

华为技术有限公司2009年年度报告

丰富人们的沟通和生活



目 录

- 01 CEO致辞
- 03 2009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
- 18 独立审计师报告
- 19 合并财务报表摘要及附注

- 41 公司治理报告
- 47 负责任的企业公民

- 51 英文缩略语、财务术语与汇率

CEO致辞



2009年，在复杂的经济形势下，华为依然实现了稳健增长。我们的销售收入达到了1,491亿人民币（218亿美元），同比增长19%。伴随着华为全球市场的稳健发展，我们的市场规模效应已逐渐显现，盈利能力持续提升。2009年，营业利润率为14.1%，净利润达到183亿人民币（27亿美元）。在此，我们衷心感谢广大客户、合作伙伴及业界同仁对华为的大力支持。

**「我们的销售收入
达到了1,491亿人民币（218亿美元），
同比增长19%。」**

目前，华为已服务全球50强电信运营商中的45家，我们与客户的关系得到进一步提升。在新兴市场，由于中国3G网络部署和印度移动市场快速发展，我们在中国和亚太实现了快速增长。在发达市场，华为与欧洲领先运营商的合作进一步扩展和深化，我们的独特价值也逐渐得到了美国、日本和澳大利亚等发达市场主流运营商的认可。

我们始终围绕客户需求持续创新，建立了包括电信基础网络、业务与软件、专业服务、终端等在内的端到端优势，不断为客户创造新的价值。在电信基础网络领域，凭借在GSM/3G/LTE、核心网、光传输、接入网和路由器领域的领先市场地位，我们持续帮助客户向全IP融合转型；在业务与软件领域，我们为客户构建增加收入和提升效率的平台；华为将专业服务作为战略投资方向之一，助力客户构建竞争优势。2009年，华为专业服务尤其是管理服务获得了快速的发展；在终端领域，我们聚焦运营商转售市场，继续保持了领先的市场地位。目前，华为的产品和解决方案已应用到全球100多个国家，服务全球三分之一的人口。

我们坚持以客户为中心，为更好地服务客户，华为持续地进行内部管理和组织流程的变革。在过去的一年，我们取得了一系列新的进展。我们运作与交付的职业化、流程化水平持续提升。在2009年交付量相对较大的情况下，我们

依然确保了对客户及时、准确和优质的交付，帮助客户按时将电信服务推向市场。华为自2007年开始的IFS（集成财经服务）变革正在深化。作为继IPD（集成产品开发）、ISC（集成供应链管理）之后又一个重要的管理变革项目，此次变革将有力地提升我们内部的管理效率，进一步支撑华为与客户在全球展开业务合作。

与此同时，为保证对客户需求的快速响应及优质交付，我们实施了组织结构及人力资源机制的变革，旨在将过去的集权管理，过渡到分权制衡管理，授予直接服务客户的组织和员工更多决策权，使他们能快速调用需要的资源。由客户经理、解决方案专家和交付专家组成的工作小组（我们称之为“铁三角”），能更深刻地理解客户需求并提升客户信任，最终实现良好有效的交付以帮助客户实现商业成功。

我们还优化区域组织设置，进行运作上的协同，实现用全球化的视野完成战略的规划，并对战略实施进行组织与协调，灵活地调配全球资源以更好地服务客户。这一改革预计将会推动各地区部、代表处、产品线和平台机构运作效率的提升。持续的组织变革，将有效提升华为服务客户的能力，支撑公司2010年销售收入增长20%目标的实现。

2010年，在全球宽带尤其是移动宽带市场发展的驱动下，预计我们主要的业务仍将实现稳健增长，在移动宽带网络、家庭宽带网络、固定移动融合、业务运营支撑和智能终端等产品与解决方案领域将有较大的发展空间。同时，我们将继续加强在专业服务特别是管理服务方面的投入，在帮助客户提升运营效率的同时获得自身发展。

我们始终坚信，只有客户的成功才有华为的成功；我们坚信企业内部以奋斗者（包括投资者与劳动者）为本有利于更好地为客户服务。企业长期坚持艰苦奋斗的精神，坚持艰苦朴素的工作作风，才能实现及时、准确、优质、低成

本交付。华为将继续聚焦客户的压力与挑战，匹配客户的战略需求，为客户创造新的价值。

**「面向未来，
华为全球95,000多名员工将继续秉持
成就客户、艰苦奋斗等核心价值观，
与客户一道，为丰富人们的
沟通和生活而不懈努力。」**

我们要衷心感谢客户和合作伙伴一直以来的支持和信任！感谢我们长期保持艰苦奋斗精神、在全球各地全力以赴服务客户的华为员工。面向未来，华为全球95,000多名员工将继续秉持成就客户、艰苦奋斗等核心价值观，与客户一道，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）

2009年业务进展

构筑移动领域的世界领先地位

2009年，华为无线接入市场份额已经位居全球第二。

成功交付全球首个LTE/EPC商用网络

2009年12月，华为为TeliaSonera在挪威奥斯陆建设的全球首个LTE网络正式商用。目前，华为获得的LTE商用合同数居全球首位。

率先发布从路由器到传输系统的端到端100G解决方案

华为成为全球首家有能力提供从路由器到传输系统端到端100G解决方案的供应商，将帮助运营商轻松构建绿色超宽带网络，为用户提供优质的移动宽带、高清视频和企业网真等高质量业务。

进一步在全球电信行业、国际社会获得普遍认可

2009年，华为为进一步获得电信行业和国际媒体的认可，获得的重要奖项包括：

- 沃达丰2008-2009年度供应商大奖
- IEEE标准组织2009年度杰出公司贡献奖
- GSMA 授予的最佳SDP奖
- Frost&Sullivan颁发的“2009年亚太无线基础设施供应商”、“年度宽带设备供应商”以及“年度供应商”三项大奖
- 英国《金融时报》颁发的“业务新锐奖”
- 美国Fast Company杂志评选的最具创新力公司前五强

积极推动行业技术发展

华为在全球123个行业标准组织中担任148个领导职位，包括OMA, IEEE, ATIS和WiMAX论坛等行业标准组织的董事会成员，累计提交提案超过18,000件。截至2009年底，华为累计申请专利达42,543件，2009年国际专利申请量居全球第二，在核心领域（如LTE/EPC等）方面的基本专利数持续全球领先。

