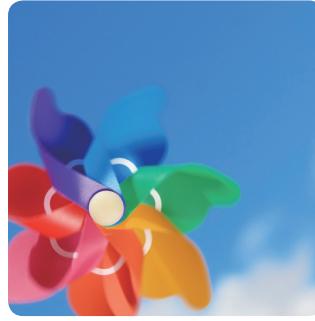
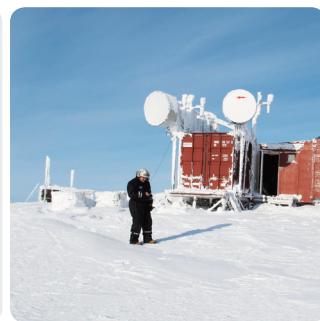
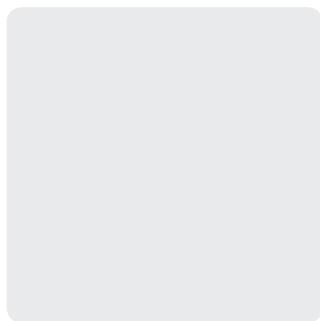


华为投资控股有限公司

2012年年度报告



CEO 寄语

力出一孔，利出一孔



轮值CEO的新年献词：“聚焦战略，简化管理，提高效益”，彰示了我们新一年的目标。我们就是要聚焦在自己的优势的地方，充分发挥组织的能力，以及在主航道上释放员工的主观能动性与创造力，从而产生较大的效益。

大家都知道水和空气是世界上最温柔的东西，因此人们常常赞美水性、轻风。但大家又都知道，同样是温柔的东西，火箭可是空气推动的，火箭燃烧后的高速气体，通过一个叫拉法尔喷管的小孔，扩散出来的气流，产生巨大的推力，可以把人类推向宇宙。像美人一样的水，一旦在高压下从一个小孔中喷出来，就可以用于切割钢板。可见力出一孔，其威力。华为是平凡的，我们的员工也是平凡的。过去我们的考核，由于重共性，而轻个性，不注意拉开适当的差距，挫伤了一部分努力创造的人，有许多优秀人才也流失了。但剩下我们这些平凡的十

五万人，25年聚焦在一个目标上持续奋斗，从没有动摇过，就如同是从一个孔喷出来的水，从而产生了今天这么大的成就。这就是力出一孔的威力。我们聚焦战略，就是要提高在某一方面的世界竞争力，也从而证明不需要什么背景，也可以进入世界强手之列。

同时，我们坚持利出一孔的原则。EMT宣言，就是表明我们从最高层到所有的骨干层的全部收入，只能来源于华为的工资、奖励、分红及其他，不允许有其他额外的收入。从组织上、制度上，堵住了从最高层到执行层的个人谋私利，通过关联交易的孔，掏空集体利益的行为。20多年来我们基本是利出一孔的，形成了十五万员工的团结奋斗。我们知道我们管理上还有许多缺点，我们正在努力改进之，相信我们的人力资源政策，会在利出一孔中，越做越科学，员工越做干劲越大。我们没有什么不可战胜的。

如果我们能坚持“力出一孔，利出一孔”，“下一个倒下的就不会是华为”，如果我们发散了“力出一孔，利出一孔”的原则，“下一个倒下的也许可能就是华为”。历史上的大企业，一旦过了拐点，进入下滑通道，很少有回头重整成功的。我们不甘倒下，那么我们就要克己复礼，团结一心，努力奋斗。

雄赳赳，气昂昂，跨过太平洋……。

A handwritten signature in black ink, reading "任正非" vertically from top to bottom.

任正非
公司首席执行官(CEO)

目 录

1	轮值CEO致辞
3	2012年业务进展
4	5年财务概要
5	董事长致辞
7	品牌承诺与品牌特质
8	管理层讨论与分析
28	行业趋势
32	独立审计师报告
33	合并财务报表摘要及附注
73	公司信息
75	风险要素
77	公司治理报告
94	可持续发展
105	英文缩略语、财务术语与汇率

轮值 CEO 致辞



在2012财年，华为坚持业务聚焦战略，有效提升经营质量，公司实现了销售收入2,202亿元人民币，净利润153.8亿元人民币，取得了稳中有升的经营业绩。

无处不在的宽带网络与业务、瞬时化碎片化的海量应用、终端用户个性化的体验诉求，给整个ICT行业带来了一系列的挑战和机遇。在2012财年，华为坚持业务聚焦战略、有效提升经营质量，公司实现了销售收入2,202亿元人民币，净利润153.8亿元人民币，取得了稳中有升的经营业绩。

运营商网络业务进一步巩固了行业地位：无线市场业务稳健增长；固定网络产品及解决方案已应用于全球绝大多数的运营商；路由器在运营商市场保持优势；在光传输、光接入等领域进一步确

定了领先的地位；我们在业界率先发布了软件定义网络(SDN)在端到端的运营商网络中的技术架构SoftCOM；电信软件业务持续快速增长；SmartCare重塑CEM行业标准，用户感知驱动的解决方案能力全面增强。企业业务发布了具全球竞争力的数据中心交换机、存储产品及全景智真等解决方案。消费者业务在产品设计、质量和成本上构筑了良好的基础，华为在2012年Q4首次出现在智能手机全球排名前三的厂商之列。如今，我们的产品已服务于全球超过30亿人口。

在通信成为人们生活必需的今天，由于其小额消费和充分竞争的特点，我们认为它与经济周期关联不大，受金融危机影响有限。承载着大流量，围绕着信息的传送与转发、存储与处理、获取与呈现，来布局我们的产品解决方案，真正实现“高带宽、多业务、零等待”的用户体验，是我们的使命与责任。我们将继续加大对管道业务的战略投资，目标是使得信息管道“更宽更快覆盖更广”，成为ICT行业参与领跑的厂商之一。

在业务有效增长的同时，我们期望拥有十五万员工的华为仍然是一个客户喜欢做生意的公司。“力出一孔”，以客户为中心，明确我们发展的动力始终来自于外部客户；“利出一孔”，以奋斗者为本，调节好内部关系，解决公司发展依靠谁的问题。在2012年，我们尝试着将考核机制倒过来，由一线呼唤炮火，按成功来获取利益和分享利益，而不是从上到下按结构来授予利益；在2013年，我们将进一步简化管理，敢于让优秀的干部和团队担负更大的责任，为他们提供更多的机会，让他们挣到更多的报酬，同时我们将继续降低内部运作费用率，努力将运营效率再提升。

出众的企业绩效来自于杰出的领导力和建立优秀管理团队的能力。我们面临的一个突出挑战是：要让我们的全球化能力赶得上我们业务全球化的速度，并有能力监管不同市场的运营。我们需要更多的具有全球化思维的管理者，不论国籍、背景，建立能在全球范围内识别人才、使用人才的系统。收窄我们的战略面，聚焦管道业务，也是为了提高我们全球的竞争能力。

我们要在全球各地做好负责任的企业公民，积极响应包括客户和政府在内的各利益方的关注和需求。2012年我们发布了网络安全白皮书，引发了对网络安全本质的思考和讨论。我们将尽一切努力保障客户网络和业务的稳定安全运营，我们将进一步开放和透明，积极开展沟通，我们也将更积极地融入当地社会，创造当地就业与税收，促进当地竞争力提升、经济发展和社区繁荣。

我们管理团队的责任是让企业健康并充满活力。过去一年，我们经历了各种挑战，是客户和合作伙伴的信任与支持，是全体员工的智慧和勇气，共同支撑我们取得了良好的业绩，在此致以诚挚的感谢。展望未来，虽然宏观经济环境仍存在较大的不确定性，行业竞争日趋激烈，但我们将对ICT行业的前景充满信心，我们将继续聚焦信息管道业务，简化内部管理，不断提升公司的效率和效益，在2013年继续保持经营增长的趋势，与全球客户、合作伙伴共创美好明天！



郭平
公司轮值CEO

2012 年业务进展

持续推进全球本地化经营

2012年，华为加强了在欧洲的投资，重点加大了对英国的投资，在芬兰新建研发中心，并在法国和英国成立了本地董事会和咨询委员会。

开放合作持续创新

华为组建2012实验室，聚焦ICT关键领域持续投入，致力于提供更宽、更智能、更高能效的管道，并与来自工业界、学术界、研究机构的伙伴紧密合作，引领未来网络从研究到创新实施。

聚焦可持续发展

为积极推进社会经济可持续发展，华为聚焦消除数字鸿沟、保障网络稳定安全运行、推进绿色环保、实现共同发展四大可持续发展战略。

400G奠定未来超宽带传送基础

华为发布业界首个400G DWDM光传送系统，成为目前业界传输容量最大的波分系统，并在IP领域发布业界容量最大的480G线路板。

引领云时代变革

华为和全球33个国家的客户开展云计算合作，并建设了7万人规模的全球最大的桌面云。在华为交付的260个数据中心中，有35个是基于云建设的。此外，华为存储解决方案已服务于全球各行业的2,000多个客户。

智能终端的极致体验

华为进一步提升智能终端设备的核心竞争力，过去一年，华为推出的Ascend P1、Ascend D1四核、荣耀等中高端旗舰产品在发达国家热销，实现从ODM白牌到华为品牌的转变。

构筑服务价值

华为继续强化服务解决方案竞争力。在过去的7年，管理服务销售年复合增长率超过70%，已成为全球增长最快的管理服务提供商。在客户体验管理领域，HUAWEI SmartCare CEM解决方案由每业务每用户业务质量管理扩展到全面客户体验管理，继续构筑行业领导力。

5 年财务概要

人民币百万元 (USD Million)*	2012 (USD Million)*	2012	2011	2010	2009	2008
销售收入	35,353	220,198	203,929	182,548	146,607	123,080
营业利润	3,204	19,957	18,582	30,676	22,241	17,076
营业利润率	9.1%	9.1%	9.1%	16.8%	15.2%	13.9%
净利润	2,469	15,380	11,647	24,716	19,001	7,891
经营活动现金流	4,009	24,969	17,826	31,555	24,188	4,561
现金与短期投资	11,503	71,649	62,342	55,458	38,214	24,133
运营资本	10,155	63,251	56,728	60,899	43,286	25,921
总资产	33,717	210,006	193,849	178,984	148,968	119,286
总借款	3,332	20,754	20,327	12,959	16,115	17,148
所有者权益	12,045	75,024	66,228	69,400	52,741	37,886
资产负债率	64.3%	64.3%	65.8%	61.2%	64.6%	68.2%

* 美元金额折算采用2012年12月31日汇率，即1美元兑6.2285元人民币



董事长致辞



展望未来，ICT仍然处于快速创新的阶段，移动性、云计算、大数据、社区化等ICT领域的新趋势，正在引领ICT行业开创新的格局；与此同时，现实世界也正在发生深刻的数字化变革，物联网、电子商务、数字媒体等正在促进传统产业的升级和重构。

当今世界的变化速度是史无前例的，我们的生活和工作的每一个方面都需要网络连接和信息获取。展望未来，ICT仍然处于快速创新的阶段，移动性、云计算、大数据、社区化等ICT领域的新趋势，正在引领ICT行业开创新的格局；与此同时，现实世界也正在发生深刻的数字化变革，物联网、电子商务、数字媒体等正在促进传统产业的升级和重构。因此，以ICT产业为代表的数据世界和以传统产业为代表的物理世界的深度融合，不但是驱动全球经济发展的火车头，也深刻改变人们的生活、工作和生产方式，数字公民、数字企业和数字社会正在形

成，必将引领新的ICT变革，也必将引领新的社会变革。

基于对未来趋势的把握，华为致力于帮助客户构建一个更加高效整合的信息物流系统，实现人与人、人与物、物与物的全面互联，促进人们自由地沟通分享与思想交流。通过将人、思想、事物紧密联接，我们不断为梦想注入动力，激发创新的火花，推动科技、产业及人类互动方式持续演进，创造更美好的世界。

我们看到，网络让不同区域的人们公平地享有发展机会。但与此同时，网络稳定运行及安全的挑战也一直如影随形。面对随时可能发生的地震、海啸、瘟疫、核污染和军事冲突等情况，快速响应并确保网络在任何情况下稳定运行，这是所有网络设备商的终极社会责任，也是我们多年来对客户始终坚守的承诺。2012年，我们面向全球发布了网络安全白皮书，呼吁包括政府和行业在内的所有利益相关方都必须意识到网络安全是全球共同面临的问题，需要采取基于风险的方法以及最佳实践，并加强国际合作以应对这一挑战。

作为负责任的企业公民，我们与利益相关方紧密合作，通过消除数字鸿沟、保障网络稳定安全运行、推进绿色环保和实现共同发展四大举措，积极致力于促进社会经济的可持续发展。特别地，我们持续加强本地化经营运作，促进当地就业和经济发展。

华为始终坚持开放合作，为行业的发展积极贡献力量。我们已加入150多个标准组织并担任180多个职位。我们尊重他人的知识产权，也致力于丰富自身的知识产权积累。近年来，我们每年支付近3亿美元的专利许可费，以获得业界其他公司专利技术的合法使用权。

在过去的一年，董事会及其委员会主要就中长期发展规划、年度业务计划与预算及季度经营情况、公司治理架构与组织建设、商业生态环境建设、高管任用和薪酬及其它人力资源、财经重要政策与活动等进行了审议和决策。同时，公司全面实行了董事会领导下的轮值CEO制度。轮值CEO在轮值期间作为公司经营管理以及危机管理的最高责任人，重点关注公司的生存、运作和发展，通过从战略到执行的管理机制实现对公司业务运转的管理和监控，逐步实现公司从以年度业务计划为“主轮”，向以中长期战略规划为“主轮”的转变。

最后，感谢奋斗在全球各地的华为人和家属们，并向全球客户、合作伙伴和行业组织致以诚挚谢意。面向未来，让我们共同携手，为创造一个充满无限机遇和可能的世界而持续努力。



孙亚芳

公司董事长

品牌承诺与品牌特质

我们持久的品牌承诺

丰富人们的沟通和生活，提升工作效率。

我们的品牌特质

以客户为中心

我们坚持以客户为先，深刻理解客户需求并积极匹配客户战略，主动承担责任，不断提升客户体验和满意度，成就客户，实现与客户的长期合作与共赢。

奋斗进取

我们积极进取、集体奋斗、高效执行，以批判思维持续改进和完善，富于激情地实践对客户的承诺，全力以赴致力于客户的成功。

创新

我们洞察和把握行业趋势，围绕客户需求持续创新，构筑起强大的技术实力，以领先的产品和服务为客户持续创造价值。

全球化

我们在全球范围内进行本地化的运作和经营，积极融入当地社区和文化，发展当地人才和商业合作伙伴，为当地客户提供最佳的产品与服务。

开放合作

我们用心聆听内外部建议，主动分享知识和观点，通过广泛合作，构建和谐的产业环境，与整个产业和利益相关人共同创造和分享价值。

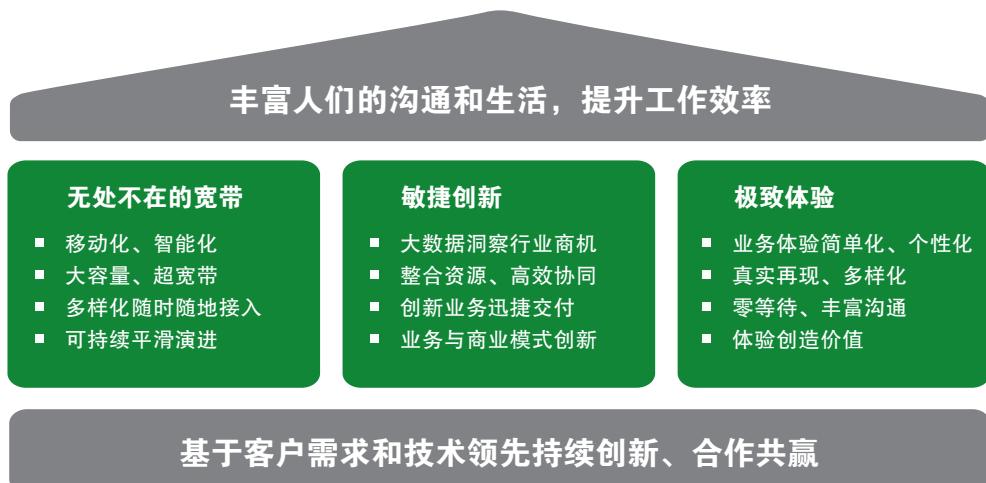
值得信赖

我们信守对客户、合作伙伴和社会的承诺，尊重公平公正的商业行为准则，保障网络稳定安全运行，积极承担企业社会责任，赢得客户和公众的信赖。

管理层讨论与分析

我们的价值主张

为适应信息行业正在发生的革命性变化，华为围绕客户需求和技术领先持续创新，与业界伙伴开放合作，聚焦构筑面向未来的“智能的信息管道”，持续为客户和全社会创造价值。基于这些价值主张，华为致力于丰富人们的沟通和生活，提升工作效率。与此同时，我们力争成为电信运营商和企业客户的第一选择和最佳合作伙伴，成为深受消费者喜爱的品牌。



无处不在的宽带

从笔记本电脑、智能手机、智能Pad，到未来不断涌现的各种创新设备，终端将逐步多样化。

人们将越来越渴望能在任意时间、任意地点使用任何设备连接到网络，可靠性和安全性已成为人们的基本诉求。面对即将到来的数字洪流，网络需要变得更宽、更智能，以保障流畅的多媒体交互，提供

更好的服务和应用。

华为致力于提升网络容量、增强网络使能、优化网络管理；在新架构(SoftCOM)、Single平台和新技术等方面持续创新，向客户提供技术领先、平滑演进的产品和解决方案，帮助客户建设精简高效的基础设施，使人们享受到无处不在的宽带。

敏捷创新

展望未来，ICT仍处于快速发展阶段，移动性、云计算、大数据和社区化等新趋势，正在引领行业开创新的格局；世界正在发生深刻的数字化变革，物联网、电子商务和数字媒体等正在促进传统产业的升级和重构。

各行各业需要强大的信息分析能力，快速洞察商机，并不断提高组织协同，更快更好地将新产品、新业务推向市场。

华为提供基于云计算的数据中心基础设施解决方案，帮助客户提升存储、计算资源的使用效率；提供统一通信、移动办公等解决方案，帮助客户提升工作效率，降低运营成本，从而实现卓越运营，持续进行商业创新和业务创新。

极致体验

为了能更好地学习、工作、娱乐和生活，人们期望简单易用、零等待、贴近真实的业务体验。

华为将加大在视频、音频、触控、图像处理和情感体验算法等领域的研究，推广UCD(User Centric Design)，向用户提供协同、一致的跨屏体验；提供高质量、易于维护的产品和人性化的BSS/OSS系统；打造客户可视的供应链，实现友好、便捷的交易交付流程。

华为把创新的科技带给世界各地的人们，促进人们自由地沟通分享与情感交流，感受技术进步的喜悦，畅享极致体验。

2012年业务回顾



2012年，华为构筑的全球化均衡布局使公司在运营商网络、企业业务和消费者领域，均获得了快速健康的发展，全年实现销售收入人民币220,198百万元，同比增长8.0%。

中国市场实现销售收入人民币73,579百万元，同比增长12.2%，运营商网络仍保持了小幅增长，企业和消费者业务开始发力，特别是消费者业务增长超过30%。

欧洲中东非洲片区(EMEA)，受益于专业服务的持续拓展，以及西欧、尼日利亚、沙特等地区和国

家的基础网络的快速增长，实现销售收入人民币77,414百万元，同比增长6.1%；亚太地区受益于日本、印尼、泰国、澳大利亚等市场的发展，保持了良好的增长势头，实现销售收入人民币37,359百万元，同比增长7.2%；在美洲片区，拉美基础网络增长强劲，北美消费者业务持续增长，实现销售收入人民币31,846百万元，同比增长4.3%。

未来3~5年，公司销售收入年复合增长率预计为10%左右。

人民币百万元	2012年	2011年	同比变动
中国	73,579	65,565	12.2%
EMEA	77,414	72,956	6.1%
亚太	37,359	34,862	7.2%
美洲	31,846	30,546	4.3%
合计	220,198	203,929	8.0%

人民币百万元	2012年	2011年	同比变动
运营商网络	160,093	149,975	6.7%
企业业务	11,530	9,164	25.8%
消费者业务	48,376	44,620	8.4%
其他	199	170	17.1%
合计	220,198	203,929	8.0%

运营商网络

过去的一年，电信行业面对诸多挑战，运营商网络BG在艰难中前进，市场持续领先，销售收入达人民币160,093百万元，同比增长6.7%。

无线市场份额稳健增长，产品应用于全球500多家运营商，提供GSM、UMTS、CDMA、TD-SCDMA、LTE全系列解决方案，华为已在全球部署了170张SingleRAN商用网络，所有这些网络均已具备支持LTE演进的能力，其中139家运营商已经商用发布或即将发布其LTE业务。固定网络技术创新和商用创新并进，率先发布骨干路由器480G线卡，引领路由器技术发展，面向城域综合业务承载的BNG、LTE承载、IP移动承载保持领先；传送领域成功获得50多个100G的商用合同。电信软件及核心网市场份额持续提升，全球150多个移动宽带运营商采用了华为VGS系统，BSS解决方案服务于沃达丰、英国H3G、Telenor和KPN等客户。服务是华为和运营商合作的重要战略，我们已为全球Top50运营商中的45家提供了专业服务解决方案，应用于140多个国家，服务世界三分之一人口，在欧洲市场为英国、西班牙、德国、意大利、瑞士等国运营商提供管理服务。

降低设备和网络部署成本、迅捷提供丰富的新业务、创新营利模式是行业不懈的诉求，顺应ICT融合变革的新需求、新挑战，华为提出面向未来网络架构的SoftCOM战略，其基于网络级云化、设备级云化、运营互联网化以及NaaS(网络即服务) 的理念，将云计算和SDN(软件定义网络) 的思想引入电信网络，从架构上保障成本有效控制的能力、迅捷交付新业务的能力、实现无代演进的能力，引领ICT融合时代的到来。

