、德国电信、沃达丰和法国电信等全球知名运营商的高层管理人员和行业资深 CSR 专家。

7、员工

华为一直秉承“以奋斗者为本”的理念，基于员工的绩效与贡献，提供及时、合理的回报，为员工提供全面的健康安全保障体系和成长机制。我们十分重视员工的业余生活和心理健康，建立了完善的员工沟通渠道，鼓励员工开展丰富多彩的文体活动，丰富员工们的业余生活。

案例：多元化

华为目前在世界上 140 多个国家设有分支机构，华为在国际化的同时也致力于在全球经营的本地化。目前，公司员工共来自 150 个国家和地区（含中国），外籍员工总数达到 21,700 多人，占到总员工数的 19.4%。2010 年，公司加大了本地化运营的力度，海外员工本地化比例由去年的 65% 上升到 69%。公司还对外籍员工开放管理岗位，实现了管理团队的多元化。

案例：成长、进取、卓越

为提升管理层和员工队伍的多元化，进一步为女性员工发展提供良好的发展环境，继 2009 年成立“铿锵玫瑰俱乐部”之后，华为研发体系于 2010 年 3 月召开第一届以“成长、进取、卓越”为主题的女性员工发展大会。与会的研发体系 50 名女性管理者和员工代表针对如何在研发岗位上更好地发挥女性优势，如何实现自我突破及发展等问题进行了探讨。2011 年，华为将继续加强对女性员工的职业培训，为女性员工提供更多的职业发展机会。



8、回馈社区

华为始终坚持回报社会的理念。作为当地社区家庭的一员，热心于社会公益事业，以实际行动为当地社区的公益、教育、赈灾救助和环保等做出积极贡献。

案例：在中国设立专门的奖学奖教金

在中国，华为设立了专门的奖学奖教金，以支持教育事业的发展，奖励品学兼优的学生和在教学、科研方面成果突出的教师。2009年，华为奖学金覆盖国内33所高校，共计209万元；2010年华为奖学奖教金覆盖国内40所高校，共计247万元。



案例：灾后捐赠

2010年，面对委内瑞拉、哥伦比亚和墨西哥等地遭受的洪水灾害，华为通过当地的基金会，捐助了价值105.5万美元的现金，用于应急物资采购，帮助当地居民抵抗洪灾。

案例：智利地震后的通信保障

2010年2月27日，智利发生里氏8.8级地震。地震发生后，当地客户因为地震造成的设备损毁而中断了部分业务。华为第一时间派工程师前往受灾城市修复站点，冒着余震的危险，在停水停电的情况下抢修设备。经过三天的检查和修复，站点恢复工作基本完成。

英文缩略语、财务术语与汇率

英文缩略语

缩略语	英文全称	中文全称
3GPP	The 3rd Generation Partnership Project	第三代移动通信标准化伙伴项目
ARPU	Average Revenue Per User	每用户平均收入
ATIS	The Alliance for Telecommunications Industry Solutions	世界无线通讯解决方案联盟
BCG	Business Conduct Guideline	商业行为准则
BG	Business Group	业务运营中心
CAGR	Compound Annual Growth Rate	复合增长率
CCSA	China Communications Standards Association	中国通信标准化协会
CDMA	Code Division Multiple Access	码分多址
CSR	Corporate Social Responsibility	企业社会责任
CT	Communication Technology	通信技术
CTIA	Cellular Telecommunications and Internet Association	美国无线通信与互联网协会
DSL	Digital Subscriber Line	数字用户线
EMS	Electronic Manufacturing Services	电子专业制造服务
EMT	Executive Management Team	经营管理团队
EPC	Evolved Packet Core	分组核心演进
ETSI	European Telecommunications Standards Institute	欧洲电信标准协会
EVP	Executive Vice President	常务副总裁
FTTH	Fiber To The Home	光纤到户场景
FTTx	Fiber to the x	光纤接入
GDP	Gross Domestic Product	国内生产总值
GPO	Global Process Owner	全球流程责任人
GPON	Gigabit-Capable Passive Optical Network	千兆无源光网络
GSM	Global System for Mobile communications	全球移动通信系统
GSMA	GSM Association	GSM行业协会
ICT	Information and Communications Technology	信息通讯技术
IDC	Internet Data Center	互联网数据中心
IEEE	Institute of Electrical and Electronics Engineers	美国电气和电子工程师协会
IETF	Internet Engineering Task Force	互联网工程任务组
IP	Internet Protocol	因特网协议
IPTV	IP Television	IP电视
IPv6	Internet protocol version 6	第六版因特网协议
IMS	IP Multimedia Subsystem	IP多媒体子系统