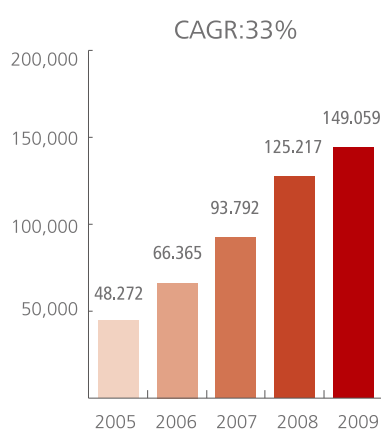
致力于绿色环保

2009年，华为主要产品都实现资源消耗同比降低20%以上，我们在全球部署了3000多个新能源供电解决方案站点，积极促进行业和社会的可持续发展。

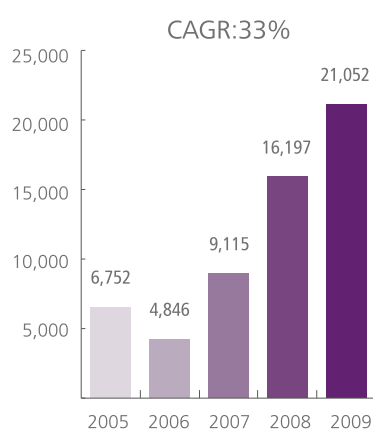
5年财务概要

人民币百万元	2009年	2008年	2007年	2006年	2005年
收入	149,059	125,217	93,792	66,365	48,272
营业利润	21,052	16,197	9,115	4,846	6,752
营业利润率	14.1%	12.9%	9.7%	7.3%	14.0%
净利润	18,274	7,848	7,558	3,999	5,519
经营活动现金流	21,741	6,455	7,628	5,801	5,715
现金与现金等价物	29,232	21,017	13,822	8,241	7,126
运营资本	41,835	29,588	23,475	10,670	10,985
总资产	139,653	118,240	81,059	58,501	46,433
总借款	16,377	14,009	2,731	2,908	4,369
所有者权益	43,316	37,454	30,032	20,846	19,503
资产负债率	69.0%	68.3%	63.0%	64.4%	58.0%

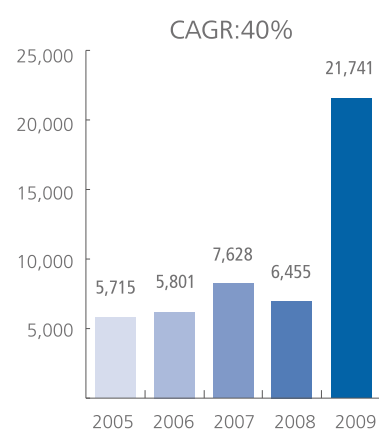
收入



营业利润



经营活动现金流



董事长致辞



在过去的二十多年，随着移动通信和互联网的快速发展，一个共同分享信息的“地球村”正在到来。全球电信服务的普遍接入即将实现，世界各地无数人们的生活因更便捷的沟通而变得更加美好。作为这一具有重大历史意义进程的见证者和推动者之一，华为的产品和解决方案已服务全球三分之一的人口，我们对此感到无比骄傲和自豪。

「基于对行业融合趋势的判断 和客户端需求的深刻理解，我们持续推动了 电信网络向全IP的转型。」

在这一进程中，基于对行业融合趋势的判断和客户端需求的深刻理解，我们持续推动了电信网络向全IP的转型。通过不断为客户创造新的价值，我们自身也获得了成长。2009年，尽管受到复杂宏观经济形势的影响，我们的销售收入仍然增长了19%，达到1,491亿人民币（218亿美元）。由于在各个运营环节采取了有效的成本降低措施，我们在帮助客户降低TCO的同时，实现了14.1%的营业利润率，比2008年提高了1.2个百分点。与此同时，我们实现了217亿人民币（32亿美元）的较充裕的经营活动现金流，财务稳健健康，有利于与客户一道拓展和把握新的市场机遇。

2009年，我们的四个业务领域（电信基础网络、业务与软件、专业服务、终端）都取得了稳健成长。我们的基础网络稳步增长，以领先的产品与解决方案服务客户。尤其具有里程碑意义的是，2009年12月我们在挪威奥斯陆成功交付了全球首个LTE/EPC商用网络，这意味着华为在下一代移动技术已构筑领先地位。业务与软件领域，我们继续保持增长，帮助客户增加收入、提升效率，实现商业成功。专业服务在过去的一年获得迅速发展，反映出我们在这一领域持续的战略投入已得到客户的认可。在终端领域，尽管受到宏观经济环境的影响，我们依然保持了领先的市场地位。

在稳健经营的同时，我们在全球积极行动，履行作为企业

公民的责任。为应对日益严重的气候变化挑战，我们通过创新的绿色网络解决方案，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。2009年，华为主要产品都实现资源消耗同比降低20%以上，并在全球部署了3000多个新能源供电解决方案站点。我们在各地积极推动通信普及，致力于消除数字鸿沟。华为因地制宜的解决方案帮助众多边远地区的人们接入到信息社会，遍及全球的36所培训中心为当地培养了大批优秀通信人才。另外，我们的员工保障体系进一步完善，2009年各种福利保障支出达到16.8亿人民币。

展望下一个十年，人们将获得更丰富的沟通体验，而这也是电信行业长期稳健发展的驱动力。在用户需求和技术发展的推动下，一个泛在网络、泛在业务的网络化世界正在到来。以物联网、移动宽带、云计算和家庭网络为代表的新业务和新商业模式，将使电信行业收获又一个高速成长的十年：

随着电信渗透率趋于饱和，电信业的主要努力将由“人”的连接转移为“物”的连接（即物联网）。物联网给通信、IT等产业描绘了一幅前所未有的蓝图。2020年，物物互联将超越60亿人口，扩展到500亿机器乃至上万亿的物体，为电信业打开一扇新的大门。

经过100多年的发展，语音业务已趋于饱和，语音收入进入日趋下滑的轨道，而移动宽带则迎来了发展的黄金时期。它将把人类社会带入到一个通信无处不在、无时不在的新高度。随着流量和成本的挑战逐步被克服，移动宽带将可能成为继固定宽带之后推动产业发展的最重要力量，帮助运营商实现持续增长。