无线网络领域

2012年，华为无线网络设备实现销售收入人民币49,837百万元。

移动宽带的高速发展，极大地丰富和改变了人们的移动通信生活。智能终端渗透率越来越高，移动互联网应用呈指数级增长，移动物联网蓬勃发展，由此带来移动数据流量的爆发性增长，移动产业从语音/数据时代迈入无处不在的宽带连接时代。我们认为，2020年移动产业将达到2万亿美元的市场空间，要求移动网络实现超宽带，支持更加灵活的客户化创新。

过去十年，华为在移动领域持续创新，从分布式基站广泛部署，到SingleRAN解决方案成为行业标准，帮助运营商以最优TCO部署移动网络。面对未来行业的机遇与挑战，华为提出端到端SoftMobile商业级解决方案以满足移动产业的发展需求。华为SoftMobile在SingleRAN成功商用的基础上，赋予了未来移动网络宽带(Broadband)、协同(Orchestration)和按需定制(On-Demand)的三大关键特征，从聚焦TCO转变为同时聚焦TVO和TCO。SoftMobile实现多频、多模的融合，消除网络设备瓶颈，打造太平洋宽的管道；在多频、多制式、多层、多小区之间的协同管理和网络资源调度，实现运营商资产效率的最大化；以客户体验为中心，通过可编程的网络实现能力开放，支持MBB业务按需定制、快速创新，持续提升运营商收入和利润。

截至2012年底，华为在全球部署超过500个无线网络，服务超过20亿终端用户。华为持续领跑全球LTE商用部署，获得139个LTE和80个EPC商用合

同，其中73个LTE网络及59个EPC网络已经商用发布，华为LTE/EPC进入了全球68个首都城市。同时，在UMTS和HSPA+市场上持续领先，已在全球部署了270多个UMTS商用网络，其中39个商用网络已升级到42Mb/s双载波HSPA+技术。另外，全球已经部署的170张SingleRAN商用网络也均已支持LTE演进。

华为在LTE领域持续投入，贡献了最多的LTE及LTE-Advanced标准专利，其中在3GPP LTE核心标准中贡献了全球通过提案总数的20%。截至2012年12月底，华为累计向3GPP提交超过10,884篇LTE/EPC提案，并且在150多个各种标准组织中担任主席、副主席、董事、各子工作组组长等核心职务。

展望未来，华为无线网络将加大对未来关键技术和标准的投入，以SoftMobile端到端解决方案帮助移动运营商建设具备超宽带、高效协同和按需定制的移动网络，与产业链各方共同创造和谐、开放、繁荣的移动生态环境。

固定网络领域

2012年，固定网络设备销售收入达到人民币48,452百万元。

随着云计算和OTT视频业务快速发展，应用开始向云端迁移，人均带宽消耗在不断增长，数字洪水正在到来。华为积极倡导“人人有宽带”的数字生活，致力于“随时随地无差别、零等待”的客户体验，始终坚持管道战略，构筑无处不在、太平洋一样宽广的超宽带网络，从而促进全社会实现联结的无限可能，极大地丰富人们的沟通与生活。

面向下一代网络技术领域，华为率先提出了面向电信运营商的端到端软件定义的网络技术架构(Carrier SDN)，并发布了基于此架构的系列原型样机，包括业界第一个可以控制混合SDN组网的广义网络控制器原型样机、业界首款基于SDN理念的BNG原型样机、业界首款集成SDN控制器的OLT原型样机及业界首款传送网SDN控制器原型样机。通过该架构，运营商能够获得一个简单、敏捷、弹性、可增值的网络。

在运营商IP领域，华为业界首家发布骨干路由器480G线卡，标志着华为在路由器核心技术方面已位于IP领域的最前沿；同时，华为推出全球首款10GE LTE基站路由器，帮助运营商成功部署LTE网络，为用户提供高效传送的移动数据服务。光传送领域，华为全球首家发布400G和2T波分样机，为未来超宽带传送奠定基础；2012年光纤大会(OFC)上华为展示的全光交换机(PPXC)被行业评为最具创新和最杰出的原型机。微波领域，华为发布面向运营商LTE承载的第二代E-Band技术，在概念、技术、市场测试和商用均全面引领IP微波行业的发展。FTTx接入领域，持续推进40G TWDM PON和G.fast标准成熟，引领接入进入千兆时代，Vectoring技术实现规模商用。光基础网络领域，华为开创了iODN行业，在ITU-T首创并通过了iODN的L.64行业标准。OSS与服务领域，华为成立了全球网络演进体验中心GNEEC，保障客户网络平滑演进，彰显华为全球领先的服务经验和能力；华为发布的网络流量分析系统uTraffic，结合创新技术和领先平台支撑客户流量与带宽经营，助力运营商服务高效、收入增长与盈利提升。

截至2012年底，华为固定网络产品及解决方案已应用于全球Top50运营商中的45家，路由器进入并服务于20多家欧洲主流运营商，保持市场领先优势，我们在全球部署了超过830多张SingleMetro商用网络，240多张移动承载网络；传送领域成功获得了50多个100G的商用合同，累积承建的100G波分网络超过10万公里；华为获得IIR颁发的下一代光技术大奖，成为唯一获得“最佳光网络OTN产品”称号的厂商；第二代E-band微波在欧洲率先商用；接入网领域，华为Vectoring解决方案在欧洲主流运营商获得规模商用，该方案赢得了2012年世界宽带论坛(Broadband World Forum 2012)颁发的“InfoVision最佳固定宽带接入奖”。ODN方案有效解决了光纤部署和运维难题，并已在全球率先部署了60多个iODN商用网络。

面向未来，固网宽带网络机会和挑战并存。一方面，业务和应用的繁荣对网络的带宽提出了更高的要求，宽带网络也将成为拉动国家经济发展的基础设施，由此支撑固定宽带和移动宽带的承载网络将保持平稳的投资；另一方面，多样化的业务、带宽和流量快速增长要求宽带网络更加智能、灵活、低成本，互联网产业也在不断通过创新解决方案提升网络效率。华为固定网络业务将致力于为运营商提供可增值、弹性、敏捷、简单运维的无处不在的超宽带网络解决方案，成为运营商可以问计的战略合作伙伴。

全球服务

2012年，华为全球服务销售收入达到人民币42,913百万元。

今天，无处不在的移动宽带网络与业务、全IP网络演进、瞬时化碎片化的海量业务应用、终端用户个性化的业务体验诉求，给整个ICT行业带来一系列挑战和机遇。

服务是华为和运营商合作的战略之一，过去几年我们持续强化服务解决方案竞争力，帮助客户从“以网络为中心”的运维支撑能力向“以客户体验为中心”的运营管理能力转身。管理服务在欧洲、亚太等市场实现规模增长，累计获得管理服务合同超过330个，所管理的网络服务用户超过3.1亿人，已成为全球增长最快的管理服务提供商。尤其在欧洲发达市场，实现了规模突破，为英国、西班牙、德国、意大利、瑞士等国运营商提供管理服务；在客户体验管理领域，SmartCare CEM服务与沃达丰、加拿大TELUS建立联合创新项目；在业务质量和评价体系、用户业务体验建模和业务质量优化等领域，与沙特STC达成客户体验管理业务合作，帮助客户取得市场成功；在咨询与系统集成领域，截止到2012年底，华为已为全球63个国家的114家运营商，建设了19,000个室内站点；服务了45个国家的78家运营商，完成了超过260个数据中心项目；为全球150多个国家的310个运营商超过18,000个站点，提供了绿色能源服务。

在网络建设与维护方面，2012年华为共交付无线产品43万站，固网产品79万站，微波7.4万站，完成了81个重点项目的规划设计，成功完成了伦敦奥运会、HAJJ麦加朝觐等41个重大事件保障工作。

华为还持续加强对全球服务能力的建设，以实现服务交付的全球化、集中化和本地化。目前，已在罗马尼亚建成全球服务能力中心，在印度、罗马尼亚及墨西哥(筹建中)建设全球网络运维中心(GNOC)，还在印度尼西亚建成业务运营中心(SOC)，并拥有德国、印度及中国3个管理服务能力中心(COE)，此外，还在北京建成全球网络演进和体验中心(GNEEC)。

在咨询与系统集成领域，华为紧密同步技术、网络和业务的发展，在室内外协同规划优化、TDD/FDD协同规划、多厂家/多频/多模共建共享室内覆盖、宏微同频组网、GSM/LTE非标带宽Refarming等领域，不断丰富服务解决方案，提升竞争力。

在管理服务领域，华为面向基于TVO的下一代管理服务，积极投资开发了跨区域、多网络、多厂商OSS管理平台E-iNOC、固定移动融合运维的一线运维管理系统、针对家庭网络和最后一公里的管理和故障处理系统、基于Process KPI的MSUP业务平台，以及智能站点管理系统。

在客户体验管理领域，HUAWEI SmartCare CEM服务解决方案在客户体验管理咨询、业务建模、业务质量管理流程建设、端到端业务质量定界、聚

焦最终用户的网络优化能力等方面，得到进一步发展，使整体解决方案由每业务每用户业务质量管理提升到全面客户体验管理。

展望2013年，新技术与新网络架构演进、新业务与客户体验管理、运维运营与商业模式创新，将给整个产业带来更加深刻巨大的变化，华为全球服务将聚焦电信运营商及行业大客户，提供更有价值和竞争力的服务解决方案，为客户持续创造价值。

电信软件与核心网领域

2012年，华为电信软件与核心网销售收入达到人民币18,891百万元。

我们坚持聚焦“服务+产品”的解决方案转型战略，专注于BSS、融合通信(FMC)、消费个人与家庭、面向行业的解决方案、数据中心解决方案等领域，与运营商客户深度协同，共同面对最终用户行为变化、运营环境变化以及竞争环境变化等多重挑战，协助运营商实现在业务经营、ICT基础资源、运营支撑和商业使能等方面的转型。

BSS领域，融合计费解决方案CBS R5正式发布，迅速成为市场领先者，服务于沃达丰、荷兰皇家电信集团(KPN)、Telenor等全球领先运营商。凭借移动支付解决方案成为沃达丰集团在移动金融领域全球战略合作伙伴；管理服务和NGBSS解决方案继续深入IT转型，树立起全球电信IT产业工业化标杆。

消费个人与家庭领域，构建“平台、服务、生态圈”大颗粒方案，持续引领VAS增收，支撑运营商业务转型，在印尼XL交付运营中，帮助运营商月收入增长15%。据Gartner数据，SDP全球市场份额连续三年维持领先地位，并荣获中国国家科技领域最高奖项“国家科学技术进步奖”。Hybrid Video全球市场份额继续领先，获得IP&TV World Forum 2012最佳多屏解决方案奖。

融合通信领域，华为移动软交换服务全球30亿用户，同时成功部署了143个IMS网络，市场份额领跑业界；SmartPCC服务于全球Top30运营商中的23家，市场份额位于业界前列。在2012年召开的第9届IMS 2.0论坛上，荣获“Best new VoLTE product launch”和“Best innovative new service launch enabled by IMS”两项大奖。

数据中心解决方案领域，发布了电信私有云、公有云解决方案及自研高端存储HVS服务器，帮助电信运营商构建快速增长的新一代数据中心，实现市场增长200%以上，并相继与全球多个主流运营商开展合作。鉴于华为在此领域的卓越表现，获得Frost&Sullivan 2012年度全球电信云市场杰出成就奖。

2012年，我们顺应移动宽带流量经营热潮，充分发挥端到端解决方案优势，捕捉先机，带动全球逾100个流量经营销售机会点，价值市场节节突破。价值增长解决方案(MBB VGS)荣获电信论坛(TM Forum)年度最佳解决方案类卓越奖和BBTM年度用户体验提升最佳实践奖。

网络能源领域

基于在ICT领域的深刻理解，华为供电解决方案更适合ICT供电场景，解决方案已应用于全球140个国家，300多家运营商。秉承“高效、简单、智能、柔性”的4S理念，华为致力于站点能源、数据中心能源两大领域的深入研究，以实现“最高转换效率、最佳ICT供电、安全可靠”为目标，保障信息与通信安全可靠运行。

站点电源领域，全系列高效电源解决方案，满足客户对核心机房供电、室内站点节能改造、室内站点室外化以及室外多场景复杂供电的需求。目前站点电源全球累计部署达120万套，并在BT、Telefonica、AM、MTN、SingTel、CUCC等主流运营商实现规模销售。年内分获德国电信“最佳站点设计效果表现奖”和CommunicAsia2012“Green Technology Award”，获得客户与业界高度认可，并发布业界第一款高效高密大电源系统。

混合供电领域，华为充分理解广大新兴市场由于电力短缺或不稳地区的供电难题给运营商带来的困扰，推出系列化“油混、电混、光混”供电系统，完善绿色节能站点供电解决方案，确保TCO最优，OPEX节省30%~50%，实现进一步省油、去油的经济节省以履行节能减排的社会责任。新的系列节能产品已部署或运行于Airtel、MTN、ET、Ethiopia Telecom、Ufone、Mobilink、CMpak等大量客户，帮助客户节省了数亿美元的能源支出。

数据中心能源解决方案领域，推出“模块化数据中心”和“集装箱数据中心”两大能源解决方案，适用于多种室内外数据中心场景部署需求。具有“智能统一易管理、高效可靠易运维、快速简洁易扩容”等性能优势，设计理念领先新一代模块化数据中心。2012年，华为凭借“万人桌面云集装箱数据中心”项目，成功问鼎“行业奥斯卡”——“DCD蓝图奖”。

UPS领域，为用户倾力打造了新一代安全、稳定、高效的UPS全系列供电解决方案：UPS8000、UPS5000、UPS2000，满足客户各种大、中、小容量供电场景需求。2012年，华为荣获全球首批“UPS能源之星(Energy Star)认证”，为下一步走向市场打好基础。

企业业务

2012年，华为企业业务稳健增长，销售收入达人民币11,530百万元，同比增长约25.8%。面对全新的市场环境和全球经济疲软态势，在保持中国区收入稳步增长同时，积极拓展海外市场，在价值区域取得突破，海外渠道业务初具规模。

随着云计算、大数据、BYOD移动办公、软件定义网络(SDN)、宽带无线LTE等ICT创新技术的影响力持续加强，企业的价值创造和业务模式转型成为必然。

2012年，华为聚焦ICT基础设施和价值客户/价值行业，开放合作，与合作伙伴一起为客户提供产

品、解决方案和服务，坚持被集成不动摇。主力产品和解决方案已形成竞争力，在价值国家、价值市场取得突破。

在企业网络领域，华为先后发布多款业界领先的旗舰产品：交换容量最大、性能最高的CloudEngine12800系列数据中心交换机、首款802.11AC标准的企业级WLAN AP、全新的S9700系列高端交换机、新一代汇聚路由器NE20E-S、企业云网关AR G3，以及万兆园区解决方案。通过专业WLAN无线网络规划、测试、网络优化等工具，进一步提升了企业ICT统一运维管理系统——eSight的统一网管能力。目前企业网络产品被全球多个行业的大型标杆客户采用，如中国国家电网、中石油、索契冬季奥林匹克运动会、荷兰BovenIJ医院等。

在统一通信与协作领域，华为以“体验设计引领研发实现”为理念，向客户提供“移动性、融合视频、云协作”为特征的统一通信与协作产品和整体解决方案。2012年，先后发布统一通信UC2.0、联络中心CC2.0及全球首款全景智真高清视频会议系统等新产品，其中全新IP Phone系列产品获得享有“设计界奥斯卡”美誉的德国“IF工业设计大奖”。华为还积极参与统一通信与协作领域国际行业标准组织，已成为UCIF、OVCC等十余个行业组织的成员，并实现与业内85个厂家完成跨产品互联互通测试。核心产品服务于全球众多行业客户，包括巴西东北银行(BNB)、墨西哥国家石油公司、中国工商银行等，并全面应用于跨地域大企业，助力客户便捷沟通、高效协作。

根据Gartner 2012年的魔力四象限报告，华为网络、统一通信UC和联络中心CC等产品进入“挑战者”象限。

在IT产业领域，华为秉承“精简IT，敏捷商道”的理念，推出创新IT基础设施和数据中心解决方案，包括融合基础设施一体机FusionCube、业界领先的高端企业级存储OceanStor HVS系列、具有EB级扩展能力的OceanStor UDS海量存储系统等产品和解决方案，帮助客户简化IT系统，提升业务敏捷性。华为还在全球为客户建设了260多个数据中心，其中有35个云数据中心，存储解决方案服务于80多个国家2,000多个客户，成为欧洲核子研究组织(CERN)的存储合作厂商，助力建设全球最大的数据中心——中国移动国际信息港，在华为建成了全球最大的桌面云系统(超过7万人的规模)。在媒体资讯和互联网行业，华为扩大领先优势，与中国中央电视台等媒体加深合作，并为腾讯、百度等提供绿色高效的IT基础设施。在金融、医疗等行业均实现全面突破。

在企业无线宽带领域，已获取全球12个eWBB LTE商用网络及合同，解决方案广泛应用于交通、政府和能源行业。其中为南方电网部署的eWBB LTE无线宽带通信网络，实现了LTE解决方案在电力行业的全球首个应用；eWBB LTE宽带集群也已在平安城市、交通等多个市场规模应用。GSM-R解决方案覆盖铁路里程达13,000公里，被土耳其EKB、土库曼南北铁路等客户采用。

在企业移动化办公潮流下，华为结合自身移动应用经验，推出了BYOD移动办公解决方案，从安全、效率和体验多方面诠释了移动应用方案，以帮助企业提升工作效率。

在垂直行业领域，华为取得多项进展，为89个国家和地区提供电子政务、公共安全、数字教育、数字医疗服务；GSM-R助力世界首条高寒高铁——哈大客运专线运营；为香港证券交易所成功构建灵活高效的园区网；为沙特Aramco石油公司提供更富效率的协同办公解决方案；模块化机房、核心交换机、存储、智真等全系列产品被凤凰卫视采用；智能酒店解决方案助力云南腾冲别墅度假村打造超五星级现代化度假村。

遵循“开放合作”战略，华为积极与SI、ISV等合作伙伴就产品和解决方案创新携手共同发展，我们有近1,000名伙伴，发挥各自优势，贴近客户需求，为各行业提供创新业务和用户体验。

华为企业业务的渠道政策及业务流程日臻完善，渠道建设进入良性、健康发展轨道，截至2012年底，华为企业业务在全球的渠道伙伴数量超过2,800家。华为还在海外市场积极推广“FLY EASY”计划，通过“渠道赋能360活动”增强渠道活力，实现渠道伙伴数量和质量的提升。

2012年，我们已在全球形成六大中心支撑的区域服务渠道网络和生态体系，包括技术支持中心(TAC)、备件、培训认证、项目管理、渠道服务运营和授权维修，全面覆盖38个国家，为合作伙伴与客户提供更佳的服务支持与体验，加速客户的业务成功。

在信息时代，企业ICT系统将超越工具和支撑系统，融入到企业的每一个环节，构建企业端到端的实时系统，数字企业将成为未来企业的组织形态，信息化ICT基础架构是驱动企业创新转型和提升企业竞争力的核心动力。华为将积极面对ICT发展的

时代机遇与挑战，把握技术发展趋势，以客户为中心，与客户及合作伙伴联合创新，聚焦有竞争力的企业ICT产品和解决方案，持续为客户商业成功创造价值。

秉持阳光稳健、合作共赢的理念，聚焦、开放合作、被集成是我们一贯坚持的战略。华为希望能和我们的客户、合作伙伴一起，共同迎接ICT转型，打造合作共赢的产业生态链，推动ICT产业健康发展，助力企业/行业信息化进程。

消费者业务

伴随着网络信息技术的迅速发展，“Anytime, Anywhere”成为消费者最核心的网络需求，用户需要随时随地使用网络服务，因此，智能终端与网络的连接越来越密切。华为凭借二十多年的通信技术积累，对客户需求、网络技术、未来趋势等有着深刻理解，正以产品体验为核心打造品牌，致力成为全球领先的智能终端品牌，并为全球消费者提供极致体验的产品和服务。

2012年，随着全球智能终端的迅速普及，华为消费者业务稳步增长。华为消费者BG实现全球销售收入人民币48,376百万元，同比增长8.4%。全年整体发货量1.27亿台，其中智能手机发货量3,200万台，同比增长60%。

2012年，华为发布了Huawei Ascend智能手机品牌，陆续推出多款Ascend系列产品，并由此开启了从传统B2B业务模式向B2C模式的转变，从ODM白牌到华为品牌的转变，从Feature Phone

到重点发力Smart Phone的转变，产品档位从低端扩展到中高端。得益于这一系列转变举措，华为消费者BG实现有效增长。

华为Ascend品牌将传播的目标受众定义为理想行动派，即具有愿景的挑战者，积极进取，有梦想有追求，坚信梦想能够通过努力而实现的一群人。华为终端的目标是将最新的科技带给消费者，希望新技术人人可以享用。在产品方面，华为终端将坚持精品战略，重视最终消费者体验，以差异化创新，勇敢打破看似不可能的各项技术极限，让世界各地更多的人享受到技术进步的喜悦，与全球消费者一起以行践言，实现梦想。具体落实在手机Ascend产品系列上即是D系列的极致科技、P系列的极致时尚、G系列的极致性价比以及Y系列的极致可获得。简而言之，华为将力争为消费者提供全球最好的终端产品。