缩略语	英文全称	中文全称
IT	Information Technology	信息技术
ITU	International Telecommunication Union	国际电信联盟
LTE	Long Term Evolution	长期演进
MBB	Mobile Broadband	移动宽带
MP3	MPEG audio layer-3	MP3 音频压缩格式
MSP	Metro Service Platform	城域业务平台
MSTP	Multi-Service Transmission Platform	多业务传送平台
NGBSS	Next Generation Business Support System	下一代业务支撑系统
NGMN	Next Generation Mobile Network	下一代移动通信网（组织）
NGN	Next Generation Network	下一代网络
NGO	Non-Government Organization	非政府组织
O&M	Operation and Maintenance	运营维护
ODN	Optical Distribution Network	光分配网络
OMA	Open Mobile Alliance	开放移动联盟
OTN	Optical Transport Network	光传送网
PCT	Patent Cooperation Treaty	专利合作条约
PDA	Personal Digital Assistant	个人数字助理
RAN	Radio Access Network	无线接入网
R&D	Research and Development	研究开发
SAN	Storage Area Network	存储区域网络
SDB	Service Database	业务数据库
SDM	Service Data Management	业务数据管理
SDP	Service Delivery Platforms	业务交付平台
TCO	Total Cost of Ownership	总拥有成本
TD-SCDMA	Time Division-Spatial Code Division Multiple Access	时分同步码分多址接入
TVO	Total Value of Ownership	总拥有价值
UMTS	Universal Mobile Telecommunication System	通用移动通讯系统
WiFi	Wireless Fidelity	无线保真
WiMAX	Worldwide Interoperability for Microwave Access	全球微波互联接入
WCDMA	Wideband Code Division Multiple Access	宽带码分多址
WDM	wavelength division multiplexing	波分复用

财务术语**营业利润**

销售毛利减去研发费用、销售和管理费用，加上其他业务收入，减去其他业务支出

运营资本

流动资产减去流动负债

资产负债率

总负债除以总资产

应收账款周转天数

期末应收账款余额除以销售收入，乘以360天

存货周转天数

期末存货余额除以销售成本，乘以360天

应付账款周转天数

期末应付账款余额除以销售成本，乘以360天

运营资产变动前经营活动现金流

净利润加上折旧、摊销、未实现的汇兑损失、利息支出、处置固定资产与无形资产的损失等，减去未实现的汇兑收益、利息收入、投资收益、处置固定资产与无形资产的收益等

汇率

以下是报表合并所使用的美元兑人民币汇率：

人民币/美元	2010年	2009年
平均汇率	6.7629	6.8310
期末汇率	6.6070	6.8255

版权所有 © 华为技术有限公司 2011。保留一切权利。

无担保声明

本手册内容均“如是”提供，不构成任何形式的承诺。除非适法要求，华为技术有限公司对本手册所有内容不提供任何明示或暗示的保证。

在法律允许的范围内，华为技术有限公司在任何情况下，都不对因使用本手册相关内容而产生的任何特殊的、附带的、间接的、继发性的损害进行赔偿，也不对任何利润、数据、商誉或预期节约的损失进行赔偿。



本资料使用环保再生纸印刷。

原材料中含有20%可再生的用后废料，无氯气漂白，不含酸性。

华为技术有限公司
深圳龙岗区坂田华为基地
电话：(0755) 28780808
邮编：518129

www.huawei.com