云计算为运营商带来发展契机。运营商切入云计算市场，以安全可靠和海量计算存储为基础，以数字超市模式整合业界内容和应用，形成新的业务和体验，给客户新的

价值。云计算将成为运营商重要的业务发展方向之一，运营商的网络价值将得以拓展和延伸。

家庭网络是电信网、互联网和广播电视网“三网融合”的主要阵地。电信网的“双向和高带宽”特性，在三网融合中处于有利地位。这为运营商拓展业务领域提供了巨大的战略机遇。

**「我们相信，
华为将与行业、客户一起，
共同实现新的成长。」**

未来十年，这些趋势将帮助电信行业突破障碍，拓展巨大的机遇和广阔市场空间，达到新的高度。华为将一如既往地开放进取，基于客户需求持续创新，帮助客户构筑融合、简单、高效、绿色和平演进的网络，支撑未来业务增长。我们相信，华为将与行业、客户一起，共同实现新的成长。

过去的发展历程使我们深深地认识到，正是由于不断为客户创造价值，才有了华为持续的成长。在此，我们衷心感谢客户和行业伙伴对我们的支持和帮助！同时，我们也诚挚感谢在全球各地为服务客户而努力奋斗的95,000多名华为员工。面向下一个十年，让我们并肩携手，继续为丰富人们的沟通和生活而努力！



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

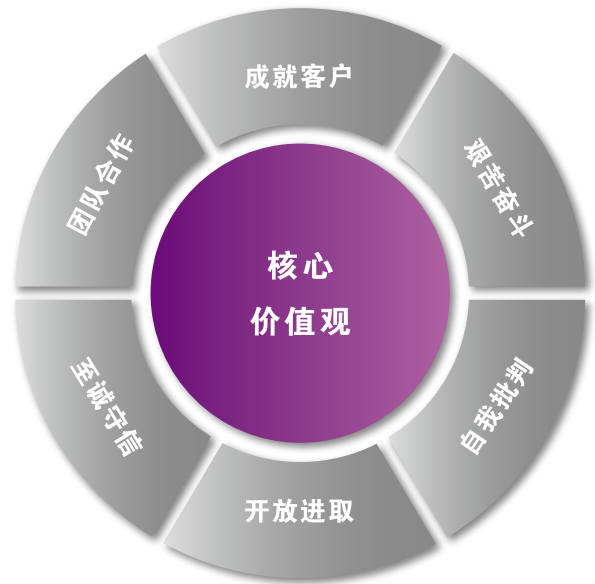
为客户服务是华为存在的唯一理由，客户需求是华为发展的原动力。我们坚持以客户为中心，快速响应客户需求，持续为客户创造长期价值进而成就客户。为客户提供有效服务，是我们工作的方向和价值评价的标尺，成就客户就是成就我们自己。

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高自己而做的努力。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。

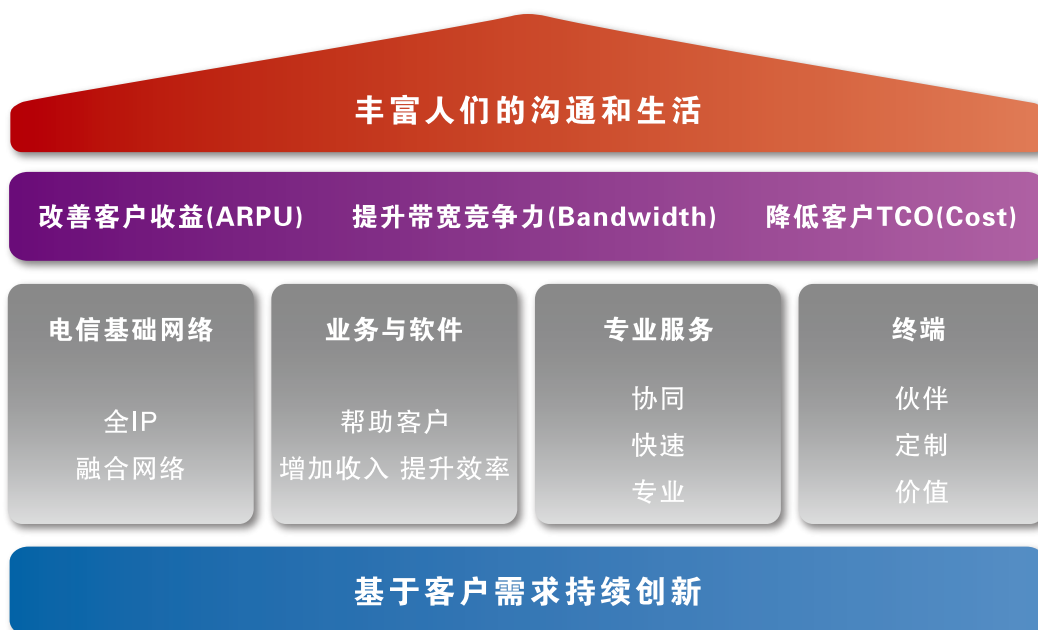
团队合作

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

基于客户需求驱动，我们逐步建立起包括电信基础网络、业务与软件、专业服务和终端四大业务领域在内的端到端综合优势，致力于为客户提供有竞争力的通信解决方案和服务，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。



电信基础网络：全IP融合网络

经过多年积累，华为在固定网络、移动网络、数据通信IP技术等核心领域建立了综合优势，是融合时代运营商的最佳伙伴，将为客户带来独特的价值。

业务与软件：帮助客户增加收入、提升效率

在业务与软件领域，我们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的专业服务，以帮助运营商增加运营收入、提高运营效率并最终获得商业成功。

专业服务：协同、快速、专业

在专业服务方面，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

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。

我们投入43,600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17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。

业务回顾

2009年世界经济形势面临严峻挑战，华为积极应对经济形势的变化，保持敏锐的市场触觉和行动方案，2009年实现收入稳健增长，并在盈利与现金流方面取得出色表现。

2009年销售收入达到人民币149,059百万元，同比增长19.0%，与过去5年的平均增长率相比有所放缓，但相对于行业整体水平而言依然非常强劲；合同销售额达到人民币206,012百万元，同比增长30%，高于收入增长速度，为未来收入增长奠定了良好的基础。

电信基础网络

2009年无线基础设备销售收入实现高速增长，WCDMA、WiMAX解决方案增长迅猛，GSM、CDMA稳定增长，TD-SCDMA奠定了在中国市场的领先地位，LTE在全球树立了领先的市场格局。2009年华为无线接入设备的出货量、销售收入均位居全球第二。