2012年，华为手机产品竞争力明显提升。我们先后发布了全球最薄的Ascend P1手机、全球最快的Ascend D1四核手机，具有华为特质的Emotion UI成功商用，并初步构建终端云服务。目前，Ascend P1在全球40多个国家全面上市，Ascend D1四核手机也广受赞誉，被著名科技媒体Engadget称为“你能想象的最佳四核手机，也是华为有史以来最棒的手机！”紧跟市场需求，华为还在发达市场全面布局LTE终端产品。在美国，华为与运营商MetroPCS合作推出入门级LTE手机M920；在西欧，华为与英国运营商合作推出了Ascend P1 LTE；在日本，华为与NTT DOCOMO合作的Ascend D1 LTE也在11月发布。

2012年，华为在移动宽带领域持续领跑，在传统的无线数据接入领域，产品技术、形态、体验持续创新，推出全球首批LTE Cat4全系列数据终端(含数据卡、Mobile WiFi、CPE等多种形态)；在新兴的CE(消费电子)模块领域迅速增长，成为惠普、宏碁、索尼等全球知名电子厂商的主流供应商；在M2M领域，华为还为车载、电力等行业提供了特色化的解决方案，积极开拓新蓝海市场。

2012年，在家庭终端领域，华为加强以“三个中心、两朵云”(接入中心、媒体中心、自动化中心、开放的业务云、高效的管理云)理念为核心的互联家庭解决方案的投入，贴近消费者，推出系列化的互联家庭终端。

创新形态的无线固定台全面突破美国各大运营商，帮助运营商快速发展新用户，降低运维成本。此外，华为创新的系列化家庭路由器也广受好评。年初发布的全球最强四核10英寸平板电脑MediaPad10 FHD则畅销俄罗斯、中国、亚太等市场。近期亮相的Media Q突破了单一终端产品的性能局限，能实现手机、平板、电视、家用电脑等设备的多屏互动(AirSharing™)，让客厅充满亲情，成为联结家庭成员的枢纽。在融合机顶盒领域，华为已进入英国等高端市场，让电视节目来源更丰富，互动性更好，给用户带来前所未有的家庭娱乐体验。

在产品不断创新和突破的同时，华为终端以消费者为中心，积极展开品牌营销，先后赞助马德里竞技队和波兰跳台滑雪世界杯，同时Ascend P1广告也在伦敦奥运期间登陆欧洲体育台。2012年底，华为终端在全球45个国家开展了以“飞跃新高度”为主题的大型圣诞新年促销等活动。据全球品牌调研报告(IPSOS益普索)，2012年华为手机的全球品牌知名度上升到25%。

2012年，华为的终端渠道建设进一步提速。在深化运营商渠道的基础上，华为终端也全面开展社会化以及电子商务等多样化渠道建设。在全球同600多家渠道商建立合作关系，开放市场总销售同比增长23%。在中国，华为与天音、爱施德等分销商及国美、苏宁、迪信通等零售商建立战略合作关系；在俄罗斯则与核心零售商展开深入合作，公开市场销售收入2012年同比增长500%；在德国、英国、澳大利亚等国家与当地主流分销商建立合作伙伴关系，推进产品在社会化渠道的销售。

随着移动互联网的快速发展，智能终端将成为消费者进入网络世界的最重要入口，这也将为华为消费者业务带来更广阔的发展空间。而伴随着ICT的融合，华为的竞争优势也将进一步显现，将凭借在射频技术、功耗、拍照、音频、极速分享等核心技术领域的积累，不断为全球消费者带来智能终端的极致体验。

经营成果

人民币百万元	2012年	2011年	同比变动
销售收入	220,198	203,929	8.0%
销售毛利	87,577	76,448	14.6%
– 销售毛利率	39.8%	37.5%	2.3%
期间费用	67,620	57,866	16.9%
– 期间费用率	30.7%	28.4%	2.3%
营业利润	19,957	18,582	7.4%
– 营业利润率	9.1%	9.1%	0.0%
净财务费用	1,629	5,897	-72.4%
所得税费用	2,711	810	234.7%
净利润	15,380	11,647	32.1%

2012年公司实现销售收入人民币220,198百万元，同比增长8.0%。净利润为人民币15,380百万元，同比增长32.1%。

期间费用

人民币百万元	2012年	2011年	同比变动
研发费用	30,090	23,696	27.0%
– 研发费用率	13.7%	11.6%	2.1%
销售与管理费用	38,916	33,770	15.2%
– 销售与管理费用率	17.7%	16.6%	1.1%
其他业务收支	-1,386	400	-446.5%
– 其他业务收支占收入比率	-0.6%	0.2%	-0.8%
期间费用合计	67,620	57,866	16.9%
– 期间费用率	30.7%	28.4%	2.3%

2012年公司加大研发投入，总期间费用率上升2.3个百分点，其中研发费用率上升2.1个百分点，受坏账准备计提增加的影响，销售与管理费用率增加1.1个百分点，其中管理费用率是下降的。其他业务收支占收入比率下降0.8个百分点。

净财务费用

人民币百万元	2012年	2011年	同比变动
汇兑损失	1,085	4,876	-77.7%
其他净财务费用	544	1,021	-46.7%
净财务费用合计	1,629	5,897	-72.4%

2012年净财务费用为人民币1,629百万元，相对2011年减少人民币4,268百万元，其中汇兑损失比2011年减少人民币3,791百万元，其他净财务费用较2011年减少人民币477百万元。

财务状况

人民币百万元	2012年12月31日	2011年12月31日	同比变动
非流动资产	40,538	33,671	20.4%
流动资产	169,468	160,178	5.8%
资产合计	210,006	193,849	8.3%
其中：现金与短期投资	71,649	62,342	14.9%
应收账款	55,101	49,884	10.5%
存货	22,237	26,436	-15.9%
非流动负债	28,765	24,171	19.0%
其中：长期借款	16,077	13,270	21.2%
流动负债	106,217	103,450	2.7%
其中：短期借款	4,677	7,057	-33.7%
应付账款	33,536	29,364	14.2%
所有者权益	75,024	66,228	13.3%
负债与所有者权益合计	210,006	193,849	8.3%

2012年底，集团现金与短期投资余额达到人民币71,649百万元，同比增长14.9%。

应收账款余额同比增加10.5%，公司在销售收入稳定增长的情况下，通过持续推行应收账款的精细化管理，优化应收账款结构。2012年应收账款周转天数(DSO)为90天，比2011年的88天增加2天。

存货余额同比下降15.9%，存货周转天数(ITO)在2011年75天的基础上减少15天到60天。主要是通过合同质量的改善、工程交付计划的集成以及工程业务运作效率的提升，降低整体存货余额，提升存货周转效率。

应付账款余额同比增加14.2%，2012年应付账款周转天数(DPO)为91天，比2011年的83天增加8天。

截至2012年底，长短期借款合计人民币20,754百万元，2011年为20,327百万元，同比增长了2.1%。

经营活动现金流

人民币百万元	2012年	2011年	同比变动
净利润	15,380	11,647	32.1%
折旧、摊销、非经营损益	3,164	7,900	-59.9%
运营资产变动前经营活动现金流	18,544	19,547	-5.1%
运营资产变动	6,425	-1,721	-473.3%
经营活动现金流	24,969	17,826	40.1%

2012年经营活动现金流人民币24,969百万元，同比增长40.1%，其中：

- 净利润同比增加32.1%，主要是收入增加、费用控制等因素影响；
- 折旧、摊销以及非经营损益对经营活动现金流的贡献比2011年减少人民币4,736百万元；
- 2012年运营资产效率进一步提升，对经营性现金流贡献6,425百万元。

财务管理

2012年公司持续修订和完善财务管理政策及流程，进一步提升抵御财务风险的能力，支撑公司业务发展。

流动性风险

公司已经建立较为成熟的现金流规划、预算和预测体系，用于评估公司中长期及短期的资金缺口。同时采取多种稳健的财务措施满足公司整体流动性需求，包括资金集中管理、保持合理的资金存量、获取充分且有承诺的信贷额度等。2012年末公司现金及短期投资人民币71,649百万元，较2011年末增长14.9%，占总资产的34.1%，充裕的资金储备和稳定的经营性现金流为公司规避流动性风险和偿债风险提供了重要保障。

流动性趋势

人民币百万元	2012年	2011年	同比变动
经营活动现金流	24,969	17,826	40.1%
现金与短期投资	71,649	62,342	14.9%
长短期借款	20,754	20,327	2.1%

在保障流动性的同时，进一步优化债务到期结构，使其更趋于合理：

人民币百万元	1年及1年以内	1年以上
借款金额	4,677	16,077

汇率风险

本集团合并报表的列报货币是人民币，集团有由于销售、采购和融资业务所产生的列报货币以外的外币敞口。依据一贯沿袭的外汇风险管理政策，集团在综合考虑市场流动性及管理成本前提下管理了主要外汇敞口。本集团通过VaR模型量化风险敞口，

并建立了一整套外汇管理政策、流程、操作指导等管理机制，包括：

- 自然对冲：匹配销售、采购的货币，以实现本币平衡，尽量减低外汇敞口；
- 财务对冲：当自然对冲无法完全消除外汇敞口时，采用外币贷款(含长债和短债)管理；

在其他条件不变的情况下，若美元汇率波动5%，对集团2012年净利润的影响为人民币1,009百万元(2011年：人民币536百万元)。

利率风险

公司利率风险来源于长短期投资及有息负债。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。截至2012年底，公司所有有息负债中以固定利率计息的比例为30.0%。

信用风险

公司制定和实施了全球统一的信用管理政策制度、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。

销售融资

公司已建立覆盖全球的销售融资团队，贴近一线理解客户融资需求，全球范围拓展多元化的融资资源，搭建金融机构与客户沟通合作桥梁，为客户提供专业的融资解决方案，帮助其取得持续的商业成功。此外，公司销售融资业务致力于风险转移，所提供的出口信贷、租赁、保理等业务主要由第三方金融机构承担风险和收益。公司制订了系统的融资业务政策和项目审批流程，严格控制融资风险敞口，确保业务风险可控。

研究与开发

华为进行产品与解决方案的研究开发人员有70,000多名(占公司总人数45%)，并在德国、瑞典、美国、法国、意大利、俄罗斯、印度及中国等地设立了16个研究所。

面向未来发展，我们组建了2012实验室，承载集团创新、研究和平台技术开发的使命。我们聚焦在ICT领域的关键技术、架构、标准等方向持续投入，致力于提供更宽、更智能、更高能效的零等待管道，为用户创造更好的体验。我们和来自工业界、学术界、研究机构的伙伴紧密合作，引领未来网络从研究到创新实施。我们还与领先运营商成立28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2012年12月31日，华为累计申请中国专利41,948件，国际PCT专利申请12,453件，外国专利申请14,494件。累计共获得专利授权30,240件。

华为作为ICT产业的重要贡献者，基于重点标准组织、重点标准项目，将标准和产业结合起来，融入和支持主流国际标准并做出了积极贡献。在ITU率先推动成立组织来研究Carrier SDN；作为oneM2M初创公司，参与oneM2M创建。截至2012年底，华为加入全球150多个行业标准组织，如3GPP、IETF、IEEE、ITU、BBF、ETSI、ATIS、TMF、WFA、CCSA和OMA等。2012年华为向这些标准组织提交提案累计超过5,000件，并担任ETSI、ATIS、OMA、CCSA和WFA等组织的董事会成员，在任180多个职位。

2012年，华为研发费用支出为人民币30,090百万元，占收入的13.7%。其中研发投入人民币1,300百万元，近十年投入的研发费用超过人民币130,000百万元。

网络安全

作为一个负责任的ICT厂商，我们深刻理解自身的责任，努力维持我们技术的可用性并防止任何形式的破坏，包括因网络安全原因造成的破坏。在当前环境下，我们认为，威胁永远不会停止，我们的努力也永远不会停歇。我们的技术可能被用于我们从不希望的目的。因此，我们竭力设计、开发并支持一些能大幅减少这种误用可能性的技术和解决方案。

2012年，华为发布了《网络安全透视：21世纪的技术与安全 – 一场艰难的联姻》白皮书，网络的开放促进信息流动和分享，降低创新成本，促进全球科技创新能力的提升。网络的发展使不同区域的人们公平地获得发展机会，促进了不同文化的平等交流，推动了人类文明的进步。科技正从根本上提升着人类的健康、财富与前景，但伴随着互联世界带来的这些巨大的利益，我们也面临着日益增长的网络安全挑战。

网络安全是一个全球性挑战，不受地理界限、文化、语言或技术供应商的限制。包括政府、行业在内的所有利益相关方必须通力合作，缓解这些风险，降低因担心网络犯罪而削减技术部署的可能性。因此华为致力于与其他全球组织和政府密切合作、持续创新、共建标准，确保我们提供的网络解决方案及服务的完整性和安全性能满足甚至超越我们客户的需求，并为他们的客户提供必要的信心保障。

全球网络安全委员会(GCSC)作为华为网络安全的最高管理机构，由John Suffolk先生担任全球网络安全官，负责网络安全保障体系的战略制定、管理和监督实施，直接向公司CEO汇报。2012年，我们按照《关于构筑全球网络安全保障体系的声明》中的战略与目标，持续将网络安全要素嵌入到我们的主要业务流程中，包括研发、供应链、服务交付、人员管理、供应商管理等，全面实施端到端全球网络安全保障体系；并秉承开放、透明的态度，通过多种平台、组织和渠道与外界开展了有效的协作。

2012年，我们继续完善各体系各层级的安全管理与技术人员组织建设，依照网络安全、隐私保护等法律法规对全体员工以及合作方员工进行了系统的网络安全意识培训和教育。增强我们的漏洞管理和披露政策及程序，匹配最佳实践，适应新的业务需求；采用负责任的披露流程，与供应商、CERT组织和安全研究人员等协调解决产品漏洞。参与并通过ISO28000等供应链安全管理体系认证；完善供应商安全体系认证，与我们的供应商一起合作，有效地减少潜在风险和安全威胁，共同保障华为交付产品和服务的安全。

在加拿大、西班牙等地，我们继续和第三方安全测试机构合作，对华为产品进行独立的安全审查和认证，如CC认证等；在英国，我们也继续增强英国网络安全认证中心的能力，通过认证中心对华为产品进行独立的安全评估；从这些测试和评估中学习到的知识和专业技能被用于优化华为所有的流程、标准和政策，以持续提升所有国家所有产品的质量和安全。我们积极与业界分享、交流在网络安全上的理解与经验，参与布达佩斯“网络空间国际会议”、新德里“国际网络安全峰会”等多个国际网络安全论坛活动。

我们相信，我们整体的网络安全方法、我们开放透明的态度以及我们对独立测试和验证的热情，都清楚地向我们的客户展示出：我们的努力永远不会停歇；我们将继续全力投入，确保我们的产品和客户得到最大程度的风险缓解。

关键会计估计

本管理层讨论与分析所依据的合并财务报表遵循国际财务报告准则(IFRS)。具体说明见合并财务报表摘要附注1(a)。

国际财务报告准则(IFRS)的运用要求本公司作出会直接影响其财务状况和经营成果报告的判断、估计和假设。以下所讨论的会计估计和假设是公司管理层所认为的对本公司合并财务报表影响最为关键的一些事项。

收入确认

收入计量和确认会计准则的运用，要求本公司作出重大判断和估计。即使是针对同一个产品，本公司一般会通过分析合同条款来判断采用何种会计处理方式。如果在产品销售过程中涉及安装、培训等服务收入，则本公司判断交付件是否可作为独立核算单元来确认收入。当与同一客户之间存在多项交易时，我们根据合同条款判断是否应当将各项合同视为一个整体来确认收入。如客户分阶段验收需要安装的设备，本公司需要根据已完成项目是否能为客户所用、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。

收入确认还会受其他因素的影响，包括客户信用状况。本公司定期评估对这些因素的估计，以确保估计的恰当性。如果估计出现变化，将引起收入的波动。

对于建造合同，本公司采用完工百分比法确认收入，按照实际已经发生的合同成本占合同预计总成本的比例计量收入。当估计信息表明按完工百分比法确认收入的合同将发生亏损时，本公司会对合同剩余部分计提亏损拨备。

应收账款减值

截至2012年12月31日和2011年12月31日，本公司的应收账款原值分别为人民币58,592百万元和人民币53,432百万元。截至2012年12月31日，本公司的坏账准备余额为人民币3,491百万元，占应收账款原值的6.0%。截至2011年12月31日，本公司的坏账准备余额为人民币3,548百万元，占应收账款原值的6.6%。本公司通过评估客户应收账款的可回收性来计提坏账准备，并根据历史经验数据、客户资信状况、应收账款余额账龄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进行定期评审。

2012年和2011年公司坏账准备对损益的影响金额分别为人民币3,416百万元和1,481百万元。如果公司关键客户的信用状况恶化，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

截至2012年12月31日和2011年12月31日，本公司的存货余额分别为人民币22,237百万元和人民币26,436百万元。存货根据成本和可变现净值孰低来计量，对于成本高于可变现净值部分计提存货减值准备。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。确认可变现净值时，本公司考虑以下因素：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、以及对存货产生重大影响的期后事项。本公司定期评审存货减值准备以确保其准确性和合理性。

截至2012年12月31日和2011年12月31日，本公司存货减值准备对损益的影响金额分别为人民币17百万元和人民币509百万元。

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。截至2012年12月31日和2011年12月31日，本公司的产品质量保证准备分别为人民币2,407百万元和人民币1,962百万元。本公司的产品保修期一般为12个月。本公司根据过去相关物料成本、技术支持人员成本以及其他相关成本，计提产品质量保证准备，作为销售成本的一部分。

截至2012年12月31日和2011年12月31日，本公司计提的产品质量保证准备分别为人民币2,844百万元和人民币2,449百万元。

如果保修需求量增加或者未来保修服务成本上升，实际发生的维保费用将超过已计提的产品质量准备，本公司的销售毛利会下降。

所得税

本公司在中国和许多海外管辖区内均需要交纳所得税。在确定所得税的拨备时，需要做出重大判断。

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。本公司是基于未来应付的额外税金的估计来确认所得税负债。在评估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充分预提了所得税负债。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。

由于税务评估依赖于估计和假设并可能涉及一系列针对未来事件的复杂判断，因此，如果这些未来事件的最终税务结果与初始记录金额存在差异，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和递延所得税准备。

行业趋势

超越信息和通讯，迎接新一轮数字化变革

人类社会发展的历史也是一部科学技术发展的历史，科学技术发展的根本在于突破人类自身“体力和脑力”的极限，在于突破时间和空间的限制。无论是古代的车轮和烽火台，还是今天无处不在的互联网和外太空探索，概莫能外。在科技发展的过程中，有两个划时代的发明，一是蒸汽机的发明，超越了人类和牲畜的体力极限，把人类社会带入工业时代；一是计算机的发明，突破了人类脑力的限制，把人类社会带入信息时代。

过去几十年，从通讯(如电报、电话、广播等)、家庭娱乐(如电视等)，再到计算机和互联网，信息技术掀起了一波又一波数字化的浪潮，成为驱动全球经济发展的火车头，也深刻地改变着人们生活方式和生产方式。今天，我们的社会已经从“车轮上社会”扩展到“网络上社会”，但信息化仍然处于“辅助工具和支撑系统”的阶段，数字世界和物理世界基本上还处于一个平行的状态。现在数字世界和物理世界开始融合，物联网的发展是一个很好的开端，这必将把信息化提升到一个新的高度，必将给人类社会带来深刻的变革。

超越信息和通讯，数字世界和物理世界的深度融合 引领新一轮数字化革命

英国哲学家卡尔·波普尔(Karl R. Popper)把人类社会分成物理世界(physical world)、精神或心理

世界(mental or psychology world)和思想内容的世界、客观知识的世界(the world of the products of human mind, objective knowledge world)三个部分。面对未来，物理世界和数字世界之间的嫁接和融合，将形成一个新的世界，无论是社会的运作、人类的生活与工作方式还是企业的生产方式，都将产生巨大的变化，我们需要面对数字公民、数字企业和数字社会的新时代。

人们的生活已经离不开网络，数字公民的时代正在来临。

回想一下20年前，人们的沟通交流、获取信息、学习教育、娱乐、购物、甚至交友恋爱，和今天是多么的不同。从写信到电邮、即时消息、社区网络，从新闻和广播到无处不在、无时不在的网络新闻，从大英百科全书到随时获得维基百科和互动问答，等等，不但有了更多的手段，而且超越时间和空间的限制。截至2012年，网民的数量已经超过24亿，占人口总数34%还要多，每年仍然以8%速度增长，而智能手机用户达到11亿，相比2011年，增长42%。然而，这一切都还处于初级阶段，以数字生活为核心的数字公民将引领下一代消费者的行为，改变人们生活与工作方式的同时，也改变了各个行业，从音像店的慢慢消失到244年的《大英百科全书》的停止出版纸质版，也许再过几十年，孩子们也许会问“什么是报纸”？“新闻newspaper中为什么会有paper”？就像今天的孩子们会问“什么是书简”。

企业的生产和运营更是离不开网络，数字企业的时代正在来临。

设想一下，如果企业网络出现故障，企业还怎么运作？网络发展也深刻地影响着商业活动，电子商务的蓬勃发展，已经从最初的数字媒体（如电子书、数字音乐等）扩展到方方面面，大到汽车、家电，小到一包零食和一双拖鞋，2012年仅仅全球电子零售就达到1.1万亿美元的规模。信息技术将更加深入地融入到企业的生产和经营活动，企业ICT系统超越工具和支撑系统，成为生产系统的一部分、成为决策系统的一部分、成为客户关系和服务的一部分，成为营销和物流的一部分等等，从新思想的来源、新产品的构思到精准销售和卓越运营，ICT融入到企业的每一个环节，构建企业端到端的实时系统，数字企业成为未来企业的组织形态。

全球无边界的互联网的发展，数字社会正在形成。

无边界的互联网，催生了无边界的虚拟社区和社会的形成，各种各样的社区形成了一个跨国界、跨越文化、跨越种族的数字社会。facebook的用户（或者称之为网络居民）已经超过10亿用户，是仅次于中国和印度的第三大“国家”，而这种反映现实社会又超越现实社会的数字社会，必将深刻影响着社会的管理和变革，包括政治、经济、法律、文化、新闻媒体、安全、道德等各个领域。