移动通信技术快速发展、多种无线接入技术长期并存、移动网络逐步从语音业务向数据业务升级，是运营商目前面临的主要压力和挑战。华为推出的第四代基站及SingleRAN解决方案帮助运营商有效解决上述难题，赢得客户和公司

的双赢。华为统一的第四代基站平台可同时应用于GSM、WCDMA、CDMA、WiMAX、TD-SCDMA及LTE等多个解决方案。截至2009年底，第四代基站已成功服务全球100多个国家和地区的移动运营商。

SingleRAN网络层面融合解决方案能实现从单一设备融合到整个无线网络及运维层面的多制式融合，帮助运营商实现多种无线技术之间的统一建网、统一运营，大幅度降低网络总拥有成本（TCO）并提升网络性能。截至2009年底，华为SingleRAN解决方案已应用于全球30多个运营商。

新能源供电解决方案2009年得到规模应用，帮助运营商减少运营支出。截至2009年底，新能源供电基站站点已超过3000个。华为帮助Telenor在孟加拉部署的绿色网络每年减排二氧化碳超过700吨，GSMA基于这一突出贡献授予华为和Telenor亚洲年度“绿色移动奖”表彰。

全IP宽带网络领域，华为抓住了宽带网络IP化、宽带提速和中国3G建设的契机，2009年快速增长。

IP产品和解决方案在优化视频宽带、全媒介移动回传、IP可视化运维等方面竞争力凸显，满足了运营商固定和移动宽带建设和建设的需求，得到广泛认可，实现了超过50%的增长；基于SingleMetro理念的宽带城域解决方案，在亚洲、非洲、拉丁美洲和独联体区域建立了格局优势，并开始获得欧洲主流运营商的认可；移动IP回传解决方案服务欧洲主流运营商，初步建立了良好的格局。

借助于40G波分的领先优势和中国3G建设的契机，光网络同比增长近30%，在传统优势的亚洲、非洲、拉丁美洲和独联体市场持续规模增长，并进入北美和日韩高端市场；微波实现超过40%的增长，主要得益于在IP微波上的领先技术优势和快速的交付。

在全球光进铜退热潮的推动下，依托业界领先的SingleFAN理念，FTTx解决方案实现了超过三倍的规模增长，在欧洲服务于各主流运营商，同时进入北美市场，与Verizon成功完



成业界首个10G GPON现网测试，奠定了下一代光接入技术的领先优势。

核心网实现平稳增长，成熟产品软交换奠定了核心网的领导者地位，分组域产品、IP多媒体子系统、统一数据中心实现了高速增长。

IMS成为未来统一架构的融合网络已得到全球多个主流运营商的认可，2009年进入高速增长期，已服务欧美领先运营商，奠定了华为IMS领先的竞争优势；分组域实现翻倍增长，先进的解决方案规模服务欧洲、拉美市场；EPC在欧洲率先实现商用，于2009年推出IPN 2.0移动宽带管理方案，帮助运营商提升经营业绩；2G/3G合一的移动软交换解决方案实现了平稳增长，在印度实现了近100%的增长；统一数据中心已具备帮助运营商集成以用户为中心的融合数据库解决方案，2009年实现近30%增长。

由于在IP技术上的优秀表现，2009年9月，华为移动软交换在巴黎荣获IEC组织颁发的InfoVision大奖，产品的技术创新性和网上运营的可靠性得到了业界的认可。面向未来，华为核心网基于ATCA统一平台的优势将进一步发挥，产品平台先进性以及成本竞争力帮助运营商节省资本支出并带来更多的收入增长点。

业务与软件

在业务与软件领域，华为以客户为中心，针对个人与家庭用户、企业用户和运营商运营与支撑体系，通过持续创新与开放合作，为客户提供端到端解决方案：SDP及数字超市解决方案、运营支撑解决方案、数字家庭解决方案、融合通信解决方案和Mobile Office解决方案等。

我们持续创新，同运营商建立了多个应用创新中心，通过这种方式与全球顶级运营商共同孵化更具吸引力的业务应用，2009年首批投入应用的业务有：数码相框、Widget、Message+和移动广告等。

我们在印度、印尼、泰国、俄罗斯和巴西等地建立了12个

本地研发交付中心，以便更快和更灵活地响应客户定制化需求。我们将致力于提供开放的应用环境、智慧的运营平台和快速的专业服务，以帮助运营商增加运营收入、提高运营效率并最终获得商业成功。



2009年，SDP解决方案作为下一代业务网络平台，帮助运营商降低总拥有成本（TCO），缩短业务交付周期及促进业务创新，得到运营商的广泛认可，业务增长迅猛；Mobile Office解决方案国内市场快速增长的同时，已服务欧洲等海外市场，增长势头强劲；数字家庭解决方案帮助运营商通过丰富的业务体验来吸引终端用户，尤其是IPTV业务高速增长；运营支撑解决方案凭借对运营商在降低成本、提升效率和增加收入等方面需求的深入理解，继续在主要区域保持稳健增长。

专业服务

电信专业服务产业近年来发展迅速。除了传统的维护、培训等业务外，越来越多的运营商选择更多地更大范围地将其非核心业务活动和流程外包，比如网络运维等，从而使专业服务产业规模不断扩大。与此对应的是，从传统的电信设备供应商到IT厂商，从规模庞大的跨国企业到众多规模较小的本地专业公司，都正不断加强电信专业服务能力，力求通过专业服务获取更大的收益，厂商之间的竞争日益加剧。

2009年，受经济环境影响，一些区域的运营商控制投资规模并加强成本控制，这给服务市场的发展带来了一定的挑战，同时也给管理服务等专业服务快速发展带来了新的机

遇。华为不断巩固全球组织平台建设，持续提升整体客户满意度，以巩固与现有客户的战略伙伴关系。于此同时，加强与客户深度协作，大幅提升服务解决方案开发能力，力求将新的服务解决方案快速地推向成熟市场（尤其是欧洲、美国等市场），不断取得新的突破和进展。

网络集成、客户支持、管理服务、网络技术服务和培训服务等专业服务产品规模销售，极大地增加了服务收入和提升了服务品牌在全球的影响力。

2009年专业服务销售收入高速增长。中国、印度、亚太和拉美市场取得了规模性增长，中国和印度电信设备市场的高速发展带动了客户支持服务和网络技术服务的快速增长。欧洲市场受宏观环境的影响，2009年全年专业服务收入规模比2008年略有增长，但是在英国、德国、西班牙等主流运营商的专业服务合作（服务模式和服务产品等），为2010年华为专业服务快速增长和服务品牌影响力提升奠定了基础。