过去几十年，信息技术作为一种通讯工具和支撑系统，已经深刻地影响和改变了人类社会的生产和生活方式，催生了新经济和新行业，也同时颠覆着传统的经济和行业。面向未来，物理世界和数字世界的深度嫁接和融合，这必将更加深刻的影响和改变人类社会，同时也牵引着ICT发展的方向，使得ICT技术更好服务于社会。

智能化基础架构牵引ICT技术进入新的发展阶段

从技术角度看，纷繁众多的ICT创新，概括起来包括移动性、宽带互联、社区化、云计算、大数据五个方面，而这些核心趋势的本质，是通过数字世界的技术使能物理世界，使得物理世界成为智能社会，支撑智能社会的是智能的ICT基础架构，智能化基础架构是牵引信息化发展的核心。

从大数据到大智慧，运营商和企业的IT系统成为实时的业务系统，不再是后处理的支撑系统，这是IT系统的一次大变革。

我们处于一个信息爆炸的年代，2012年全球产生2.4ZB的数据，相当于3Trillion（万亿）的DVD，到2020年，数据还将增加16倍，达到40ZB。数据的来源包括两个大类，一是“大交易数据”，主要是企业与企业、和消费者之间的交易数据，二是大交互数据，主要来自互联网、社区网、企业服务网、物联网等。特别需要说明的是社区化将无处

不在，不仅仅是facebook这样的社区应用，而是将成为每一个应用的基本特征。大数据有4个典型特征，即：多样性(variety)、容量(volume)、速度(velocity)和价值(value)，其中速度和价值是关键，通过脑机计算，把人类在大脑控制下产生的行为数据和计算机的数据处理能力结合起来，进行实时的大数据分析，把数字资产盘活，形成有价值的关系图谱、意向图谱、消费图谱、兴趣图谱和移动图谱等。从大数据到大智慧，IT系统不仅仅可以更加深入了解客户的现在，还被赋予了洞察未来的能力，从而更加智能和科学地为社会管理、企业决策和个人生活服务。因此，无论是企业的IT系统还是运营商的IT系统，不再是后处理的支撑系统，而是成为实时的业务系统，IT系统成为业务的发动机，这是IT系统未来的一次大变革。

面对海量数据，传统企业的IT架构难以为继，需要全新的云计算和互联网的架构，数据中心的改造是大数据的基础。

过去的20多年，client/server架构主导了企业的IT架构，尽管不停地版本升级，但没有技术架构创新，仍是一次次的简单重复。服务器端主要是企业的交易数据，数据量很小，大量的数据分散在每个员工的PC上，而互联网的发展，真正地带动数据的迁移，数据从终端向云端迁移，从而使得云端数据以百万倍数量级地增加，从而驱动了计算和存储架构的创新。以虚拟化、并行计算、分布式存储和自动化为核心特征的云计算架构就这样背景下诞生，彻底颠覆传统的计算架构，引领继大型机、client/server之后第三次IT的变革。今天，企业的传统IT架构在大数据面前难以胜任，必须采用全新的云计算和互联网架构，这是大数据大智慧的基础。

网络是信息化进一步发展和用户体验提升的瓶颈，建设无处不在的Gigabit网络是数字社会的前提。

开展下一代网络研究，为Terabit网络社会奠定基础。无论是私有云的发展还是公有云的发展，数据都会向云端迁移，因为只有数据的集中，才能有利于数据的分析，从而需要更大的带宽、无处不在的网络来支撑终端上传数据和使用数据，无处不在的宽带网络是云计算的基础。但，从整个产业链来看，内容创造设备(摄像机等)、信息处理的云计算、信息创造与消费的终端(如智能手机和PC等)，都已经达到全面支持高清视频的水平，即使150美元的智能手机都已经支持高清，而全球网络的平均带宽是3.1M，还达不到高清的水平，网络成为制约用户体验提高的瓶颈，用户需求受到抑制。加快建设Gigabit的网络，实现无缝超宽带的连接，这是数字社会的基础。同时，加快下一代移动接入、下一代DSL和PON接入、下一代互联网和全光网的研究和创新，为Terabit网络社会奠定基础。

从硬管道到软管道，构建可编程、可扩展、应用敏捷、自动化、开放的智能网络，软件定义网络引领下一代网络架构发展。

过去20多年，网络经过了从模拟到数字、从固定到移动、从窄带到宽带的三次大发展，而从TDM到All IP的技术变革贯穿其中，技术是网络发展的使能器。今天，ALL IP网络已经成为电信网络和企业网络的基础，这是无可争辩的事实。但是，面对越来越庞大的网络，面对越来越不确定流向的网络，面对越来越快的技术更新，要求网络具备越来越大的弹性、智能、可扩展性和自动化的能力，网

络架构设计理念，需要一次新的升华。云计算技术的“虚拟化、软硬件解耦、统一的资源池调度、自动化部署和弹性伸缩、On-Demand服务”等核心设计理念，为网络的发展提供了非常好的参考和借鉴作用，把这些思想引入到网络架构和网络产品的设计中，从而形成了“转发和控制分离，网络集中控制和资源调度；软件和硬件解耦，网络功能虚拟化；网络功能云化，自动部署和弹性扩展；应用感知，网络能力开发”等软件定义网络的理念，引领新一代产品架构和网络架构的发展，建立智能流量调度和应用感知的智能网络，提升用户体验，提高网络的利用率，支撑流量的经营，拓展新的收入来源。

智能终端超越通讯工具，成为人类自身感官系统的延伸，情景感知和智能感知是终端发展的新方向。

基于PC架构的以CPU+开放操作系统为代表的终端智能化，已经远远不够。移动终端的智能更多体现

在传感方面，通过各种传感器（罗盘、加速器、陀螺、气压、GPS、光线、耳机、摄像头、触屏、温度、红外等等），把人的感官系统和神经系统与终端联系在一起，使得智能终端成为感官系统的延伸，从而实现Brain–Machine互动，让机器能够感知到人的行为，预测人的行为，情景感知和智能感知是智能终端的发展新方向。通过云端的大数据分析和情景感知的终端的配合，实现个性化服务、智能化服务和自然的人机交互方式，从而把用户体验提升到一个新高度。

面对物理世界和数字世界融合趋势下的ICT技术变革，华为制定了包括基于云计算数据中心基础设施（信息存储和处理）、基础网络（信息传送和分发）和智能终端（信息产生和消费）的管道战略，成立面向未来技术研究的2012实验室，制定SoftCOM（Software Defined Network + teleCOM）网络架构发展战略，开放合作，与业界共同努力，推动信息社会上升到一个新高度！

独立审计师报告



独立审计师就合并财务报表摘要 致华为投资控股有限公司董事会之报告

我们是华为投资控股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2012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2013年3月15日对贵集团截至2012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。

华为投资控股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33页至第72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2012年12月31日的合并资产负债表、2012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2012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(特殊普通合伙)

执业会计师

深南东路5001号

华润大厦9楼

518001中国深圳

2013年3月27日

合并财务报表摘要及附注

合并损益表

		2012年	2011年
	附注	人民币百万元	人民币百万元
收入	2	220,198	203,929
销售成本		132,621	127,481
销售毛利		87,577	76,448
研发费用		30,090	23,696
销售和管理费用		38,916	33,770
其他业务收支净额	3	(1,386)	400
营业利润		19,957	18,582
净财务费用	5	1,629	5,897
应占联营/合营公司损失		237	228
税前利润		18,091	12,457
所得税	6	2,711	810
本年利润		15,380	11,647
归属于：			
本公司所有者		15,365	11,736
非控制权益		15	(89)
本年利润		15,380	11,647

合并资产负债表

		2012年 12月31日	2011年 12月31日
	附注	人民币百万元	人民币百万元
资产			
物业、厂房及设备	8	20,366	18,631
无形资产及商誉	9	5,078	1,381
应收账款	14	497	29
其他应收款	15	407	17
联营及合营公司投资	10	493	683
其他投资	11	549	454
递延所得税资产	12	9,805	9,095
其他非流动资产		3,343	3,381
非流动资产合计		40,538	33,671
其他投资	11	4,469	5,150
存货	13	22,237	26,436
应收账款	14	54,604	49,855
应收票据		5,225	5,475
其他应收款	15	15,407	16,070
现金及现金等价物	16	67,180	57,192
持有待售资产	17	346	-
流动资产合计		169,468	160,178
资产总计		210,006	193,849
权益			
本公司所有者应占权益		75,048	66,274
非控制权益		(24)	(46)
权益合计		75,024	66,228
负债			
借款	18	16,077	13,270
设定受益福利计划		9,686	8,392
递延政府补助		2,218	1,857
递延所得税负债	12	784	652
非流动负债合计		28,765	24,171
借款	18	4,677	7,057
应付所得税		1,653	2,323
应付账款	19	33,536	29,364
应付票据		6,737	8,685
其他应付款	20	57,207	54,059
产品质量保证准备	22(a)	2,407	1,962
流动负债合计		106,217	103,450
负债合计		134,982	127,621
权益及负债总计		210,006	193,849

合并现金流量表

	附注	2012年 人民币百万元	2011年 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		258,332	253,847
支付给供应商和雇员的现金		(230,991)	(233,092)
其他经营活动使用的现金		(2,372)	(2,929)
经营活动产生的现金流量净额		24,969	17,826
投资活动(使用)/产生的现金流量净额		(5,426)	3,421
筹资活动使用的现金流量净额		(9,180)	(4,774)
现金及现金等价物净增加额		10,363	16,473
现金及现金等价物年初余额	16	57,192	41,501
汇率变动的影响		(375)	(782)
现金及现金等价物年末余额	16	67,180	57,192

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本集团主要会计政策

(a) 编制基础

华为投资控股有限公司(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2012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遵循披露性质重大的经营及财务信息原则, 基于截至2012年12月31日止年度已审计合并财务报表编制与列报。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2012年已审计合并财务报表。

(b) 记账本位币及列报货币

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。货币性外币资产及负债按报告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及负债按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

境外经营成果(恶性通货膨胀地区除外)按近似于交易发生日的汇率折算为人民币, 资产负债项目按资产负债表日的即期汇率折算为人民币, 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异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异按比例分摊至非控制权益。

恶性通货膨胀地区的境外经营成果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境外经营成果报表之前, 其当年的财务报表已根据当地货币实际购买力的变化进行重述, 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。

如果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, 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。如果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) 企业合并

企业合并在购买日采用购买法进行会计处理，购买日为本集团获得控制权的日期。控制是指有权统驭一个主体的财务和经营政策，并藉此从其经营活动中获取利益。本集团在确定是否具有控制权时应考虑当前可行使的表决权。

本集团于购买日按下列方法对商誉进行计量：

- 支付对价的公允价值；加
- 被购买方非控制性权益的金额；加
- 分阶段实现的企业合并中，购买方先前持有的被购买方权益在购买日的公允价值；减
- 取得的可辨认资产及承担的负债在购买日的净值（通常为公允价值）。

当上述结果为负时，则将产生的廉价购买利得即时计入当期损益。

支付的对价不包括为解决合并之前存在的关系所支付的金额，该金额通常计入当期损益。

交易成本，如与企业合并相关的佣金、法律费、尽职调查费及其他专业咨询费等，在发生时计入当期损益。

或有对价按照其收购日的公允价值计量。但被分类为权益的或有对价不应被重新计量，其后续清偿应在权益内部进行会计处理。除此之外，或有对价后续的公允价值变动计入损益。

(e) 子公司及非控制权益

子公司指由本集团控制的企业。控制是指本集团有权统驭支配该企业的财务和经营政策以从其经营活动中获得利益。在确定是否具有控制权时应考虑潜在当前可行使的表决权。

对子公司财务报表的合并是从本集团对该子公司控制之日起，至该控制结束之日止。集团内部往来余额和交易以及集团内部交易所产生的任何未实现收益在编制合并财务报表时全部抵消。集团内部交易所产生的未实现亏损的抵消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，以致对本集团整体而言承担符合金融负债定义的合约义务。对于每项企业合并，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。

非控制权益列示在合并资产负债表中的权益中，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将本年度总损益和综合收益总额在非控制权益和本公司所有者间分配的方式列示。

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控制和非控制权益来反映相应的权益变动，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失去控制权的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（见附注1(f)）。

(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策，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面团体在合同约定下共同控制其经济活动的实体。

本集团对联营或合营公司的投资在合并财务报表中按权益法核算。根据权益法，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。

如果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义务或已经代该被投资单位付款，否则不再继续确认额外亏

损。因此，本集团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。

本集团与其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例抵消；只有未实现亏损显示已转让资产出现减值，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，视为处置了对该被投资单位的全部应占权益，并将由此产生的利得或亏损计入损益。原被投资单位所有剩余权益在失去重大影响或共同控制的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。

投资性房地产以成本扣除折旧及减值损失（见附注1(k)）后的净值计入合并资产负债表。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（5%）后在预计可使用年限期间（20年）按直线法计提。

(h) 其他物业、厂房及设备

i) 确认与计量

物业、厂房及设备以成本扣除累计折旧(见下段)及减值损失(见附注1(k))后的净值计入合并资产负债表。外购固定资产的成本包括与购置资产直接相关的支出。自建物业、厂房与设备的成本包括物料成本、直接人工成本、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(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，则将其成本合理分摊至构件，对各构件单独计提折旧。

报废或处置物业、厂房及设备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，并于报废或处置日确认为损益。

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、厂房及设备的原值扣除预计残值后在预计可使用年限期间按直线法计提折旧。各

类固定资产的预计可使用年限、预计净残值分别为：

	预计 使用年限	预计 净残值
永久产权土地不折旧		
房屋建筑物	20年	5%
机器设备、电子设备及其他设备	3–10年	5%
运输工具	5年	5%
装修及租入资产改良	2–5年	无

对于构成固定资产的各组成部分，如果各自具有不同使用寿命或以不同方式为本集团提供经济利益，适用不同折旧率或折旧方法的，本集团分别将各组成部分确认为单项固定资产。本集团每年复核各项物业、厂房及设备的预计使用年限和残值(如有)。

(i) 无形资产

i) 商誉

于并购子公司时产生的商誉与无形资产同时列示。商誉的初始计量见附注1(d)。

后续计量以成本减去累计减值损失列示(见附注1(k))。对于权益法核算的投资，商誉的账面价值已经包含在投资成本中。如果商誉发生减值，则直接抵减相关的投资成本。

ii) 研究及开发

研究与开发成本包括所有可以直接归属于研发活动的成本以及可以合理分摊至研发活动的相关成本。由于本公司研究开发活动性质，资本化这些支出的条件通常只有当项目接近完成时才能满足，而此时后续支出的费用已不重大。因此，研究与开发成本一般都在发生当期作为费用计入损益。

iii) 其他无形资产

本集团取得的其他无形资产以成本扣除累计摊销(当使用年限可以确定)以及资产减值损失(见附注1(k))后的净值计入合并资产负债表内。

iv) 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。使用年限确定的无形资产自达到可使用状态之日起开始摊销，各类无形资产的预计可使用年限如下：

软件	3年
专利权	3-22年
商标使用权	10年

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。本集团没有无确定使用年限的无形资产。

(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，该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。租金返还作为应收净租赁款项总额的一部分计入损益。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投资以及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
- 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，对债务人产生负面影响
- 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异计算，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，若折现的影响重大，减值损失按金融资产的账面价值与预计未来现金流的现值之间的差异计算，折现率采用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。
- 对于可供出售投资，将已确认为公允价值储备的累计损失重分类至损益。计入损益的累计损失金额等于购买价（扣除本金还款和摊销）与当前公允值的差额，减去已计入损益的资产减值损失。对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失应当予以转回，计入当期损益。
- 对于按摊余成本计量的应收账款及其他应收款以及其他金融资产，若折现的影响重大，减值损失按资产的账面价值与预计未来现金流的现值之间的差异计算，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价值。

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；
- 长期土地预付款；
- 其他长期递延资产；
- 无形资产和商誉

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和商誉，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组合资产(现金产出单元)予以确定。企业合并形成的商誉会被分配至预期能从该合并中获利的现金产出单元组中。

■ 减值损失的确认

若资产或其所属现金产出单元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。针对现金产出单元确认的减值损失作出分摊，首先用于调减已分配至该现金产出单元(或该组单元)的任何商誉的账面价值，然后按比例调减该单元(或该组单元)内其他资产的账面价值，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的预估值发生有利变动，减值损失将会冲回。

商誉的减值损失不能冲回。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。

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

售出存货的账面价值在相关收入确认的期间确认为费用。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费用。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或数项资产而与客户通过具体协商达成的合同。在建造合同下，客户明确设计方面的主要架构要素。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，按已发生净成本加上已确认收益减去已确认亏损和分期收款额，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“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“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)）的差异列示。在应收款项对关联方的无息贷款或折现影响不重大的情况下，应收款项按成本扣除坏账准备的差异列示。

(o) 借款及债券

借款及债券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异以实际利率法在借款及债券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、年假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。本集团对保修义务可能产生的成本进行预估，并在确认收入时按实际成本进行计提。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准备。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，但与企业合并、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价值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来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未利用税收优惠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价值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审核递延所得税资产的账面价值并对其进行调减，直到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；但是如果日后又可能获得足够的应税利润，有关调减额便会转回。

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

收入按已收或应收对价的公允价值计量。如果经济利益能够流入本集团，且收入和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

如果能可靠预估建造合同的结果，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。

如果不能可靠预估建造合同的结果，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初步确认：本集团确实能够收到该款项；本集团能够满足政府补助所附条件。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

经营性租赁应收租金在租赁期间内按直线法计入损益，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。租金返还作为应收净租赁款项总额的一部分计入损益。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，以及为交易性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、准备金的折现额的当期影响以及金融资产减值损失。可直接归属于购建某项符合资本化条件、且需要较长时间才能交付使用或销售的资产的借款费用，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

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，银行或金融机构须完全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。应收账款的账面价值高于从银行或金融机构收回的无追索保理业务的现金之间的差额，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。

(x) 持有待售非流动资产

如果一项非流动资产(或处置组)的账面价值更可能通过销售交易而非持续使用来收回，且该资产(或处置组)可按当前状态来出售，则将其归类为持有待售。处置组是指单个交易中作为一个组合来处置的一组资产，以及该交易中将被转让的与这些资产直接相关的负债。

将资产归类为持有待售非流动资产前，按归类前的会计政策更新该非流动资产(以及处置组的所有单项资产和负债)的计量数据。在初次归类未处置的持有待售非流动资产时，按账面价值和公允值减销售成本孰低来计量非流动资产或处置组。处置组的减值损失首先分摊至商誉，然后按比例分摊至剩余资产和负债，但是没有损失被分摊至仍按本集团其他会计政策计量的存货(见附注1(l))、金融资产(非子公司、联营公司和合营公司投资)、递延所得税资产、雇员福利产生的资产、或投资性房地产。

对于初次归类为持有待售资产但在后续重新计量中计入损益的资产，其减值损失计入损益。收益确认额不超过累计减值损失。一旦非流动资产归类为持有待售非流动资产或纳

入持有待售处置组，则该非流动资产不进行折旧或摊销。

(y) 分部报告

经营分部及其在财务报表中所列报的各分部项目的金额源于定期向本集团管理层提供以就本集团多项业务及多个地理区域进行资源分配及表现评估的财务资料。

在财务报告中，个别重大的经营分部单独披露，除非该等分部具有相似经济特性，以及就产品及服务性质、生产过程的性质、产品或劳务的客户类型、销售商品或提供劳务的方式及监管环境的性质方面相似。符合上述大部分有关条件的个别非重大经营分部可以在财务报表中合并列报。

2. 收入

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
设备及服务销售	220,084	203,732
租金	114	197
	220,198	203,929

3. 其他业务收支净额

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
无追索保理费用	762	1,657
政府补助	(750)	(1,170)
处置物业，厂房及设备和无形资产的净(收益)/亏损	(719)	30
其他	(679)	(117)
	(1,386)	400

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587,375,000元(2011年：人民币1,097,720,000元)。这些补助直接计入损益。

截至2012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523,296,000元(2011年：人民币575,649,000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。2012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162,355,000元(2011年：人民币72,396,000元)。

4. 雇员费用

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
设定受益福利计划费用	2,240	2,426
定额供款退休计划费用	5,865	4,322
离职后福利合计	8,105	6,748
工资、薪金及其他福利	39,979	32,619
	48,084	39,367

5. 净财务费用

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
利息收入	(844)	(376)
处置理财产品净收益	(785)	(391)
利息费用	1,758	1,398
净汇兑损失	1,085	4,876
其他	415	390
	1,629	5,897

6. 所得税

合并损益表中列示的所得税：

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
当年所得税		
中国境内所得税		
– 本年度	1,115	1,984
– 以前年度少/(多)计的所得税	37	(522)
海外所得税		
– 本年度	2,147	1,490
– 以前年度少/(多)计的所得税	71	(113)
	3,370	2,839
递延所得税		
暂时性差异的产生及转回	(659)	(2,029)
	2,711	810

7. 分部报告

本集团按照销售产品或提供服务类型将业务划分为如下三个业务分部：

■ 运营商网络

为电信运营商开发、生产和提供无线网络、固定网络、电信软件与核心网和服务等产品和解决方案；

■ 企业业务

向政府及公共服务、企业、能源、电力、交通和金融等垂直行业，提供可被集成的企业基础网络、基于云的绿色数据中心、企业信息安全和统一通信及协作等产品和服务；

■ 消费者业务

为消费者和商业机构开发、生产和提供移动宽带、家庭终端、智能手机等设备及这些设备上的应用。

业务分部根据内部组织机构、管理要求及内部报告制度确定。

每个分部需要不同的技术和市场策略而需要进行单独的管理。本集团管理层定期审视各分部的财务信息，以决定向其配置资源，评价业绩。

业务分部的收入信息

	2012年	2011年
	人民币百万元	人民币百万元
运营商网络	160,093	149,975
企业业务	11,530	9,164
消费者	48,376	44,620
其他	199	170
合计	220,198	203,929

区域分部的收入信息

	2012年	2011年
	人民币百万元	人民币百万元
中国	73,579	65,565
欧洲中东非洲	77,414	72,956
亚太	37,359	34,862
美洲	31,846	30,546
合计	220,198	203,929

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：							
2011年1月1日	7,426	12,716	474	2,624	567	4,056	27,863
汇率调整	(26)	(257)	(18)	(18)	–	(42)	(361)
本年增加	7	2,699	72	2,744	–	259	5,781
在建工程转入	–	21	–	(46)	–	25	–
本年处置	–	(767)	(44)	–	–	(26)	(837)
2011年12月31日	7,407	14,412	484	5,304	567	4,272	32,446
 折旧：							
2011年1月1日	1,488	7,495	281	–	260	2,331	11,855
汇率调整	(1)	(133)	(11)	–	–	(28)	(173)
本年增加	358	1,717	72	–	29	522	2,698
本年处置	–	(511)	(39)	–	–	(15)	(565)
2011年12月31日	1,845	8,568	303	–	289	2,810	13,815
 账面净值：							
2011年12月31日	5,562	5,844	181	5,304	278	1,462	18,631
2012年12月31日	6,576	7,477	187	3,764	149	2,213	20,366

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。本集团将一些房屋出租给一家前子公司、一家前联营公司和其他第三方，这些房地产被分类为投资性房地产。

截至2012年12月31日，本集团投资性房地产的账面价值为人民币149,274,000元(2011年：人民币278,153,000元)。本集团董事估计2012年

12月31日该等投资性房地产的公允价值为人民币273,496,000元(2011年：人民币478,684,000元)。管理层通过分析折现现金流来估算该公允价值。

上述投资性房地产的公允价值是本集团内部根据市场环境及折现现金流的预测金额决定的。本集团预测投资性房地产的未来现金流量时考虑了现有的以正常交易签定的租赁协议的规定。

9. 无形资产及商誉

	商誉	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	人民币百万元
成本：					
2011年1月1日	–	980	753	25	1,758
本年增加	221	443	223	52	939
本年处置	–	(14)	–	–	(14)
汇率调整	(3)	–	–	–	(3)
2011年12月31日(重述)	218	1,409	976	77	2,680
2012年1月1日(重述)	218	1,409	976	77	2,680
本年增加	3,419	309	707	5	4,440
本年处置	–	(31)	(8)	–	(39)
汇率调整	(28)	–	–	–	(28)
2012年12月31日	3,609	1,687	1,675	82	7,053
摊销和减值损失：					
2011年1月1日	–	586	431	22	1,039
本年增加	–	232	37	2	271
本年处置	–	(11)	–	–	(11)
2011年12月31日	–	807	468	24	1,299
2012年1月1日	–	807	468	24	1,299
本年增加	–	238	167	7	412
本年处置	–	(17)	(1)	–	(18)
减值损失	216	52	–	9	277
汇率调整	4	1	–	–	5
2012年12月31日	220	1,081	634	40	1,975
账面净值：					
2011年12月31日(重述)	218	602	508	53	1,381
2012年12月31日	3,389	606	1,041	42	5,078

摊销和减值损失

软件、专利权和商标使用权的摊销计入合并损益表的“研发费用”和“销售和管理费用”，减值损失计入合并损益表的“其他业务收支”。

针对商誉所归属的现金产出单元的减值测试

为进行减值测试，将商誉金额分摊至本集团的现金产出单元(CGU)。这些现金产出单元可能是运营分部，也可能是级别不高于运营分部的组织，如下：

现金产出单元	2012年			2011年		
	分摊的商誉金额	折现率	永续增长率	分摊的商誉金额	折现率	永续增长率
	人民币百万元	%	%	人民币百万元	%	%
企业业务	3,229	14.5	10.0	—	—	—
ITS巴林	220	36.4	4.0	218	38.0	4.0
北京华为朗新	154	19.1	3.0	—	—	—
	3,603			218		
其他	6	—	—	—	—	—
	3,609			218		

本集团依据相关现金产出单元能够从企业合并的协同效应中的受益情况分摊商誉账面价值。在进行商誉年度减值测试时，现金产出单元可收回金额以使用价值为基础确定。使用价值的估算采用了现金流折现法。按管理层审批通过的财务预算得出现金流预估结果，使用价值计算的关键假设包括使用的折现率和增长率。使用的折现率按税前金额计算，体现了对应集团现金产出单元的特定风险。现金流预估结果基于管理层分别按企业业务BG、ITS巴林

和北京华为朗新的行业能力审批的五年、八年和六年财务预算。按预估增长率推算上述财务预算期间以外的现金流。增长率不超过各现金产出单元运营业务的长期平均增长率。

2012年，ITS巴林确认的减值损失为人民币219,792,000元(2011年：无)，账面价值减至为人民币0元(2011年：人民币217,759,000元)。该减值损失在合并损益表中记为“其他业务收支”。

10. 联营及合营公司投资

本集团有以下主要联营公司投资：

名称	组织形式	注册地	本集团持股比例		业务性质
			2012	2011	
TD Tech Holding Limited	公司	中国香港	49%	49%	研究、开发、生产及销售 TD-SCDMA电信产品
天闻数媒科技(北京)有限公司	公司	中国北京	49%	49%	开发、发行及经营数字媒体服务

于2012年12月31日，本集团无当期(2011年：人民币4,765,000元)或累计未确认(2011年：无)的联营公司投资损失。

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/(亏损)	
					人民币百万元	人民币百万元
2012	100%	2,033	1,506	527	3,283	-
2011	100%	1,221	857	364	1,355	(404)

本集团有以下主要合营公司投资：

名称	组织形式	注册地	本集团持股比例		业务性质
			2012	2011	
华为海洋网络(香港)有限公司	公司	中国香港	51%	51%	海底光缆铺设和运营
成都市华为投资有限公司	公司	中国成都	49%	49%	投资、物业和设备租赁、 高科技产品开发及提供相关服务、销售通信设备及 电子产品

2012年3月，本集团分别收购了华为数字技术(香港)有限公司(下称“香港数字技术”)(前“华为赛门铁克技术有限公司”)中另外的49%股份，以及北京华为朗新科技有限责任公司(下称“北京华为朗新”)中另外的48%股份。因此，香港数字技术

和北京华为朗新成为本集团的全资子公司(见附注25(c))。

合营公司的财务信息摘要如下 - 本集团应享有的部分：

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
非流动资产	804	532
流动资产	294	1,419
非流动负债	(525)	(241)
流动负债	(323)	(1,196)
净资产	250	514
收入	321	2,429
费用	(358)	(2,406)
当期(亏损)/利润	(37)	23

11. 其他投资

	2012年	2011年
	人民币百万元	人民币百万元
非流动资产		
可供出售投资 – 权益证券 :		
– 非上市公司投资账面价值	472	429
– 上市公司投资公允价值	76	25
可供出售投资 – 债券	1	–
	549	454
流动资产		
交易性金融资产	13	26
可供出售投资 – 银行理财产品	4,456	5,124
	4,469	5,150
个别认定已减值的可供出售权益证券	37	44

本集团分别于2012年12月31日和2011年12月31日对可供出售的权益性证券与债券投资采用个别认定法进行减值测试，当市场公允价格大幅低于账面价

值或被投资者所在的行业不景气使本集团的初始投资成本预计无法收回时，本集团认为可供出售的权益性证券与债券投资存在减值迹象。计提的减值损失依据附注1(k)计入合并损益表。

12. 递延所得税资产和负债

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
预提和准备	4,745	4,563
物业、厂房及设备	321	259
减值	1,088	538
未实现利润	2,487	3,136
可抵扣税务亏损	236	170
子公司未分配利润	(468)	(369)
其他可抵扣暂时性差异	928	429
其他应纳税暂时性差异	(224)	(233)
业务合并公允价值调整	(92)	(50)
合计	9,021	8,443

未确认的递延所得税资产

未在以下项目中确认的递延所得税资产：

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
可抵扣暂时性差异	857	545
可抵扣税务亏损	3,092	2,666
	3,949	3,211

由于预计税务亏损无法在其可抵扣期间内获取足够的税前利润，本集团未对部分可抵扣税务亏损确认递延所得税资产。

本集团预计部分存货跌价准备和应收款项坏账准备很可能无法获得税务部门批准与税前抵扣，因此未确认相关的递延所得税资产。

13. 存货

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
原材料	6,313	5,896
在产品	2,462	2,664
产成品	5,734	6,700
已发货未完成安装的产成品	7,728	11,176
	22,237	26,436

确认为费用并计入损益的存货金额如下：

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
已销售存货的账面价值	96,551	99,013
计提的存货减值准备	17	509
	96,568	99,522

14. 应收账款

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
关联应收账款	525	613
第三方应收账款	54,576	49,271
	55,101	49,884
非流动	497	29
流动	54,604	49,855
	55,101	49,884

(a) 账龄分析

于资产负债表期末的第三方应收账款账龄分析如下：

	总额 2012年	总额 2011年
	人民币百万元	人民币百万元
未到期	37,430	33,937
逾期90天内	11,964	10,386
逾期90天至1年	6,983	5,703
逾期1年以上	1,690	2,793
	58,067	52,819
减：减值损失	(3,491)	(3,548)
合计	54,576	49,271

(b) 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收回时，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：

	总额 2012年	总额 2011年
	人民币百万元	人民币百万元
年初余额	3,548	4,147
本年减值损失的确认及转回	3,416	1,481
坏账核销	(3,477)	(2,080)
收购子公司	4	-
年末余额	3,491	3,548

15. 其他应收款

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
预付账款	2,388	2,065
待抵扣/预缴税费	4,797	4,397
已抵押存款	1,832	1,347
应收建造合同款	1,340	3,075
其他	5,457	5,203
	15,814	16,087
非流动	407	17
流动	15,407	16,070
	15,814	16,087

16. 现金及现金等价物

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
定期存款	18,223	2,671
现金及银行存款	48,957	54,521
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	67,180	57,192

17. 持有待售资产

	2012年	2011年
	人民币百万元	人民币百万元
持有待售非流动资产		
物业、厂房及设备	346	-

物业、厂房及设备

物业、厂房和设备被归类为持有待售资产，是由于本集团管理层于2012年6月承诺出售部分投资性房地产。本集团已经开始出售投资性房地产，预计在2013年3月底完成该交易。

当年内重新归类为持有待售资产的非流动资产不确认损益。

18. 借款

	2012年	2011年
	人民币百万元	人民币百万元
非流动负债		
无担保借款	786	1,047
集团内公司担保借款	14,306	12,223
公司债券	985	-
	16,077	13,270
流动负债		
无担保短期借款	1,991	253
集团内公司担保借款	2,266	1,978
无担保一年内到期的长期借款	262	262
集团内公司担保一年内到期的长期借款	158	4,564
	4,677	7,057

期限和还款计划

未偿还借款的期限如下：

	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：			
CNY – 浮动年利率6.35%	735	158	577
EUR – 浮动年利率1.41% ~ 1.92%	2,492	124	2,368
INR – 固定年利率10.20% ~ 12.50%	1,601	1,601	–
JPY – 浮动年利率1.06%	290	290	–
JPY – 固定年利率1.33%	251	251	–
USD – 浮动年利率1.68% ~ 2.71%	8,558	–	8,558
USD – 固定年利率4.33%	2,803	–	2,803
	16,730	2,424	14,306
无担保借款：			
BDT – 浮动年利率13.75% ~ 14.5%	134	134	–
CNY – 浮动年利率3.00% ~ 5.90%	1,856	1,070	786
CNY – 固定年利率5.90%	262	262	–
DZD – 固定年利率5.00%	58	58	–
EUR – 浮动年利率1.22% ~ 1.62%	453	453	–
EUR – 固定年利率2.01%	247	247	–
VEF – 固定年利率20.00%	29	29	–
ZAR – 固定年利率0.00%	–	–	–
	3,039	2,253	786
公司债券：			
CNY – 固定年利率5.30%	985	–	985
	20,754	4,677	16,077

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还借款。截至2012年12月31日，本集团没有违反相关借款协议的任何条款(2011年：无)。

公司债券

2012年5月11日，本集团之子公司Proven Honour Capital Limited发行总额为人民币1,000,000,000元的公司债券。该债券期限为3年，票面固定利率为5.30%，每半年付息一次。本公司作为担保人为上述债券发行提供全额不可撤销的连带责任保证担保。

19. 应付账款

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
应付账款 – 关联方	840	894
应付账款 – 第三方	32,696	28,470
	33,536	29,364

所有应付账款预期将于一年内偿还或须按要求偿还。

20. 其他应付款

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
应付利息	1,174	1,807
预收账款	8,661	8,611
预提费用	26,264	20,698
应付建造合同款	2,331	2,325
其他	18,777	20,618
	57,207	54,059

21. 建造合同

截至2012年12月31日，本集团计入应收/应付建造合同款的累计成本加已确认收益减已确认亏损的金额共计人民币26,722,664,000元(2011年：人民币27,053,171,000元)。

22. 准备与或有事项

(a) 产品质量保证准备

	2012年	2011年
	人民币百万元	人民币百万元
年初余额	1,962	1,556
本年计提	2,844	2,449
本年使用	(2,399)	(2,043)
年末余额	2,407	1,962

产品质量保证准备主要针对本年售出的设备。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。

(b) 诉讼

i) 2011年7月，InterDigital Corporation(以下简称“IDC”)向美国国际贸易委员会(“US International Trade Commission”)及特拉华联邦地区法院对本集团的两家子公司华为技术有限公司及Futurewei技术有限公司提起诉讼，称其在美销售的3G无线通信设备侵犯了IDC的多项3G无线通信专利权，要求对被诉设备颁发排除令和禁售令。华为技术有限公司于2011年12月在中国深圳对IDC提起诉讼，起诉其违反基本专利许可中的公平、合理、非歧视(“FRAND”)原则和中国反垄断法。2012年6月，华为技术有限公司向欧盟委员会提交申请，要求欧盟对IDC展开调查，认为IDC要求的专利费是剥削性的和歧视性的，违反了公平、合理、非歧视(“FRAND”)的原则，还违反了欧盟的反垄断规定。截止2012年12月31日欧盟尚未进行调查。2013年1月2日，IDC向美国

国际贸易委员会及特拉华联邦地区法院对华为技术有限公司，Futurewei技术有限公司及华为美国终端公司提起一轮新的诉讼，称其在美国销售的3G及4G无线通信设备侵犯了IDC的另外三项专利。2013年2月4日，深圳中级人民法院判定IDC违反中国反垄断法，判令IDC赔偿本集团因此造成的损失人民币2,000万元，同时判定IDC许可给本集团其在中国的无线通信基本专利的费率不得超过本集团实际销售价格的0.019%。IDC在美国国际贸易委员会对本集团发起的首起调查案件于2013年2月中旬开庭，初步裁定将于2013年6月公布，最终调查结果将在2013年10月公布，该结果效力及于本集团出口到美国的3G无线通信设备。现阶段本集团管理层认为并不能根据诉讼现状合理预测其结果及可能造成的损失。

ii) 2012年7月24日，Technology Properties Limited LLC(以下简称“TPL”)向美国国际贸易委员会(“US International Trade Commission”)以侵犯专利权的名义提出申请，要求对包括华为集团子公司华为技术有限公司在内的13家公司生产的相关消费类电子产品进行337调查，要求对被诉设备颁发排除令和禁售令。2012年8月21日，美国国际贸易委员会正式决定立案，对相关产品启动337调查。目前该案件处于双方抗辩阶段。此外，TPL还以同样的理由在美国加州北区地方法院向华为集团子公司华为技术有限公司提起专利侵权诉讼。本集团管理层认为TPL的指控缺乏根据，本集团将按照法律的规定进行辩护，维护本集团的合法权益。

iii) 2012年2月22日，Creative Technology Ltd 及其子公司Qmax Communications Pte. Ltd. (以下简称“Creative”)对华为集团子公司华为国际有限公司(以下简称“华为国际”)提起诉讼，以华为国际未能履行合同条款等名义起诉，要求华为国际赔偿损失约合人民币1.2亿元。2012年3月，华为集团以违约及无理单方终止合约等名义对Creative进行反诉讼，要求Creative赔偿损失约合人民币0.5亿元。目前，该案件处于双方初步交换有关文件及审前会议阶段，本集团管理层认为Creative的指控缺乏事实根据，并会坚决予以辩护。

23. 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：

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
一年以内	472	364
一年至五年	577	410
五年以上	58	-
	1,107	774

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

2012年度本集团于合并损益表中确认的经营性租赁费用为人民币2,334,125,000元(2011年：人民币2,052,028,000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(见附注2)。其不可撤销的应收经营性租赁租金列示如下:

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
一年以内	100	46
一年至五年	9	47
	109	93

2012年度本集团于合并损益表中确认的租赁收入为人民币114,044,000元(2011年:人民币196,819,000元)。

24. 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:

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
已签订合同	2,094	2,152
已批准但未签订合同	4,376	5,257
	6,470	7,409

(b) 其他资本承担

本集团其他资本承担列示如下:

	2012年 人民币百万元	2011年 人民币百万元
收购合营公司股份	-	3,336
设立联营公司	25	40
购买权益投资	-	462
	25	3,838

25. 集团企业

(a) 集团控股

本集团的最终控股方为华为投资控股有限公司工会委员会。

(b) 主要子公司

子公司	子公司所在地	持股比例	
		2012	2011
华为技术有限公司	中国	100%	100%
上海华为技术有限公司	中国	100%	100%
北京华为数字技术有限公司(前“华为数字技术有限公司”)	中国	100%	100%
深圳市华为技术软件有限公司	中国	100%	100%
华为技术服务有限公司	中国	100%	100%
华为机器有限公司(前“聚信科技有限公司”)	中国	100%	100%
深圳市海思半导体有限公司	中国	100%	100%
华为终端有限公司	中国	100%	100%
华为软件技术有限公司	中国	100%	100%
华为技术投资有限公司	香港	100%	100%
华为终端(香港)有限公司	香港	100%	100%
华为技术有限责任公司	荷兰	100%	100%
华为国际有限公司	新加坡	100%	100%
PT华为技术投资有限公司	印度尼西亚	100%	100%
巴西华为电讯有限公司	巴西	100%	99.36%

(c) 收购子公司

i) 于2012年3月30日，本公司之全资子公司华为技术投资有限公司(以下简称“香港华为”)以支付现金530,000,000美元(折合人民币3,336,767,000元)作为合并成本向Symantec Hardware Holding LLC(以下简称“赛门铁克硬件”)购买了其对华为数字技术(香港)有限公司(原名“华为赛门铁克技术有限公司”，以下简称“香港数字技术”)剩余49%的权益。至此，本集团对香港数字技术的权益从51%上升到100%，香港数字技术成为香港华为进而本公司的全资子公司。

香港数字技术是香港华为与赛门铁克硬件于2008年在香港成立的合营公司，主要从事研发、生产和销售网络存储及安全产品。

自购买日后至2012年12月31日，香港数字技术为本集团贡献的收入为人民币3,224,747,000元，亏损为人民币68,801,000元。若本次收购发生于2012年1月1日，管理层估计全年的合并收入应为人民币4,289,369,000元，合并亏损应为人民币375,091,000元。为确定该金额，管理层假设若收购发生于2012年1月1日，于收购日产生的公允价值调整与目前一致。

ii) 于2012年3月31日，本公司之全资子公司华为软件技术有限公司(以下简称“南京软件”)以支付现金人民币115,966,000元作为合并成本向朗新信息科技有限公司(以下简称“朗新科技”)购买了其北京华为朗新科技有限责任公司(以下简称“北京华为朗新”)剩余48%的权益。至此，本集团对北京华为朗新的权益从52%上升到100%，北京华为朗新成为本公司

的全资子公司。

北京华为朗新是于1996年在中国成立的公司，主要从事生产和销售网络通讯产品，计算机软硬件及相关业务。

自购买日后至2012年12月31日，北京华为朗新为本集团贡献的收入为人民币130,140,000元，利润为人民币12,577,000元。若本次收购发生于2012年1月1日，管理层估计全年的合并收入应为人民币130,288,000元，合并亏损应为人民币9,487,000元。为确定该金额，管理层假设若收购发生于2012年1月1日，于收购日产生的公允价值调整与目前一致。

iii) 于2011年10月30日，本公司之全资子公司华为技术有限责任公司以支付现金81,031,000美元(折合人民币472,237,000元)作为合并成本购买了International Turnkey Systems Technologies W.L.L(以下简称“ITS巴林”)100%的权益。但由于ITS巴林的营运资本未能达到收购协议中规定的10,000,000美元的标准，因此采用暂定合并成本作为初始入账价值。

于2012年10月17日，即2011年合并财务报表期后且测量期间结束之前，合并成本确认并调整为72,262,000美元(折合人民币419,492,000元)。基于对测量期间的调整，2012年合并财务报表中展示的对比信息已经进行了重述。

ITS巴林是在巴林成立的公司，主要从事提供整体信息技术解决方案和软件服务。

如上收购在购买日对集团资产与负债的影响如下：

	并购确认值		
	2012年		2011年
	香港数字技术	北京华为朗新	ITS巴林
	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元
			(重述)
	附注25(c)(i)	附注25(c)(ii)	附注25(c)(iii)
物业、厂房及设备	88	2	7
可供出售投资	26	—	—
无形资产	375	92	251
应收账款及其他应收款	509	62	65
存货	543	16	—
现金及现金等价物	1,025	33	31
应付账款及其他应付款	(1,629)	(24)	(103)
借款	(170)	(63)	—
设定受益福利计划	(313)	—	—
递延所得税负债	(61)	(14)	(53)
可辨认净资产合计	393	104	198
收购相关成本	28	—	4
支付的现金	3,337	116	419
收到的现金	(1,025)	(33)	(30)
净现金流出	2,312	83	389