截止2009年底，华为在全球拥有100多个管理服务项目，并服务欧洲、美国等成熟市场，成功签约西班牙Jazztel、德国O2、英国Virgin Media、美国Cox等管理服务项目；EOT、Outsourcing、多厂家代维等服务模式和能力得到主流运营商的充分肯定；业务与数据迁移、网络性能管理等网络技术

服务实现了规模销售；网络集成、客户支持、培训服务等专业服务产品在全球规模销售。

终端

2009年华为终端抓住欧美领先运营商3G用户持续发展、以及中国3G牌照发放和业务增长的契机，加强区域本地化研发中心和供应体系建设，快速响应客户需求，及时投入；加强在设计、软件、内容等产业链环节的合作，构筑产品竞争力和快速响应；并坚持“伙伴、定制、价值”的价值主张，聚焦运营商转售市场，基于客户需求，打造智能化终端解决方案，为最终用户创造简悦生活，帮助运营商快速发展用户和业务，实现商业成功。

移动宽带终端持续保持了全球第一的市场地位，2009年出货3500万部。同时持续创新，推出了系列化更高速率和更高性能的产品，走差异化、时尚化的路线，获得运营商和最终用户的欢迎。

手机产品发货超过3000万部，其中CDMA手机全球市场份额第三，中国市场份额第二，C5600成功获得中国电信校园营销活动定制机型38%的市场份额；CDMA中高端智能手机在中国电信也取得了规模突破，市场份额和格局进一步提升；TD-SCDMA产品突破发展瓶颈，T2211手机率先成为中国移动深度定制优质机型，TD-SCDMA终端销售增长了十几倍；成功配合T-mobile推出了全球首款基于Android平台的预付手机Pulse，在英国、德国等高端市场三周零售过万台；在北美市场推出的Touch手机U7519，成为美国圣诞季周销量冠军。

融合类终端领域，家庭接入终端保持稳健增长，xDSL终端成为业界领先的供应商，全球市场份额第一；家庭网关出货量翻倍增长，为沃达丰定制的全球首款规模商用的双上行网关（上行支持HSPA和ADSL2+）HG553，累计发货超过一百万台；为中国电信定制全球首款DECT网关HG536，上市后深受用户欢迎。

视讯产品收入同比增长40%，成功推出高性价比的基于IMS的





高清智真解决方案并得到广大客户的认可，市场快速成长。3G市场规模持续增长，新兴市场3G发牌，智能手机将迎来更大规模的发展，移动宽带市场持续增长，视讯市场向高清视讯换代，高端智真系统带来新的增长动力，这都将为华为终端的发展提供更多的机会。

经营成果

人民币百万元	2009年	2008年	同比变动
收入	149,059	125,217	19.0%
销售毛利率	39.6%	39.7%	(0.1%)
期间费用率	25.4%	26.8%	(1.4%)
营业利润率	14.1%	12.9%	1.2%
净财务(收益)/费用	(1,255)	6,623	(118.9%)
所得税费用	3,870	1,533	152.4%
净利润	18,274	7,848	132.8%

2009年营业利润率达到14.1%，比2008年增加1.2个百分点，费用控制的收效超过销售毛利率下降的不利影响。销售毛利率为39.6%，比2008年略微下降0.1个百分点，电信基础网络设备销售毛利率有所降低，但结构性影响使总体销售毛利率基本持平。严峻的宏观与行业经济环境、激烈的市场竞争对通信设备厂商的销售毛利率形成了较大压力；华为推行全流程成本管理，在产品开发、采购、制

造、交付等各个环节采取有效的成本降低措施，帮助客户降低总拥有成本(TCO)的同时保持适当的盈利水平。

2009年净利润人民币18,274百万元，同比增长132.8%，一方面是由于收入的增长、营业利润率的提高，另一方面汇兑损益变化带来利润增加人民币6,937百万元，剔除此项影响，净利润同比增长为26.5%。

期间费用

人民币百万元	2009年	2008年	同比变动
研发费用	13,340	10,469	27.4%
— 研发费用率	8.9%	8.4%	0.5%
销售与管理费用	24,169	22,422	7.8%
— 销售与管理费用率	16.2%	17.9%	(1.7%)
其他业务支出净额	408	670	(39.1%)
— 其他业务支出净额占收入比率	0.3%	0.5%	(0.2%)
期间费用合计	37,917	33,561	13.0%
— 期间费用率	25.4%	26.8%	(1.4%)

2009年公司加强费用管理，采取了一系列流程改进与人均效率提升方面的费用管理措施，并适度控制人员增长，有效地降低了期间费用率。总的期间费用率下降了1.4个百分

点，主要体现在销售与管理费用率的降低上（下降1.7个百分点），研发费用率上升0.5个百分点，增加投入的影响超过了效率提升所带来的费用节约。

净财务（收益）/费用

人民币百万元	2009年	2008年	同比变动
汇兑净（收益）/损失	(1,642)	5,295	(131.0%)
其他净财务费用	387	1,328	(70.9%)
净财务（收益）/费用	(1,255)	6,623	(118.9%)

2009年净财务收益人民币1,255百万元，相对2008年人民币6,937百万元），另外得益于金融市场利率走低，以及现金管理收益的增加，其他净财务费用减少人民币941百万元。2009年净财务费用带来利润增加人民币7,878百万元，其中主要是汇兑损益的影响（汇兑损益变动人民币

财务状况

人民币百万元	2009年12月31日	2008年12月31日	同比变动
非流动资产	15,047	12,512	20.3%
流动资产	124,606	105,728	17.9%
其中：存货	24,947	23,044	8.3%
应收账款	51,875	44,281	17.1%
现金及现金等价物	29,232	21,017	39.1%
资产合计	139,653	118,240	18.1%
非流动负债	13,566	4,646	192.0%
其中：长期借款	8,490	1,026	727.5%
流动负债	82,771	76,140	8.7%
其中：短期借款	7,887	12,983	(39.3%)
应付账款	28,393	30,624	(7.3%)
所有者权益	43,316	37,454	15.7%
负债与所有者权益合计	139,653	118,240	18.1%