应收款项由总合同金额人民币576,364,000元(2011年：人民币64,912,000元)的业务产生，其中人民币4,584,000元(2011年：无)在购买日预计无法收回。

商誉

因收购产生的商誉如下：

	并购确认值		2011年 ITS巴林 人民币百万元 (重述) 附注25(c)(iii)	
	2012年			
	香港数字技术	北京华为朗新		
	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元	
支付总额	3,337	116	419	
原持有股权公允价	315	142	-	
可辨认净资产公允价	(393)	(104)	(198)	
	3,259	154	221	

香港数字技术

本集团原持有的香港数字技术51%的权益按照于购买日其公允价值重新计量确认的收益为人民币269,107,000元，列示于合并损益表中的“其他业务收支”中。

商誉主要归因于香港数字技术的能力、技术人才以及将公司整合于本集团现有的安全和存储技术业务所期望获得的协同效应。以上商誉均不能税前扣除。

北京华为朗新

本集团原持有的北京华为朗新52%的权益按照于购买日其公允价值重新计量确认的损失为人民币24,152,000元，列示于合并损益表中的“其他业务收支”中。

商誉主要归因于北京华为朗新的能力、技术人才以及将公司整合于本集团现有的软件业务所期望获得的协同效应。以上商誉均不能税前扣除。

其他业务合并

本财政年度发生的其他对本集团的财务状况无重大影响的业务合并未在如上列示。

公司信息

公司介绍

华为是全球领先的信息与通信解决方案供应商。我们围绕客户的需求持续创新，与合作伙伴开放合作，在电信网络、企业网络、消费者和云计算等领域构筑了端到端的解决方案优势。我们致力于为电信运营商、企业和消费者等提供有竞争力的ICT解决方案和服务，持续提升客户体验，为客户创造最大价值。目前，华为的产品和解决方案已经应用于140多个国家，服务全球1/3的人口。

我们以丰富人们的沟通和生活为愿景，运用信息与通信领域专业经验，消除数字鸿沟，让人人享有宽带。为应对全球气候变化挑战，华为通过领先的绿色解决方案，帮助客户及其他行业降低能源消耗和二氧化碳排放，创造最佳的社会、经济和环境效益。

荣誉与获奖

- 2012年12月12日，华为在堪称数据中心行业奥斯卡的DCD(DatacenterDynamics)中国第一届数据中心产业颁奖典礼中，凭借“万人桌面云集装箱数据中心”项目荣获“DCD蓝图奖”。
- 2012年11月21日，华为在2012宽带流量管理论坛年度峰会(BBTM)上，凭借其价值增长解决方案(VGS)荣获“用户体验提升最佳实践奖”。这是继2011年与俄罗斯第二大运营商MegaFon共同赢得了“基于流量管理的最具创新性业务”大奖后，再次斩获大奖。
- 2012年11月13日，华为在2012中国增长、创新与领导力峰会上，荣获Frost&Sullivan授予的全球电信云市场领域唯一奖项2012年全球最佳实践奖“年度全球电信云市场杰出成就奖”。

- 2012年10月19日，华为凭借全球最大容量Vectoring解决方案赢得了2012年世界宽带论坛(Broadband World Forum 2012)颁发的“InfoVision最佳固定宽带接入奖”。
- 2012年9月26日，华为在2012中国最佳客户联络中心与CRM颁奖典礼上荣获“最佳云联络中心解决方案”大奖，这是业界对华为推动整个联络中心与客户服务行业的发展所给予的充分肯定。
- 2012年9月21日，华为在2012中国企业网络通信大会暨CENA企业网络通信大奖颁奖典礼上，荣获“最佳统一通信与协作解决方案提供商”大奖。
- 2012年7月18日，华为在新加坡电信展上，凭借网络能源一体化绿色节能户外站点方案，斩获“Green Technology Award”大奖。作为亚太通讯行业风向标，该奖项充分体现了业界对华为绿色能源解决方案的高度认可。
- 2012年6月21日，华为在摩纳哥波分论坛上获得IIR(Institute for International Research)颁发的下一代光技术大奖，成为唯一获得“最佳光网络OTN产品”称号的厂商。这是华为OTN解决方案继获得国际工程协会的InfoVision大奖、国际权威通信媒体Light Reading的“2009 TOP Picks”大奖、有科技创新奥斯卡之称的“R&D 100 Award”大奖之后，再次荣获业界顶级的创新大奖。
- 2012年6月14日，华为凭借“Galaxy”云计算平台，在由Informa Telecom主办的非洲云高峰会议晚宴颁奖会上荣获“非洲最佳云平台”大奖。
- 2012年5月23日，华为在2012年LTE全球峰会上荣获“LTE最佳商用表现”和“LTE最佳核心网”两项大奖，这是华为连续三年获此殊荣。
- 2012年5月22日，电信管理论坛(TM Forum)授予华为价值增长解决方案(VGS)以“最佳解决方案类卓越奖”，这是华为第二次获得此荣誉。
- 2012年5月1日，华为凭借对中东地区通信产业的持续贡献，在“2012网络世界中东颁奖典礼”上被授予“年度最佳电信管理服务提供商”奖。
- 2012年4月10日，华为在德国电信组织的“最优表现站点设计大赛”上，以出色的全系列、全场景站点解决方案获得了“最佳站点设计效果表现奖”。
- 2012年1月30日，华为因在南非IP移动承载网建设上的卓越贡献，推动了非洲国家通信技术走向国际领先水平，荣获“非洲最佳移动承载解决方案”大奖。

风险要素

所有在本年报中尤其是下文中所提及的风险要素是指能够影响公司实现其经营目标的未来不确定性关键因素，该要素是在华为的战略规划、业务模式、外部环境及财务系统中识别出来的。其中的重大风险要素是在18个月展望期内会对整个公司竞争格局、声誉、财务状况和经营成果、长远利益产生重大影响的事件，下文所提及风险要素均指重大风险要素。

华为风险管理体系

华为基于COSO模型、组织架构和运作模式设计并实施了企业风险管理体系，发布了企业风险管理政策，初步建立了企业风险管理组织和运作机制，该体系由三个主要组织/角色和一个主要运作机制构成：

- 财经委员会作为公司风险管理的日常决策机构；
- 各业务主管是所负责领域风险管理的第一责任人；
- 企业风险管理部协助财经委员会、各业务主管管控企业级风险。

华为在战略规划和业务计划流程中嵌入风险管理要素，通过战略规划，各领域系统化地识别、评估了各自风险，在本年度业务计划中各领域均制定了重要风险的应对方案，以重点工作方式实现日常运营中的风险监控和报告。在战略决策与规划中明确地考虑风险要素、在业务计划与执行中积极地控制风险，有效地保障了华为的持续经营。

战略风险

激烈竞争：华为所面对的市场在价格、功能和服务质量、新产品开发时间等方面都面临着激烈的竞争，华为的主要竞争对手在某些地域市场上可能会提供更有吸引力的价格、产品、服务或其他的激励。科技的迅速发展、替代技术或行业标准的变化，不仅导致产品生命周期缩短，也可能会增加新的市场进入者。

在这样的市场环境下，充分理解并满足客户需求是当前技术变革和竞争的趋势，我们坚持持续不断地向市场推出新产品和新功能，同时帮助客户降低综合成本，以保持我们的竞争能力，而竞争能力在很大程度上可以保障经营业绩。

外部风险

经济环境：全球经济不景气状况下，网络运营商为改善其财务状况可能会推迟投资或发起其他降低成本的措施，这可能会导致网络基础设施和服务需求的降低，可能影响华为的经营业绩。

特定国家风险：华为目前在世界上140多个国家开展业务，在业务所在的国家涉及一定的风险，包括内乱、经济和政治不稳定、实行外汇管制、私人资产的国有化、债务等，要求华为具有较高的风险管理能力。在一些业务所在地区的法律环境存在不确定性，虽然我们力求遵守所有此类法规，但无意违反仍可能造成重大不利影响。

贸易壁垒：当前国际经济及金融形势纷繁复杂，由于行业竞争的日益激烈，华为在业务所在的国家可能会面对各种形式的贸易壁垒事件。贸易壁垒措施日益复杂，贸易调查、征收高额反倾销与反补贴关税、设立特殊的产品质量与技术指标和要求等一系列措施可能影响华为产品的进口。虽然我们积极应对力求规避，但这仍可能会影响华为的经营业绩。

自然灾害：地震、水灾等自然灾害可能阻止华为供应链中某一业务环节正常运作，导致华为整体或某一区域向客户产品交付的延迟或中断。

运营风险

业务连续性：虽然华为力求避免单一来源供应商的解决方案，这并不总是可以实现的。因为替代供应商或重新设计产品可能需要大量的时间，任何单一供应商的失败可能会中断我们的产品供应和交付，为此公司定期进行供应商审核和评估，提前启动替代或重新设计以降低风险。

劳动力成本上升：中国劳动力成本的持续上升可能会抵消华为提升效率的努力，可能会影响产品的盈利能力。

信息安全：虽然华为已采取严格的信息安全措施全方位地保护知识产权，但不能完全防止其他厂商采用各种手段不正当使用华为的信息、专利或许可，尽管可以通过知识产权诉讼进行保护，仍然会导致华为的损失。

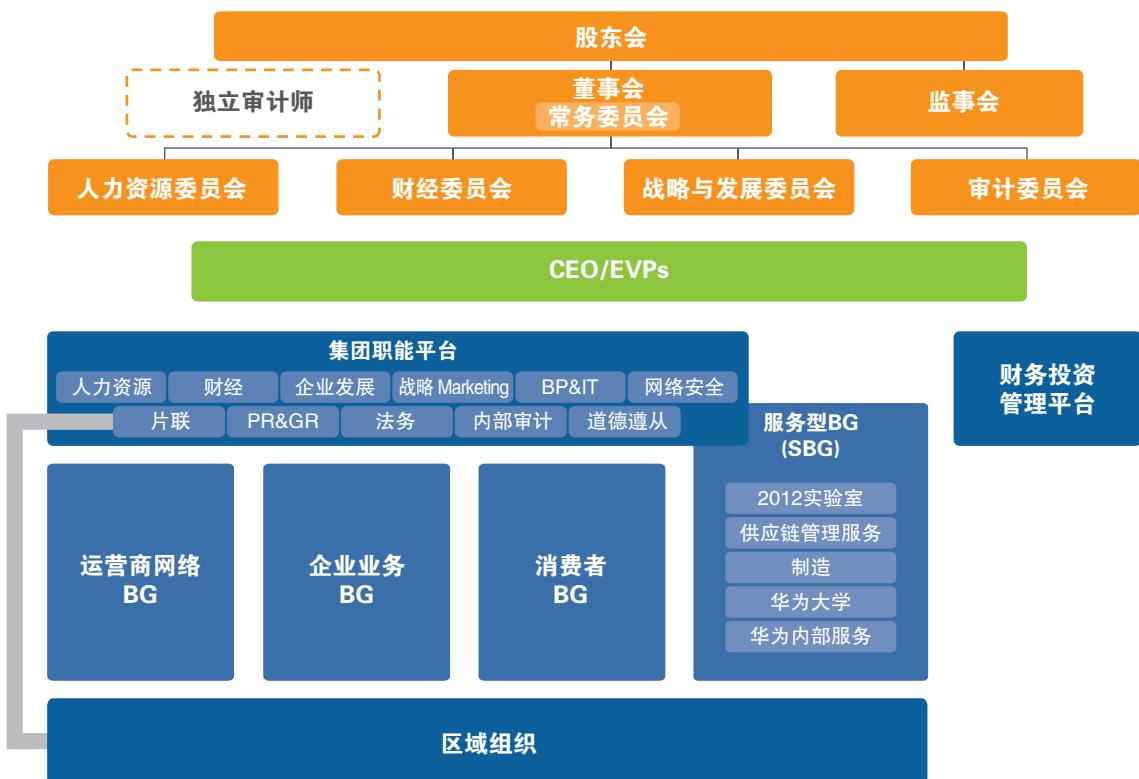
财务风险

财务风险请参阅本年报第22页至第24页财务管理部分。

公司治理报告

公司治理架构

公司坚持以客户为中心、以奋斗者为本的核心价值观，持续改善公司治理架构、组织、流程和考核，使公司获得长期有效增长。



股东

华为投资控股有限公司(下称“公司”或“华为”)是100%由员工持有的民营企业。股东为华为投资控股有限公司工会委员会(下称“工会”)和任正非，工会的出资比例为98.82%。

公司通过工会实行员工持股计划，员工持股计划参与人数为74,253人(截至2012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贡献有机地结合在一起，形成了长远的共同奋斗、分享机制。

截至2012年12月31日，任正非作为公司个人股东，在公司出资比例为1.18%；同时，任正非参与员工持股计划出资占公司总股本的0.21%。以上累计任正非总出资占公司总股本的比例将近1.4%。

董事会及其专业委员会

董事会是公司战略和经营管理的决策机构，对公司的整体业务运作进行指导和监督，对公司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、战略与发展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；
- 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；
- 审视公司业务运作规律、组织与流程，并批准重大组织调整、业务变革、流程变革的举措；
- 审批重大的财经政策、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；
- 建立公司的监控机制并进行监督；
- 建立公司高层治理结构，组织优化实施；
- 首席执行官的选拔、考评和薪酬确定，批准公司高层管理人员的任命和薪酬；
- 审批公司层面的人力资源规划和重大人力资源政策。

2012年，董事会共举行了12次现场会议，就中长期发展规划、年度业务计划与预算及季度经营情况、公司治理架构与组织建设、商业生态环境建设、高管任用和薪酬及其它人力资源、财经重要政策与活动等进行了审议和决策。

董事会成员共13名，由全体持股员工代表选举产生。董事会成员包括：董事长孙亚芳，副董事长郭平、徐直军、胡厚崑、任正非，常务董事徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟，董事陈黎芳、万飚、张平安、余承东。

2012年，各董事出席董事会会议情况如下：

董事	出席次数
孙亚芳	11
郭 平	12
徐直军	12
胡厚崑	12
任正非	12
徐文伟	12
李 杰	12
丁 耘	12
孟晚舟	12
陈黎芳	12
万 飚	12
张平安	12
余承东	12

董事会内设常务委员会，常务委员会是董事会休会期间的执行机构。董事会常务委员会成员包括：郭平、徐直军、胡厚崑、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟。2012年，董事会常务委员会共举行了18次会议。

人力资源委员会

人力资源委员会是华为组织、人才和文化等组织能力核心要素的综合管理和提升者。在董事会授权范围内，进行人力资源管理关键政策的制定和决策，以及执行监管，既体现公司统一的人力资源管理哲学和核心理念，保证人力资源政策的一致性，又充分适应各区域、运营中心(BG)和职能部门的业务特点和管理模式，体现针对性，以支撑业务发展。

人力资源委员会主要职责包括：

- 在董事会授权范围内的关键管理者与人才的继任计划、调配、任免、考核和薪酬激励的管理；
- 整体激励政策、福利保障政策、薪酬框架与结构及人岗匹配的管理；
- 组织的建设与优化政策，及各预算单元人力资源预算与人员编制管理；
- 各层各类员工学习与发展的政策管理和工作指导；
- 员工纪律遵从管理的政策和重大违规管理；
- 员工健康与安全的政策和日常管理指导；
- 人力资源战略规划管理和人力资源重大变革管理。

人力资源委员会按月度举行例会，根据需要召开特别会议，并邀请相关业务主管和相关领域专家列席。2012年，人力资源委员会共举行了12次会议，会议根据公司多业务、全球化的业务发展需求及董事会相关要求，开展了HR战略规划工作，聚焦于人才、组织、激励和文化等管理要素，围绕关键管理岗位及专业岗位任职者选拔与培养、薪酬激励结构与机制优化、组织优化调整、人力预算弹性管控机制建设、员工纪律遵从管理等工作重点，开展相应的政策框架建设、政策制定、重大实施决策和政策执行监管等工作。

人力资源委员会成员共19名，由董事、高级业务主管和资深人力资源专家组成，主任为胡厚崑，成员为郭平、徐直军、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟、李健、查钧、何庭波、张平安、余承东、梁华、彭智平、李英涛、万飚、田峰、李山林、彭博。

财经委员会

财经委员会是华为企业价值的综合管理者，在董事会授权范围内，对经营活动、投资活动和企业风险进行宏观管控，使公司在机会牵引与资源驱动之间达到动态平衡，实现公司长期有效增长。

财经委员会主要职责包括：

- 对公司资源总包和资源获取能力进行总量平衡和主动匹配；
- 对公司和各责任中心的增长和投资项目提出财务目标，确定公司资源投入的标准、结构和节奏；
- 对重大战略进行货币化价值衡量，进行前瞻性预测分析，向董事会提出建议；
- 审批公司年度全面预算方案，审批各责任中心年度预算，实现公司级计划、预算、核算、考核的闭环管理；
- 审议资本架构规划，对重大融资活动、资产结构和利润分布提出决策建议；
- 审议公司关键财经政策、年度财务报表和对外披露事宜；
- 审议资本运作与战略合作项目，向董事会提出建议，定期评价执行结果；
- 审议企业风险管理的框架与政策，指导合规遵从和业务连续性体系建设。

财经委员会按月度举行例会，根据需要召开特别会议。2012年，财经委员会共举行了12次会议，根据公司业务需求和董事会的相关要求，围绕中长期发展规划和年度预算审视、经营管理、资本运作项目、资本架构、企业风险管理、子公司和合资公司管理等工作重点，讨论并制定相关的财经政策、制度，对相关活动进行审议、决策和执行监管。

财经委员会由20名成员组成，采用董事加专家的结构任命，主任为郭平，成员为徐直军、胡厚崑、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟、梁华、万飚、彭智平、田峰、方惟一、宋柳平、姚福海、江西生、李今歌、彭求恩、易翔、杨岳峰、谯能东。

战略与发展委员会

战略与发展委员会是公司战略发展方向的思考者、建议者和执行的推动者。通过洞察行业、技术及客户需求的变化趋势，寻找公司的发展机会和路径；通过对产业投资、技术、商业模式和变革的宏观管理，实现公司的力出一孔和持续有效增长。

战略与发展委员会主要职责包括：

- 公司中长期战略规划(SP)、年度重要目标、重点工作 的管理；
- 公司品牌战略、品牌架构、品牌特性及宣传战 略和方向的管理；
- 公司战略合作伙伴和联盟战略及战略合作伙伴 和联盟选择的管理；
- 公司业务组合管理和范围管理；
- 公司定价政策、商务授权原则、重点战略产品 定价的管理；
- 公司中长期技术发展规划、标准和专利策略、 重大技术投资的管理；

- 公司中长期业务变革战略、流程及管理体系架 构、质量政策的管理；
- 对公司业务组合进行经常性审视，确保投资的 战略集中。

战略与发展委员会2012年共举行了12次会议，并于9月份以集中会议的方式召开了为期4天的战略专题会议。在董事会确定的定位和职责指导下，战略与发展委员会聚焦于公司战略制定和方向牵引，明确了相关产业的业务定位和方向，使公司核心业务围绕运营商、企业、消费者三大目标客户群形成了集结，并各自围绕目标客户群、根据产业的特征来发展和经营。同时通过战略规划、战略执行落地构筑战略闭环管理机制，推动公司业务目标的实现。

战略与发展委员会成员共23名，由董事、高级业务主管和相关领域资深专家组成，主任为徐直军，成员为郭平、胡厚崑、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟、侯金龙、张平安、李英涛、何刚、查钧、汤启兵、张新宇、彭博、邓飚、余承东、汪涛、梁华、郑叶来、吴钦明、何庭波、彭中阳。

审计委员会

审计委员会在董事会授权范围内履行内部控制的监督职责，包括对内控体系、内外部审计、公司流程以及法律法规和商业行为准则遵从的监督。

审计委员会主要职责包括：

- 审批本年度内部审计计划，审视审计范围和审 计活动执行所需的资源以及执行结果；
- 审批内控管理的相关政策、内控体系建设方案 及关键里程碑，定期评估公司整体内控状况；

- 审视诚信与遵从职能的有效性，法律法规及公司制度的遵从性；
- 审批外部审计师的选择，对外部审计师发生变更的需向董事会报告，并批准相关费用预算，评估外部审计工作的有效性；
- 监督公司财务报告的真实、完整和法律遵从，审视会计政策遵从、应用和财务信息的披露；
- 审计委员会每年年初批准内控评估的考核目标，有权要求相关全球流程责任人、业务管理者进行内控述职。

审计委员会按季度举行例会，根据需要召开特别会议，并邀请相关业务主管和相关领域专家列席。2012年审计委员会共举行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审计划、全球流程内控建设3年路标规划刷新，听取了内控成熟度趋势、半年度控制评估、全球流程责任人内控改进等专题报告，通过重大审计发现与案例宣传，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。

审计委员会成员共9名，由监事、董事和相关专家组成，主任为梁华，成员为彭智平、任树录、田峰、李杰、陈朝晖、彭志军、惠椿、周代琪。

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，对董事、高级管理人员执行职务的行为和董事会运作规范性进行监督。监事列席董事会会议。

2012年，监事会共举行了1次会议，对公司财务状况进行了审视和评估，并就监事会履行财务监督职能展开培训和研讨。监事会成员列席了12次董事会会议，对公司财务状况、董事高管履职情况、董事会运作规范性进行监督。

监事会成员共5名，由全体持股员工代表选举产生。监事会成员包括：监事会主席梁华，监事彭智平、任树录、田峰、邓飚。

轮值CEO

公司实行董事会领导下的轮值CEO制度，轮值CEO在轮值期间作为公司经营管理以及危机管理的最高责任人，对公司生存发展负责。

轮值CEO负责召集和主持董事会常务委员会会议。在日常管理决策过程中，对履行职责的情况及时向董事会成员、监事会成员通报。

轮值CEO由三名副董事长轮流担任，轮值期为6个月，依次循环。2012年，每位轮值CEO轮值期如下：

- 胡厚崑：2011年10月1日~2012年3月31日
- 徐直军：2012年4月1日~2012年9月30日
- 郭 平：2012年10月1日~2013年3月31日

公司董事会、监事会和各专业委员会成员简历**董事会成员**

前排左起：胡厚崑、孙亚芳、郭平、陈黎芳、徐文伟

后排左起：张平安、余承东、徐直军、任正非、丁耘、孟晚舟、李杰、万飚

董事会成员简历

孙亚芳女士

孙亚芳1989年参加华为技术有限公司工作，先后担任市场部工程师，培训中心主任，采购部主任，武汉办事处主任，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年在新乡国营燎原无线电厂工作，任技术员。1983年在中国电波传播研究所工作，任教师。1985年在北京信息技术应用研究所工作，任工程师。

孙亚芳出生于1955年，1982年毕业于成都电子科技大学，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，历任产品开发部项目经理、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、产品投资评审委员会主任、公司EVP及战略与发展委员会主任等。

胡厚崑先生

出生于1967年，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任等职务。

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，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 CEO等。

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、运营商网络BG总裁等。

孟晚舟女士

出生于1972年，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、华为香港公司首席财务官、财务管理部总裁、销售融资与资金管理部总裁等，现任公司CFO。

陈黎芳女士

出生于1971年，毕业于中国西北大学，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。

万飚先生

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CEO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、企业业务BG首席运营官、电信软件与核心网业务部总裁等。

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总裁、终端公司董事长及消费者BG CEO等。

**监事会成员**

左起：邓飚、任树录、梁华、田峰、彭智平

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、流程与IT管理部总裁、全球技术服务部总裁、审计委员会主任等职务。

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、供应链管理部总裁、采购认证管理部总裁、运作与交付体系总裁、供应链管理服务部总裁、首席供应官等。

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，历任慧通公司总裁、华为基建投资管理委员会主任，现任华为内部服务管理部总裁等。

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，历任公司中东北非片区常务副总裁、中东地区部总裁、中国地区部总裁、安捷信网络科技公司总裁、人力资源管理部副总裁(主持工作)、华为大学常务副校长、华为大学教育学院院长、人力资源委员会纪律与监察分委会主任等。

邓飚先生

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、电信软件与核心网业务部总裁、流程与IT管理部总裁等。

各专业委员会成员简历

董事或监事兼任董事会专业委员会成员的，其简历参见“董事会成员简历”或“监事会成员简历”部分。
(以下各专业委员会成员简历按姓氏笔画排列)

方惟一先生

出生于1965年，毕业于航空计算技术研究所，硕士。1995年加入华为，历任工程师、智能产品线总监、战略与规划部部长、财经管理部总裁、区域财经管理部总裁等，现任运营商网络BG CFO、财经委员会成员。

江西生先生

出生于1966年，毕业于西安电子科技大学，本科。1989年加入华为，历任公司市场部副总裁、行政采购部总经理、华为电气公司副总裁兼财务总监、投资管理部部长、财经副总裁、董事会首席秘书及财经委员会成员等。

汤启兵先生

出生于1970年，1995年毕业于成都电子科技大学，硕士。1996年加入华为，先后担任全球产品行销部副总裁、中东北非片区副总裁、土耳其代表处代表、中亚地区部总裁、企业业务BG全球销售部总裁、战略与发展委员会成员等。

李健先生

出生于1973年，毕业于西安电子科技大学，硕士。2001年加入华为，历任尼日利亚代表处代表、西非地区部总裁、销售与服务总裁特别助理、客户群及区域业务支持部总裁、东北欧地区部总裁、拉美片区总裁、片区联席会议副总裁、人力资源委员会成员等。

李山林先生

出生于1968年，毕业于北京航空航天大学，硕士。1996年加入华为，历任产品开发项目经理、印度研究所部门经理、北京研究所副所长、数通产品线研发部部长、产品与解决方案人力资源部副部长、人力资源部副总裁、人力资源委员会成员等。

李今歌先生

出生于1968年，毕业于北京邮电大学，本科。1992年加入华为，历任地区部副总裁、地区部总裁、全球产品行销部总裁、南部非洲片区总裁、片区联席会议成员、财经委员会成员等。

李英涛先生

出生于1969年，毕业于哈尔滨工业大学，博士。1997年加入华为，历任瑞典研究所所长、无线MKT产品管理部部长、产品与解决方案预研部部长、产品与解决方案总体技术办主任、中央研发部总裁、2012实验室总裁、集成技术管理委员会主任、人力资源委员会成员、战略与发展委员会成员等。

杨岳峰先生

出生于1971年，毕业于华中理工大学，获硕士学位。1996年加入华为，先后担任硬件部工程师、多媒体业务部总监、固网终端产品线总裁、终端公司副总裁、终端公司CFO、财经委员会成员等。

吴钦明先生

出生于1972年，毕业于北京大学，本科。1996年加入华为，历任路由器产品线总经理、北研所软件部总经理、企业网产品线总监、光网络Marketing副部长、策略发展部部长等职，现任投资管理部总裁、企业发展部副总裁、战略与发展委员会成员。

何刚先生

出生于1973年，1998年毕业于西安电子科技大学，硕士，并于同年加入华为，先后担任GSM硬件工程师、GSM产品线总裁、GSM&UMTS产品线总裁、全球无线解决方案销售部部长、终端公司手机产品线总裁、战略与发展委员会成员等。

何庭波女士

出生于1969年，毕业于北京邮电大学，硕士。1996年加入华为，历任工程师、高级工程师、总工程师、海思研发管理部部长、海思总裁、2012实验室副总裁、人力资源委员会成员、战略与发展委员会成员等。

汪涛先生

出生于1972年，毕业于西安交通大学，硕士。1997年加入华为，历任PS核心网PDT经理、UMTS产品行销部总工、欧洲片区无线产品线部长、欧洲片区产品行销部部长、华为意大利子公司/瑞士子公司总经理、无线网络业务部总裁、战略与发展委员会成员等。

宋柳平先生

出生于1966年，北京理工大学博士后。1996年加入华为，历任产品战略规划办经理、知识产权部部长、对外合作部部长、法务部总裁、首席法务官、研发管理团队成员、预研标准专利管理团队副主任、专利委员会主任、财经委员会成员等。

张新宇先生

出生于1972年，毕业于南京大学，硕士。1997年加入华为，历任公司核心网产品线营销工程部部长、亚太区Marketing部部长、拉美北地区部副总裁、运营商网络BG副总裁、战略与发展委员会成员等。

陈朝晖先生

出生于1967年，毕业于北京核工业研究生院，硕士。1994年加入华为，历任英国代表处代表、终端公司总裁、公司CSR委员会主任、流程与IT管理部副总裁、审计委员会成员等。

易翔先生

出生于1975年，毕业于武汉大学，本科。1998年加入华为，历任亚太片区销售管理部部长、巴基斯坦代表处代表、中东地区部总裁、区域财经管理部总裁、财经委员会成员等。

周代琪先生

出生于1947年，毕业于西安电子科技大学，1994年加入华为，历任ATM产品经理、多媒体部总工程师/总经理、硬件总监、西安研究所所长、产品解决方案干部部部长等，现任道德遵从委员会主任、审计委员会成员。

郑叶来先生

出生于1973年，1999年毕业于西北工业大学，硕士。1999年加入华为，历任无线产品经理、无线产品线OM SPDT总监、无线OSS与服务产品线总裁、IT产品线总裁、战略与发展委员会成员等。

查钧先生

出生于1971年，毕业于浙江大学，硕士。1997年加入华为，历任产品经理、产品族总监、路由器与网络安全产品线总裁、网络产品线总裁、固定网络业务部总裁、人力资源委员会成员、战略与发展委员会成员等。

侯金龙先生

出生于1970年，毕业于上海交通大学，本科。1996年加入华为，历任产品开发项目经理、无线行销部总监、营销工程部副总裁、无线营销工程部部长、鼎桥通信技术有限公司总裁、能源与基础设施产品线总裁、网络能源产品线总裁、战略与发展委员会成员等。

姚福海先生

出生于1968年，毕业于电子科技大学，本科。1997年加入华为，历任公司定价中心主任、管理工程部副总裁、策略合作部副总裁、全球产品行销部副总裁、全球技术服务部总裁、采购认证管理部总裁及财经委员会成员等。

彭博先生

出生于1976年，毕业于哈尔滨工业大学，本科。1999年加入华为，历任客工部客户经理、香港代表处客户经理、沃达丰系统部部长、西欧地区部副总裁、客户群业务部总裁、运营商网络BG全球销售部总裁、运营商网络BG EMT成员、人力资源委员会成员、战略与发展委员会成员等。

彭中阳先生

出生于1968年，毕业于华中理工大学，本科。1997年加入华为，历任公司华南片区用服技术工程部传输工程师、俄罗斯代表处传输项目经理及拓展工程师、也门代表处传输项目经理、也门代表处客户经理、也门代表处代表、北非地区部总裁、中国地区部总裁等。

彭志军先生

出生于1969年，毕业于上海财经大学，硕士。1997年加入华为，历任公司投资管理部部长、拉美片区财务总监、税务管理部部长、财经管理部副总裁、内控与企业风险管理部副部长等，现任首席风险回溯官、审计委员会成员。

彭求恩先生

出生于1971年，毕业于中南财经大学，硕士。1997年加入华为，历任预算与成本管理部部长、财务计划与分析部部长、区域财经管理部副总裁、印度地区部CFO、财经管理部总裁、财经委员会成员等。

惠椿先生

出生于1963年，毕业于华中理工大学，硕士。1989年加入华为，历任公司采购认证管理部总裁、财经体系副总裁兼内控建设部总裁、流程与IT管理部副总裁等，现任工程稽查部部长、审计委员会成员。

谯能东先生

出生于1973年，毕业于南开大学，硕士。1998年加入华为，历任账务管理部副总裁、北非地区部CFO、华企业务BG CFO、财经委员会成员等。

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。

业务构架

公司划分为三大运营中心(BG)进行运作，包括运营商网络BG、企业业务BG、消费者BG。各BG是面向客户的端到端的运营责任中心，是公司的主力作战部队，对公司的有效增长和效益提升承担责任，对经营目标的达成和本BG的客户满意负责。

各BG分别设置EMT负责本BG业务的管理，BG EMT主任由BG CEO担任。

目前：

- 运营商网络BG CEO为丁耘
- 企业业务BG CEO为徐文伟
- 消费者BG CEO为余承东

服务型BG(SBG)是为BG提供支撑和服务的端到端责任中心，要持续提高效率，降低运作成本。目前成立五个SBG：2012实验室、供应链管理服务、制造、华为大学、华为内部服务。2012实验室SBG总裁为李英涛，供应链管理服务SBG总裁为彭智平，制造SBG总裁为李建国，华为内部服务SBG总裁为任树录。

集团职能平台是聚焦BG的支撑、服务和监管的平台，向前方提供及时准确有效的服务，在充分向前方授权的同时，加强监管。其中，片区联席会议(下称“片联”)是代表公司协调和监督权力以及干部管理的特派员机构，是全球区域战略制定的组织者和执行的监督者，也是区域平台建设与组织运营的管理者。片联总裁为李杰。

财务管理平台对财务投资业务的收益负责，对财务和业务进行监管。

公司管理体系建设

华为公司建立了全球管理体系，确保企业文化的传承和业务的有效管理，以实现：

- 以客户为中心，成就客户
- 风险可控，保证业务连续性
- 承担企业社会责任，促进社会可持续发展

华为公司基于ISO9001(质量管理体系国际标准)和TL9000(电信业质量管理体系国际标准)构建管理体系，并以此为基础，不断演进，使得华为公司能够不断进行自我评估和改进，持续满足客户和利益相关方的需求和期望。

在公司战略指引下，华为在公司范围内推行并有效落实管理体系要求，不断强化以客户为中心、基于流程的管理体系建设，有效支撑业务的发展和持续改进；同时通过流程确保质量、内控、环境、健康、员工安全、网络安全、企业社会责任等要求融入到市场、研发、供应链、采购、交付和服务等各领域业务中，并实现全流程端到端贯通，同时通过质量度量，参照行业最佳实践，推动持续改进。

华为公司的管理体系通过了一系列独立的第三方认证，确保为客户提供有效的、可靠的产品和服务。华为公司目前获得了ISO9001/TL9000(质量)认证，ISO14001(环境)认证，OHSAS18001(健康与安全)认证，ISO27001(信息安全)认证，并在终端领域获得了SA8000(企业社会责任)认证。

华为成功地通过Top50运营商中22家的全面认证以及持续的例行评估和严格审核，范围覆盖了如财务稳定性、质量管理、交付、供应链管理、知识管理、项目管理、信息安全和网络安全、风险管理、环境健康安全(EHS)、企业社会责任、业务连续性等方方面面。华为在这些核心领域均赢得客户广泛充分的认可，并被客户视为战略合作伙伴。

战略到执行

华为公司启动了“开发战略到执行(DSTE)”的闭环管理体系，逐步转向以战略驱动业务计划预算和绩效考核的业务运作模式，以保证公司及各业务单元中长期战略目标在年度计划预算的落地，使各业务单元协调一致，建立稳定和可持续发展的业务系统，支撑公司战略与业务目标的实现。

在公司年度业务计划与预算过程中，以平衡记分卡为组织绩效管理工具，通过战略解码，将公司战略目标转变为各层组织的组织绩效目标，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。

管理变革

2012年华为持续深化管理改进，通过一系列的变革项目落地提升客户满意度和内部运作效率，降低经营风险。

- 进行客户关系管理(CRM)变革，构建以客户为中心的营销、销售及服务，以确保华为聚焦客户期望与需求，提高效率，降低成本，为客户创造最大价值，成就客户，从而成就华为；现在已经完成“客户规划与关系管理”、“客户期望与满意度管理”、“线索到回款”流程建设和支撑线索到回款的IT系统建设与推行。
- 进行管理客户问题变革，确保按照契约及时、高效地解决问题，支撑客户设备和网络的业务连续性和网络安全，驱动公司产品和管理改进，提升客户满意度。通过问题到解决(ITR)流程体系完整发布并使用，使得客户问题在流程指导下顺畅、及时地获得处理和闭环。
- 继续集成财经服务(IFS)变革，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；目前已基本实现了交易层面财务与业务的流程和数据拉通，正致力于建设和提升面向经营、面向决策的财经综合能力。

- 开展集成产品开发(IPD)的持续优化，对IPD领域的结构化流程、重量级团队、管控及IT使能器等领域持续进行变革优化，持续提升IPD运作效率，产品竞争力持续提升，并通过在产品中构筑诸可行性(可行销、可制造、可采购、可服务……)，提升端到端运作效率。匹配新产业开展服务IPD变革，为服务产业的发展和转型打下基础。
- 开展项目管理和知识管理变革。建立以项目经营为基础的管理文化，对相关流程、组织、资源分配机制、考核机制等进行调整，使每个项目成为自主经营的个体，推行功能部门和项目间的资源“买卖机制”，提升组织效率；推行知识管理和文档管理，建立知识社区，加强知识和经验分享，提升员工效率。

组织能力

各业务部门广泛应用共享服务模式，整合全球资源，在全球13个国家建立了12个能力中心和22个共享中心，支撑公司全球化战略和卓越运营。财经、服务资源交付、采购履行等能力/共享中心在全球运营并持续改进，HR、IT和投标共享中心也相继建成并投入运营，以更好地为BG和区域组织提供优质、高效的支持服务，使他们更加聚焦于客户。在合理配置全球资源的同时，华为公司为能力/共享中心所在国(不含中国)创造了超过3,500个工作岗位，促进了当地的就业和经济发展。

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、董事会下属专业委员会、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。公司CFO负责全公司内控管理，业务控制部门向公司CFO汇报内控缺陷和改进情况，协助CFO建设内控环境。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

华为建立了专门的风险管理部门，定期开展针对全球所有业务流程的风险评估，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提交公司决策。

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。

控制活动

华为建立了全球流程与业务变革管理体系，发布了全球统一的业务流程架构，并基于业务流程架构任命了全球流程责任人负责流程和内控的建设。全球流程责任人针对每个流程识别业务关键控制点和职责分离矩阵，并应用于所有区域、子公司和业务单元。全球流程责任人例行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。围绕经营痛点，通过流程和内控优化，提升运营效率和效益，帮助业务目标达成。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，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级部门定期沟通，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改进计划。

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。

可持续发展

2012年，华为根据公司的运营实际和利益相关方需求，实现了从企业社会责任战略到可持续发展战略的全面转变。华为通过聚焦以下四大战略推进可持续发展：

- 消除数字鸿沟，确保人人享有信息、通讯的基本权利，促进ICT知识传递和效益提升
- 保障网络稳定安全运行，将网络稳定与安全置于公司的商业利益之上
- 推进绿色环保，提供高能效绿色ICT解决方案，助力社会低碳减排和循环经济
- 实现共同发展，关爱员工，坚持诚信和合规运营，回报社会，引领产业链和谐发展

消除数字鸿沟

联接

- 使不同地区的人们均能便捷地接入语音通信
- 促进宽带处处可及，帮助人们尽享宽带生活
- 培育当地专业ICT人才，实现ICT知识的传递
- 通过领先的ICT解决方案帮助不同行业提升效率和信息化水平，促进全社会进步

消除数字鸿沟是华为可持续发展战略之一，与公司核心战略——管道战略高度匹配。管道是指面向技术视角、产业视角的信息管道体系，这个体系构筑了一个完整的从信息产生到汇聚、传输、交换，最终形成信息太平洋的信息管道载体。面对即将到来的数字洪水时代，我们致力于通过提升管道容量、增强管道能力、优化管道管理，使管道越来越宽，实现“宽带处处可及”，促进“宽带无处不在”，极大地丰富人们的沟通与生活，提升工作效率。

案例：2T波分样机可供20亿人同时在线通话

2012年7月，华为发布全球首个2T波分样机，系统容量达56Tb/s。当前业界商用系统最高的单通道速率是100Gb/s，此样机把100Gb/s提升了20倍至2Tb/s，同时，56Tb/s的容量意味着在一对光纤上就可以实现20亿人同时在线通话。

案例：连接蓝色星球，华为100G波分网络长度首超地球周长

截至2012年9月，华为100G网络已服务全球30多个国家和地区，已帮助遍及欧洲、中东、拉美、

亚太等区域的超过40家客户建设最为领先的100G网络。华为承建的100G网络长度已经超过了地球周长，逾五万多公里，将生活在地球上的人们高速连接在一起。



案例：“播种通信未来种子”项目

“播种通信未来种子”是华为在ICT人才培养的旗舰项目，项目旨在发展本地ICT人才、传授知识、促进人们对于电信行业的了解和兴趣，并鼓励各国家及地区参与建立数字化社区的工作。本项目当前已涉及14个国家，50个大学，为数千名大学生提供了奖学金。

案例：“教育云”助力广州城乡教育均衡发展

华为的“教育云”解决方案为广州市教育局提供了“教育云”平台，实现了全市教育资源共享。通过广州教育城域网，把中心城区的百年名校和偏远的乡村中学接入到同一个教育资源平台中。在信息流上做到了偏远地区的孩子们也能共享百年学校的优质教育资源。另外，用“瘦客户机”代替传统PC，大幅度降低了终端成本，而且在更大程度上扩展了教学终端的范围，为最基础的教学办公、多媒体教学、3D课件教学、高清视频教学、移动教学等各种不同场景提供了多种形态的终端，满足了不同条件用户的教育资源需求，也令中国教育界看到了解决长期困扰乡村学校电脑普及问题的曙光。

保障网络稳定安全运行

责任

- 构建网络和业务稳定的能力和保障机制
- 建立分层分级的应急保障组织和运作机制，保障通信畅通
- 提升产品的健壮性和防护能力，提供国际认可的安全保障
- 开放透明，积极与利益相关方沟通和合作，遵从适用的安全标准和法规，保障产品安全与客户权益

作为全球领先的ICT解决方案提供商之一，华为将保障客户网络和业务的稳定安全运营(特别是在遭遇地震、海啸等自然灾害和其它突发事件时)作为首要责任。我们不断自我挑战，持续创新，在各种极端条件下坚持不懈地为网络设备的稳定和安全提供全力支持，为客户履行携手并进的承诺。

网络稳定

华为致力于保障客户的网络和业务稳定运行，我们从产品设计、解决方案、网络保障体系等方面构筑全方位的保障体系，此外我们还建立了高效的应急机制，在危机时刻(地震、海啸、动乱、战争、网络攻击等)支撑客户网络的快速恢复和通信畅通，让人们能获得稳定的通讯服务，保障生命和财产安全。

华为全方位构建客户网络保障体系

华为以保证在全球范围内24小时及时高效地响应客户网络保障需求为目标，从组织、人员、流程及IT工具等方面全方位构建客户网络保障体系。

华为坚定不移地在网络保障方面持续加大投入，在全球范围内保障人们随时随地获取和分享信息和通信的权利。2012年华为保障全球三分之一人口的通信安全，支持140多个国家、600多个客户1,521张网络的稳定运行；对伦敦奥运会、HAJJ麦加朝觐、智利地震、尼日利亚恐怖暴乱等41个重大事件、自然灾害、特殊事件进行网络保障。全球3,000多名工程师，全天候、365天不间断服务。