现金余额达到人民币29,232百万元，同比增长39.1%，现金收入比达到19.6%，比2008年的16.8%增加2.8个百分点。

应收账款同比增加17.1%，主要是由于销售增长，公司继续加强应收账款管理，2009年应收账款周转天数（DSO）为125天，比2008年的127天下降2天。

存货同比增加8.3%，2009年存货周转天数（ITO）为100天，比2008年的110天下降10天。

应付账款同比减少7.3%，2009年应付账款周转天数（DPO）为113天，比2008年的146天下降33天。

长短期借款合计人民币16,377百万元，比2008年的人民币14,009百万元增加16.9%，借款期限结构改善，2009年长期借款比重为51.8%，比2008年的7.3%增加44.5个百分点。

经营活动现金流

人民币百万元	2009年	2008年	同比变动
净利润	18,274	7,848	132.8%
折旧、摊销与非经营损益	(198)	7,772	(102.5%)
运营资产变动前经营活动现金流	18,076	15,620	15.7%
运营资产变动	3,665	(9,165)	(140.0%)
经营活动现金流	21,741	6,455	236.8%

2009年公司继续加强运营资产管理，通过目标牵引各业务单元提升运营资产管理效率，尤其在存货管理方面取得显著成效。2009年经营活动现金流人民币21,741百万元，同比增长236.8%，主要驱动因素是：

- 运营资产管理效率的提高，2009年末运营资产总额比2008年末减少人民币3,665百万元，而2008年末运营资产总额比2007年末增加人民币9,165百万元，这一因素导致2009年经营活动现金流入较2008年增加人民币12,830百万元。
- 盈利增加，考虑折旧、摊销以及非经营损益（主要是未实现汇兑损益）的影响后，2009年与2008年相比，由于利润增加带来的经营活动现金流增加为人民币2,456百万元。

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，以管理流动性风险，汇率风险，利率风险和信用风险。

流动性风险

良好的经营活动现金流是公司管理流动性风险最重要的手段，公司已经建立成熟的现金流预测和规划体系，以评估长短期现金缺口，并通过多种手段满足流动性需求，包括保持适当的现金余额，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。

流动性趋势

人民币百万元	2009年	2008年
经营活动现金流	21,741	6,455
现金与现金等价物	29,232	21,017
备用信用额度	6,136	3,705
长短期借款	16,377	14,009

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，主要采取自然对冲的方法管理外汇风险，通过销售、采购以及融资等交易的币种选择以及现汇买卖实现外币资产负债的匹配。

利率风险

公司的利率风险主要来自于银行借款，公司组合运用浮动利率与固定利率的银行借款。浮动利率借款带来利息现金流风险，而固定利率借款带来借款公允价值变动的风险。

信用风险

公司非常重视客户信用风险管理，通过借鉴国际金融机构和业界规范的风险管理方法，结合本公司业务实际，制定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。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。

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。2009年华为新申请专利6,770件，累计申请专利达到42,543件，包括中国专利申请29,011件、国际专利申请7,144件、国外专利申请6,388件。据世界知识产权组织（WIPO）报道，2009年PCT(Patent Cooperation Treaty, 专利合作条约)的国际专利申请数华为位居全球第二。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。2009年，华为在123个标准组织中担任了148个关键领导职位：如在ITU中担任ITU-T SG11主席、SG16副主席，以及ITU-R SG5副主席和WP5D技术组主席，在其他组织中担任的重要职位包括3GPP CT副主席、GERAN副主席、SA5主席，IEEE NGSON主席，IETF Routing Area AD和OMA DM主席等。截至2009年12月31日，华为共向标准组织提交文稿18000多篇。华为对行业标准组织的贡献已经得到认可，2009年，华为获得了IEEE标准组织授予的2009年度杰出公司贡献奖。

在全球经济不景气的大背景下，华为仍然持续加大研发投入，2009年研发费用达到人民币13,340百万元，同比增加27.4%。

公司在研发领域广泛推行集成产品开发流程，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。

依靠强大的创新能力，华为在2009年通过竞争获得了中国政府关于新一代宽带无线通信网、中国下一代互联网和容错机以及欧盟FP项目等研发项目补助。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（IFRSs），具体说明见财务报表附注1(a)。

国际财务报告准则（IFRSs）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，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誉等级等其他因素。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。2009年和2008年确认的建造合同收入分别为人民币14,108百万元和人民币11,239百万元，分别占当年收入总额的9.5%和9.0%。

应收账款减值

2009年12月31日和2008年12月31日公司的应收账款原值分别为人民币56,216百万元和48,982百万元。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%。2008年12月31日坏账准备余额为人民币4,701百万元，占应收账款总额的9.6%。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。

2009年和2008年公司坏账准备对损益的影响金额分别为人民币648百万元和人民币670百万元。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

2009年12月31日存货余额是人民币24,947百万元，2008年12月31日存货余额是23,044百万元。存货根据成本与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。

2009年和2008年公司存货跌价准备对损益的影响金额分别为人民币598百万元和人民币141百万元。

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。2009年12月31日和2008年12月31日的质量保证金余额分别为人民币1,175百万元和人民币1,274百万元。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。

2009年和2008年计提的产品质量保证准备分别为人民币1,842百万元和人民币1,810百万元。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保证准备，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，在确定合并报表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。公司基于未来需要支付税金的估计来确认所得税负债。在考虑包括经验数据和税法解释等诸多因素的基础上，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。



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止2009年12月31日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2010年3月15日对贵集团截止2009年12月31日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。

贵集团对外公布后附的第19页至第40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2009年12月31日的合并资产负债表、2009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及其他附注。

我们按照《国际审计准则800号——特殊目的审计业务的独立审计师报告》的规定执行了工作。我们的责任是在实施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。

我们认为,合并财务报表摘要在所有重大方面与用来编制此合并财务报表摘要的贵集团截止2009年12月31日财务年度已审计合并财务报表一致。

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。

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
2010年3月25日

合并损益表

	附注	2009年	2008年
		人民币百万元	人民币百万元
收入	2	149,059	125,217
销售成本		90,090	75,459
销售毛利		58,969	49,758
研发费用		13,340	10,469
销售和管理费用		24,169	22,422
其他业务支出净额	3	408	670
营业利润		21,052	16,197
净财务(收益)/费用	4	(1,255)	6,623
应占联营/合营公司损失		163	193
税前利润		22,144	9,381
所得税	5	3,870	1,533
本年利润		18,274	7,848
归属于:			
本公司所有者		18,253	7,855
少数股东		21	(7)
本年利润		18,274	7,848

合并资产负债表

	附注	2009年12月31日	2008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	6	8,317	7,285
无形资产	7	553	127
联营及合营公司投资	8	311	490
其他非流动金融资产		108	225
递延所得税资产	9	5,147	3,742
其他非流动资产		611	643
非流动资产合计		15,047	12,512
存货	10	24,947	23,044
应收账款及其他应收款	11	63,282	52,854
其他金融资产		7,145	8,813
现金及现金等价物	12	29,232	21,017
流动资产合计		124,606	105,728
资产总计		139,653	118,240
权益			
本公司所有者应占权益		43,253	37,421
少数股东权益		63	33
权益合计		43,316	37,454
负债			
借款	13	8,490	1,026
设定受益福利计划		3,512	2,791
递延政府补助		933	626
递延所得税负债	9	631	203
非流动负债合计		13,566	4,646
借款	13	7,887	12,983
应付所得税		3,696	1,355
应付账款及其他应付款	14	70,013	60,528
产品质量保证准备	15	1,175	1,274
流动负债合计		82,771	76,140
负债合计		96,337	80,786
权益及负债总计		139,653	118,240

合并现金流量表

	附注	2009年	2008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		165,802	114,612
支付给供应商和雇员的现金		(141,411)	(105,745)
其他经营活动使用的现金		(2,650)	(2,412)
经营活动产生的现金流量净额		21,741	6,455
投资活动使用的现金流量净额		(5,219)	(12,477)
筹资活动(使用)/产生的现金流量净额		(8,384)	13,992
现金及现金等价物净增加额		8,138	7,970
现金及现金等价物年初余额		21,013	13,822
汇率变动的影响		81	(779)
现金及现金等价物年末余额	12	29,232	21,013

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2009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依据已审计的合并财务报表所编制的。

(b) 记账本位币及列报货币

本合并财务报表摘要以人民币列报，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合并损益表。

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) 外币经营业务

海外子公司损益表（恶性通货膨胀地区除外）按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，并单独列示。

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。

当海外子公司被处置时，在合并报表所有者权益中累计已确认的外币折算差异转入合并损益表中。

(d) 子公司及少数股东权益

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。

少数股东权益指子公司净资产中既不直接也不间接通过其他子公司归属于母公司的部分，就此而言，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。少数股东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。少数股东所占的本集团经营成果，在合并损益表上按照与本公司所有者分配总损益的方式列示。

如果少数股东应承担的亏损超过其所占的子公司权益，超额部分以及少数股东应承担的进一步亏损便

会冲减本集团所占权益；除非少数股东须承担具有约束力的义务作出额外投资以弥补亏损，并且有能力作出这一额外投资。如果有关子公司随后盈利，则所有有关盈利均分配给本公司所有者，直至本集团先前承担的少数股东应承担亏损已经被弥补为止。

(e) 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(j))。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。本集团所占被投资公司收购后的其他综合收益确认为合并报表中的其他综合收益。

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。

(f) 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(j))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(t)(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。

(g) 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(j))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(u))。

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。

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

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直接核销。物业、厂房及设备的日常维护支出在发生时确认为费用并在合并损益表内列支。

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。

(h) 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确认为费用。

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(j))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合并损益表。

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列入合并损益表，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。

(i) 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合并损益表中。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确认为当期费用。

(j) 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

- 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(e))，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(j)(ii)。若可收回金额的估计出现有利变动，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合并损益表转回，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。
- 可供出售金融资产出现减值时，原直接记入所有者权益的因公允价值下降形成的累计损失，重分类到合并损益表。重分类到合并损益表的金额为投资成本与现时公允价值之间的差额，减去已经在合并损益表中确认的减值损失。
分类为可供出售金融资产的权益证券已确认的减值损失不可通过合并损益表冲回。有关资产公允

价值日后若有任何增加，将直接在所有者权益项下确认。

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，均于合并损益表中确认。

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超过其可收回金额，则在合并损益表确认减值损失。针对现金产出单位确认的减值损失首先用于调减分摊给现金产出单位的商誉的账面价值，然后按比例调减现金产出单位内其它资产的账面价值，但任何单项资产的账面价值都不会被调减至低于其可回收金额（公允价值减处置费用，或使用价值）。

■ 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。

(k) 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。

(l) 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(t)(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。

(m) 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(j))列示。

(n) 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。

(o) 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。

(p) 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。

(q) 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。该项负债采用资产负债表日相同或类似期限国库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，并在合并损益表中确认。若该利益在当期授予，则增加部分应全部确认为当期费用。

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。

(r) 产品质量保证准备、其他准备和或有负债

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，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，公司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拨备。

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。

(s) 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在合并损益表内确认，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年期间内转回。

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。

(t) 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，收入按照如下方式在合并损益表中确认：

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合并损益表中，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合并损益表中确认。

iv) 经营租赁收入

经营租赁应收租金在租赁期间内等额确认在合并损益表中，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合并损益表中。或有租金在获取的相应会计期内确认为收入。

(u) 净财务费用

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计入合并损益表，从上市公司取得的股利收入于除权日计入合并损益表。

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。

(v) 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，银行或金融机构完全承担应收账款不能收回的风险。

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中确认为费用。

2、收入

	2009年	2008年
	人民币百万元	人民币百万元
销售商品收入	115,306	99,588
提供劳务收入	19,578	14,310
建造合同收入	14,108	11,239
租金收入	67	80
	<u>149,059</u>	<u>125,217</u>

3、其他业务支出净额

	2009年	2008年
	人民币百万元	人民币百万元
自产无形资产注入合营公司的收益	-	(506)
政府补助	(273)	(241)
无追索权保理费用	727	1,342
其他	(46)	75
	<u>408</u>	<u>670</u>

自产无形资产注入合营公司的收益

本集团与赛门铁克公司（以下简称“赛门铁克”）组建了一家合营公司，即华为赛门铁克技术有限公司（以下简称“华为赛门铁克”）。根据2008年2月5日签署的出资协议，赛门铁克以现金美元150,000,000元，以及一些在赛门铁克账面价值为零的知识产权出资，获取华为赛门铁克49%的股权。本集团以现金港币45,000,000元，以及在本集团账面价值为零的自有商标、网络存储和安全应用技术（包括专利、许可及研发项目）和客户关系出资，获取华为赛门铁克51%的股权。本集团在赛门铁克和华为现金出资总额中占有的份额超过港币45,000,000元的部分于合并损益表内确认为收益。