案例：台风侵袭菲律宾，华为确保网络稳定

台风宝霞于2012年12月4日晚间突袭菲律宾棉兰老岛，将大片房屋夷为平地，彻底地毁坏基础设施。这是棉兰老岛南部所遭受过的最强的台风，登陆时为5级超强台风，风速260km/h。暴风雨造成超过1,500人死亡，310,000人无家可归。因移动服务遭受到灾害的影响，通信中断，受灾者无法顺利地与外界和亲属联络、获得信息及寻求帮助。灾害过后三天，由华为、沃达丰基金会、智能通信和无国界电信组成的团队共同努力，在Baganga镇协调中心建立了应急网络。这一超强GSM网络由华为与沃达丰在位于马德里的移动创新中心共同研发，该应急网络是一个独立的可移植系统，重100kg，

可装入三个手提箱内，能携带至任何民航飞机，并在40分钟内完成部署。在紧急情况下，应急网络为建立和恢复当地通信发挥了重要作用，在17天的部署期间，通过网络运载了296,926通电话和578,994条短信，有效帮助当地救灾工作的开展和灾后恢复重建。



网络安全

华为充分理解网络安全的重要性，并致力于采取切实有效的措施提升产品和服务的安全性，从而帮助客户规避和减少安全方面的风险，以赢得各利益相关者的信赖。为了保障网络安全，华为制订了网络安全政策与流程，成立了网络安全组织并开展了一系列工作，构筑并全面实施端到端的全球网络安全保障体系。

网络安全融入各业务流程

在业务流程方面，安全保障活动融入研发、供应链、市场与销售、工程交付及技术服务等各环节中，作为质量管理体系的基本要求，通过管理制度和技术规范来确保其有效实施。华为通过内部审计和接受各国政府安全全部门、第三方独立机构的安全认证和审计等来监督和改进各项业务流程。华为的安全管理体系自2004年起已通过BS7799-2/ISO27001认证。

搭建全球网络安全共享互助平台

作为一个全球性的公司，华为致力于与各利益相关方密切合作、搭建共享互助平台，以利于华为与整个行业一同持续创新、共建标准，确保我们提供的网络解决方案和服务的完整性和安全性能够满足或超越我们客户的需求，并为他们的客户提供必要的信心保障。

同时，华为积极、持续地参与ITU-T(国际电信联盟远程通信标准化组织)、3GPP(第三代合作伙伴项目)、IETF(互联网工程任务组)等国际电信标准组织中的安全标准制定，加入FIRST(事件响应与安全组织论坛)等安全组织，并通过和主流安全厂商紧密合作，为行业的健康发展作出自己的贡献，有效地保障全球客户的网络安全。

保护环境

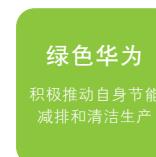


- 在产品服务和业务活动中，充分考虑环境保护的要求
- 不断降低全生命周期内的负面环境影响
- 助力低碳和循环经济发展
- 与合作伙伴一起推动绿色环保，提升产业链的影响力

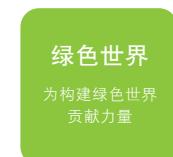
在产品服务和业务活动中，华为充分考虑到环境保护的要求，把低碳环保理念融入到产品生命周期环节，通过持续的技术创新，不断提升产品和解决方案的能效；持续提升公司自身运营的资源使用效率，降低温室气体和废弃物排放强度；协助其它行业向低碳经济转型，促进社会的可持续发展，实现“绿色通信、绿色华为、绿色世界”。



绿色通信
致力于提供领先的
ICT绿色解决方案



绿色华为
积极推动自身节能
减排和清洁生产



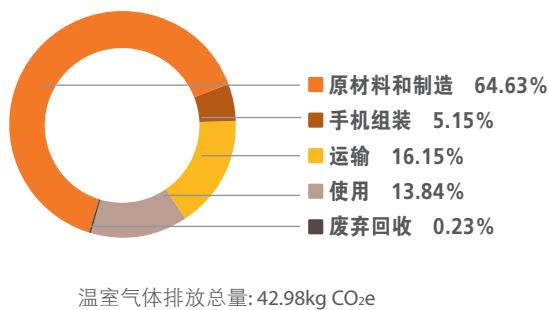
绿色世界
为构建绿色世界
贡献力量

案例：华为高效电源助力湖北电信电源改造

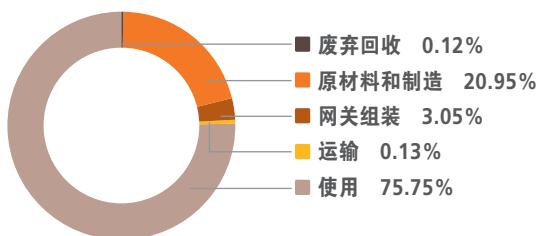
华为网络能源为湖北电信武汉、黄石、荆州、宜昌等分公司的站点机房提供了TP系列高效开关电源综合解决方案。这是湖北电信首次规模应用新一代高效电源系统，同时也标志着高效电源在国内开始规模化应用。在使用华为的节能解决方案后，湖北电信最高可降低60%左右的设备能耗。

案例：产品碳足迹评估

- 2012年，华为以太网交换机S5700通过第三方认证机构的审核，获得中国第一张交换机产品碳足迹认证证书。
- 2012年，华为通过与专业机构合作，参照行业标准法规建立起了全面的终端产品碳足迹分析能力。目前各终端产品已经具有全面发布产品碳足迹的能力。同时我们优化了终端产品碳足迹评估方法，包括手机产品线、移动宽带产品线、家庭终端，并完成十款试点产品碳足迹评估报告发布。

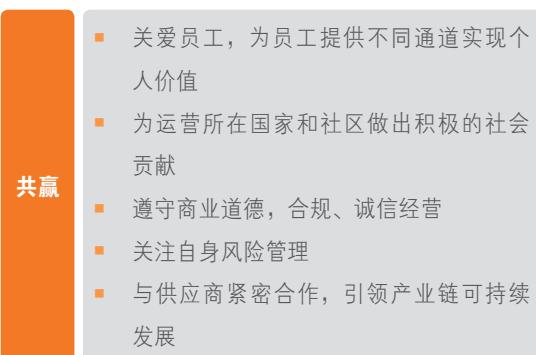


手机U8652碳排放分析



网关HH3碳排放分析

实现共同发展



价值链的可持续发展，是价值链上包括华为在内各方的共同责任。华为的发展与社会大环境的进步密不可分，我们相信只有与上下游深度合作协同，才能打造独特的综合竞争优势，实现共赢，最终为整个社会的可持续发展做出贡献。

员工关爱

华为每一位员工个人价值的实现都是公司价值实现的一部分，华为秉持“以奋斗者为本”的理念，充分鼓励员工发挥专长，为员工提供不同通道以实现个人价值，并希望每位员工都以自己是“华为人”而骄傲。

员工多元化

2012年华为员工总数约15万人，来自全球156个国家和地区，覆盖6个大洲。华为外籍员工的人数接近3万人，2010年至2012年间呈逐年增加的趋势。在中国大陆，就有56个民族中的36个少数民族员工，人数达4千余人。多元化战略的实施，让华为拥有不同肤色、不同语言、不同信仰的员工，使华为成为一个多元融合的大家庭。

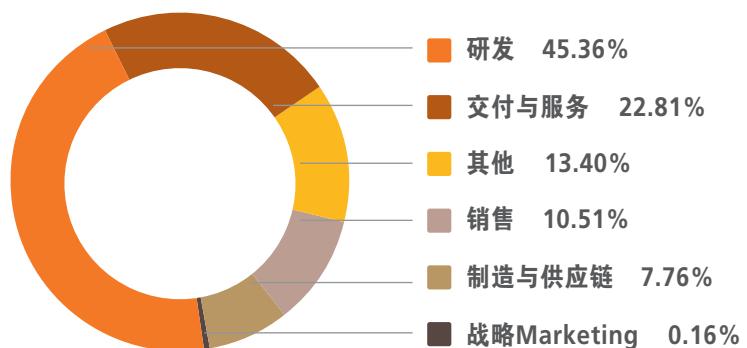
全球员工保障

华为建立了完善的员工保障体系，除当地法律规定各类保险外，还为全球员工提供：人身意外险、重大疾病险、寿险、医疗险及商务旅行险。

2012年全球员工保障投入：人民币 58.1亿

案例：帮助员工减压

基于员工是企业最宝贵的资产的理念，华为关注员工生活与工作的平衡。为此，华为寻求多种方式帮助员工减压。截止2012年12月底，华为已组织压力自检活动多场，有近7万人参加。在活动推广过程中，同时发布身心健康系列宣传材料，增强员工“关注自己，相互关爱”意识；倡导员工实践“四个一”活动（结交一个朋友、参与一项运动、培养一种爱好、阅读一本好书），舒缓压力，促进身心健康。

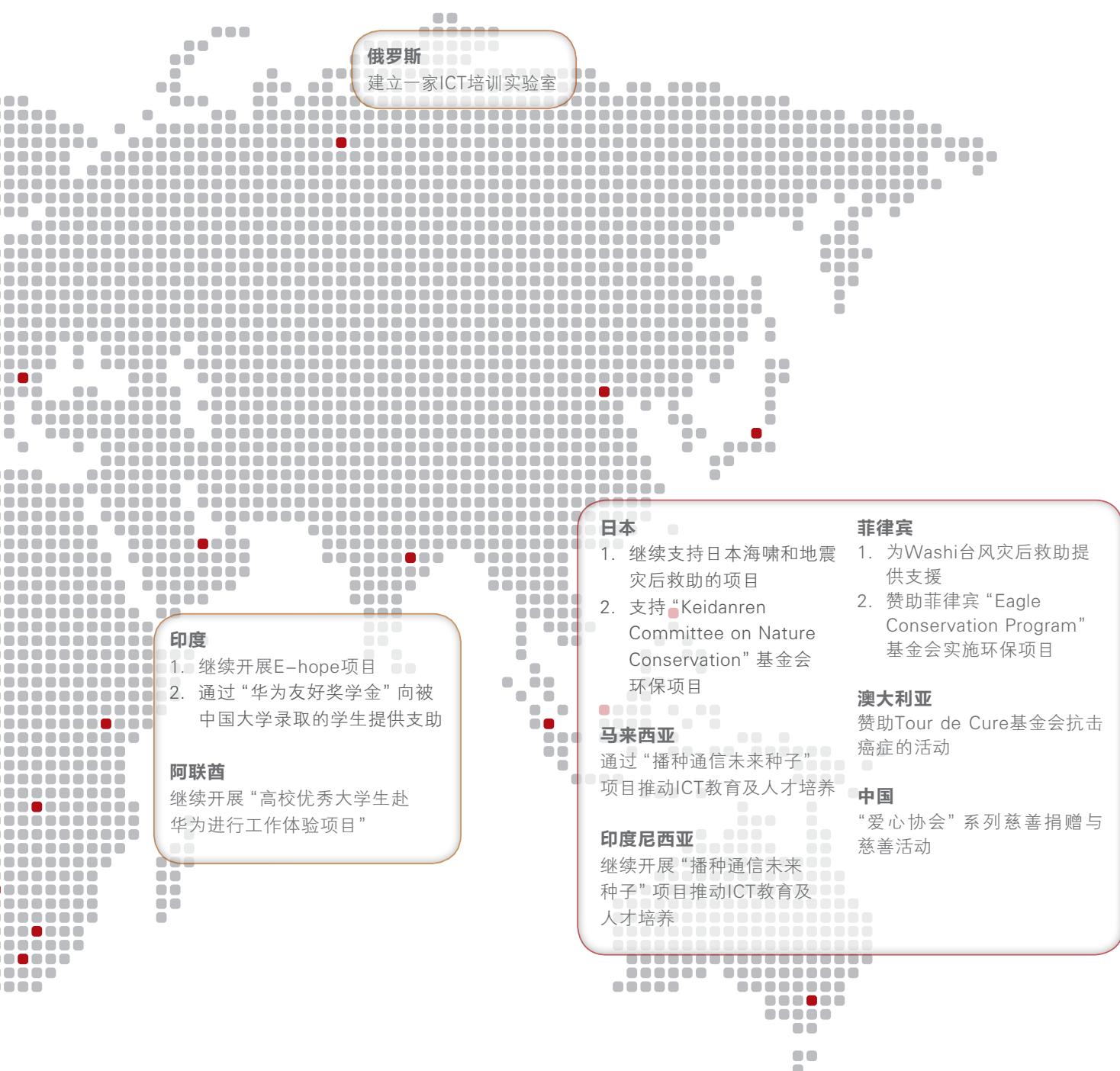


华为分领域员工构成图

社会公益

我们深信通信的力量能把人们联结起来，可以跨越经济、社会、地域进行信息的获取。我们认为每个人都应在保护世界环境资源中发挥自身作用。我们相信教育是创造机会的关键，教育可以帮助实现持续和公平的发展。我们通过对经营所在国的福利、健康以及赈灾等方面做出贡献来回馈当地的社区。





合规经营

华为始终恪守商业道德，遵守国际公约和各国相关法律，坚持诚信经营和合规运营；我们遵守华为商业行为准则，严格执行“阳光采购”和“阳光销售”，反对行贿受贿等任何腐败行为；我们倡导公平竞争，遵守各国关于反倾销、反垄断等方面的规定，营造和谐商业环境。

合规经营管理已融入到华为公司各个业务场景中，公司法务部对出口管制、网络安全、贸易竞争、人力资源管理、反贿赂与反腐败等合规业务提供法律指导，识别，评估并提示内外部法律风险，协助业务部门开展合规经营活动。在知识产权风险方面，主要涉及保护自身的知识产权并尊重其他公司的知识产权，确保华为遵守全球知识产权法规。

出口管制

华为严格遵守所有适用的国际国内出口管制法律法规，切实履行出口管制责任和义务，并将公司的出口管制义务置于公司的商业利益之上。

为了更好的履行贸易合规的承诺，华为设立了由首席法务官负责的贸易合规及海关遵从委员会和贸易合规办公室，负责审核批准公司的贸易合规政策和执行监督，从政策、组织、流程等各个方面，最大限度地做到遵从相关法律法规。通过建立出口审查的标准流程，对涉及出口控制的项目，进行客户审查、最终用途审查、危险因素调查等，确保ICP (Internal Control Program) 在公司的有效实施。

华为贸易合规办公室

华为贸易合规办公室负责制定和修订公司出口管理制度，建立出口审查的标准流程，保存相关文档信息，进行出口管制法规和制度的宣传和培训，进行

公司内外部审计，对出口管制要求在各部门业务中的落实进行监督和指导。

关注自身风险管理

华为建立了可持续发展管理体系，从而更加规范地管理可持续发展风险。通过系统性的评估并结合利益相关方的关注，我们识别出了各类可持续发展风险并制定相应的管控措施。例如，华为一直以来非常重视员工的健康与安全管理，持续加强在这方面的投入，建立流程、指导书并采取切实有效行动来预防安全事故的发生；我们不遗余力地保障产品的安全性，为客户、消费者提供安全的产品；我们始终坚持以客户需求为导向，努力实现产品质量好、服务好、运作成本低，并将产品和服务的可持续性整合到公司的日常工作中，致力于消费者权益保护，提升客户满意度。

案例：电磁辐射安全保障

华为有多个研发部门和专业实验室参与手机、数据卡、平板电脑、固定台、无线接入点、无线路由器、无线基站等产品的电磁辐射相关技术研究、检测与评估，并与全球各主要国家和地区的的产品安全认证机构进行合作，以确保产品满足各国的健康安全法律法规要求。

1. 我们开发的业界首款LTE TDD手机，在缺失测试标准的情况下，通过与美国通信产品监管机构FCC及TCB的沟通与协调，经过其多重严格审核后，顺利获得FCC证书，赢得世界上电磁辐射管制最严厉国家的准入认可。
2. 采用热点降功率技术，通过区分使用场景来自动调整手机产品中的Wi-Fi发射机或者3G发射机的辐射功率，满足FCC对手机作为无线路由器使用时的多重法规要求。

3. 面向企业网市场推出的无线接入点、无线路由器等设备，其Wi-Fi发射机的电磁辐射在最严酷的条件下进行评测，均可确保在正常使用条件下的用户电磁辐射安全。
4. 针对特殊用户使用的特定设备的助听器兼容性(HAC)评估体制，可以保证这些用户在使用手机时的方便与安全。

供应链管理

华为认为供应商的成功将带来三赢的局面，供应商、华为及华为客户都会从中受益，因此，在致力于自身可持续发展管理，积极地履行社会责任的同时，华为要求供应商将全面可持续发展战略融入到他们的核心运营及日常运作中，以实现供应链的持续发展，树立华为供应链可持续发展品牌和全球客户的信心。

华为供应链可持续发展管理入选联合国全球契约中国网络组织颁发的“2012社会责任管理最佳实践奖”。

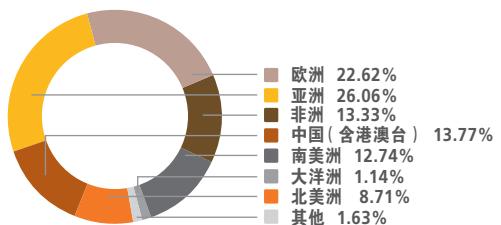


供应商本土化

作为全球化公司，华为的运营地遍布全球各地，为了支持供应链中的当地企业，为各运营所在地的经

济、社会、环境做出贡献，华为优先采用运营所在地的供应商。

2012年度华为在各重要运营地的供应商分布比例



案例：华为第四届全球供应商可持续发展大会

2012年10月18日，华为成功举办了第四届全球供应商可持续发展大会，包括英国电信、德国电信、沃达丰、法国电信和中国移动5家重要客户及170家供应商、国际CSR专家、NGO组织，总共超过360人参与了本次大会。

大会以“环境，气候变化与业务可持续发展”为主题，共同探讨了关于循环经济、能源效率、创新方案等可持续发展议题。



[更多内容请参阅华为2012年可持续发展报告](#)

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
ATIS	The Alliance for Telecommunications Industry Solutions	世界无线通讯解决方案联盟
ATM	Asynchronous Transfer Mode	异步传输模式
BG	Business Group	运营中心
BNG	Broadband Network Gateway	宽带网络业务网关
BP	Business Plan	业务计划
BPO	Business Process Owner	业务流程责任人
BSS	Business Support System	业务支撑系统
BYOD	Bring Your Own Device	携带自己的设备办公
CAGR	Compound Annual Growth Rate	复合增长率
CDMA	Code Division Multiple Access	码分多址
CRM	Customer Relationship Management	客户关系管理
CSR	Corporate Social Responsibility	企业社会责任
DSL	Digital Subscriber Line	数字用户线
DSTE	Development Strategy to Execution	开发战略到执行(流程)
DWDM	Dense Wavelength Division Multiplexing	密集波分复用
EHS	Environment, Health and Safety	环境、健康、安全
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
FBB	Fixed Broadband	固定宽带
FMC	Fixed Mobile Convergence	固定网络与移动网络融合
FTTH	Fiber To The Home	光纤到户场景
GPS	Global Position System	全球定位系统
GSM	Global System for Mobile communications	全球移动通信系统
HSPA	High-Speed Packet Access	高速分组接入
IAS	International Accounting Standards	国际会计准则
IASB	International Accounting Standards Board	国际会计准则委员会
ICP	Internal Control Program	内部管控计划
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
IFRS	International Financial Reporting Standard	国际财务报告准则
IFS	Integrated Financial Services	集成财经服务

缩略语	英文全称	中文全称
IMS	IP Multimedia Subsystem	IP多媒体子系统
IP	Internet Protocol	因特网协议
IPD	Integrated Product Development	集成产品开发
IT	Information Technology	信息技术
ITR	Issue To Resolution	问题到解决(流程)
ITU	International Telecommunication Union	国际电信联盟
LTE	Long Term Evolution	长期演进
MBB	Mobile Broad Band	移动宽带
NOC	Network Operation Center	网络操作中心
ODN	Optical Distribution Network	光分配网络
OMA	Open Mobile Alliance	开放移动联盟
OSS	Operations Support System	运营支撑系统
OTN	Optical Transport Network	光传送网
OTT	Optical Transmission Technology	光传输技术
PCT	Patent Cooperation Treaty	专利合作条约
POC	Percentage of Completion	完工率
R&D	Research and Development	研究开发
RAN	Radio Access Network	无线接入网
RCS	Rich Communication Suite Service	融合通信业务
SBG	Service Business Group	服务型BG
SDB	Service Database	业务数据库
SDN	Software Defined Networking	软件定义网络
SDP	Service Delivery Platforms	业务交付平台
SP	Strategic Plan	战略计划
TCO	Total Cost of Ownership	总拥有成本
TDM	Time Division Multiplexing	时分多路转换
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
UCD	User Centric Design	以用户为中心的设计
UGC	User Generated Content	用户原创内容
UMTS	Universal Mobile Telecommunication System	通用移动通讯系统
VGS	Value Growth Solution	价值增长方案
WCDMA	Wideband Code Division Multiple Access	宽带码分多址
WiMAX	Worldwide Interoperability for Microwave Access	全球微波互联接入

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

存货周转天数

期末存货余额除以销售成本，乘以360天

现金与短期投资

现金及现金等价物，加上短期投资

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

运营资本

流动资产减去流动负债

运营资产变动前经营活动现金流

资产负债率

总负债除以总资产

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和其他非经营费用，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和其他非营业收入

汇率

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

以下是报表合并所使用的美元兑人民币汇率：

人民币/美元	2012年	2011年
平均汇率	6.3049	6.4487
期末汇率	6.2285	6.2949

版权所有 © 华为投资控股有限公司 2013。保留一切权利。

免责声明

本文档可能含有预测信息，包括但不限于有关未来的财务、运营、产品系列、新技术等信息。由于实践中存在很多不确定因素，可能导致实际结果与预测信息有很大的差别。

因此，本文档信息仅供参考，不构成任何要约或承诺。华为可能不经通知修改上述信息，恕不另行通知。

华为投资控股有限公司
深圳龙岗区坂田华为基地
电话: (0755) 28780808
邮编: 518129



本资料使用环保再生纸印刷。

原材料中含有100%可再生的用后废料，无氯气漂白，不含酸性。

www.huawei.com