政府补助

本集团本年收到因在中华人民共和国境内发展高新技术的无条件政府补助人民币251,006,000元（2008年：人民币130,183,000元）。这些补助直接确认为其他业务收入。

本集团本年收到以完成研发项目为条件的政府补助人民币328,445,000元（2008年：人民币487,017,000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，在相关费用发生的期间内，以系统的方法分摊入合并损益表。本集团于2009年已在合并损益表中确认附条件的政府补助共计人民币22,296,000元（2008年：人民币110,782,000元）。

4、净财务（收益）/ 费用

	2009年	2008年
	人民币百万元	人民币百万元
汇兑净（收益）/ 损失	(1,642)	5,295
其他净财务费用	387	1,328
	<u>(1,255)</u>	<u>6,623</u>

5、所得税

	2009年	2008年
	人民币百万元	人民币百万元
当年所得税		
本年度所得税	4,673	2,341
以前年度少计的所得税	24	65
递延所得税		
暂时性差异的产生及转回	(827)	(873)
	<u>3,870</u>	<u>1,533</u>

6、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12月31日	3,082	9,963	351	2,042	434	1,892	17,764
2008年12月31日	2,921	9,013	381	839	434	1,755	15,343
折旧及减值损失：							
2009年12月31日	867	6,532	208	-	216	1,624	9,447
2008年12月31日	705	5,511	217	-	192	1,433	8,058
账面净值：							
2009年12月31日	2,215	3,431	143	2,042	218	268	8,317
2008年12月31日	2,216	3,502	164	839	242	322	7,285

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，这些房地产被分类为投资性房地产。

于2009年12月31日，本集团投资性房地产的账面价值为人民币217,733,000元(2008年：人民币241,682,000元)。本集

团董事估计该投资性房产的公允价值为人民币358,745,000元(2008年：人民币466,386,000元)。

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投资性房地产未来之预测现金流量的折现金额决定的。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条件签定的租赁协议的规定。

7、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12月31日	697	607	25	1,329
2008年12月31日	164	476	24	664
摊销及减值损失：				
2009年12月31日	352	403	21	776
2008年12月31日	155	362	20	537
账面净值：				
2009年12月31日	345	204	4	553
2008年12月31日	9	114	4	127

8、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
			2009年	2008年	
TD Tech Holding Limited	公司	中国香港	49%	49%	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%	-	开发、设计制造及销售通信终端产品

于2009年12月31日，本集团无当期或累计未确认的联营公司的投资损失（2008年分别为：人民币168,185,000元及人民币189,659,000元）。

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	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元
2009年	100%	1,089	866	223	5,096	610
2008年	100%	193	597	(404)	182	(343)

本集团有以下合营公司投资:

名称	组织形式	注册地	本集团	业务性质
华为赛门铁克	公司	中国香港	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	中国香港	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:

	2009年	2008年
	人民币百万元	人民币百万元
非流动资产	39	24
流动资产	787	676
非流动负债	(2)	(1)
流动负债	(489)	(209)
净资产	335	490
收入	1,011	438
费用	(1,175)	(631)
亏损	(164)	(193)

9、递延所得税资产和负债

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
预提和准备	2,810	1,755
物业、厂房及设备	140	121
减值	545	265
未实现利润	1,631	889
可抵扣税务亏损	1	681
子公司未分配利润	(493)	(149)
其他可抵扣暂时性差异	20	31
其他应纳税暂时性差异	(138)	(54)
合计	<u>4,516</u>	<u>3,539</u>

10、存货

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
原材料	5,015	4,487
在产品	2,335	2,217
产成品	7,238	7,081
已发货未完成安装的产成品	<u>12,940</u>	<u>11,216</u>
	27,528	25,001
减: 存货减值准备	<u>(2,581)</u>	<u>(1,957)</u>
	<u>24,947</u>	<u>23,044</u>

11、应收账款及其他应收款

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
应收账款	51,875	44,281
应收建造合同款	4,253	4,682
其他应收款	7,154	3,891
	<u>63,282</u>	<u>52,854</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(j)）。本年与应收账款有关的减值准备余额变动如下：

	2009年	2008年
	人民币百万元	人民币百万元
年初余额	4,701	4,189
本年减值损失的确认及转回	648	670
坏账核销	(1,008)	(158)
年末余额	<u>4,341</u>	<u>4,701</u>

12、现金及现金等价物

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
通知存款	16	200
现金及银行存款	29,216	20,817
合并资产负债表中的现金及现金等价物	29,232	21,017
银行透支	-	(4)
合并现金流量表中的现金及现金等价物	29,232	21,013

13、借款

2009年12月31日借款合同约定条款及还款期限分布如下：

	合计	1年以内	1-5年	5年以上
	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元
欧元	1,885	1,078	807	-
美元	11,574	4,642	6,932	-
人民币	2,265	1,515	-	750
其他币种	653	652	1	-
合计	16,377	7,887	7,740	750

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2009年12月31日本集团没有违反相关借款协议的任何条款。

14、应付账款及其他应付款

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
应付账款	28,393	30,624
应付票据	13,690	9,982
应付建造合同款	781	864
其他应付款和预提费用	27,149	19,058
	<u>70,013</u>	<u>60,528</u>

15、产品质量保证准备

	2009年	2008年
	人民币百万元	人民币百万元
年初余额	1,274	1,104
本年计提	1,842	1,810
本年使用	(1,941)	(1,640)
年末余额	<u>1,175</u>	<u>1,274</u>

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的。产品质量保证准备是根据类似产品及服务保修费用的历史数据以及新产品的预计保修率估计得出的。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。

16、经营性租赁

作为承租方

不可撤销的应付经营性租赁租金列示如下：

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
一年以内	305	371
一年至二年	145	229
二年至五年	55	174
五年以上	83	-
	<u>588</u>	<u>774</u>

本集团以经营性租赁的方式租入了一些仓库、房屋、办公设备及员工公寓，租赁期一般在一至五年之间，且不存在或有租金。

2009年度本集团计入合并损益表中的经营性租赁费用为人民币1,786,628,000元(2008年：人民币1,137,921,000元)。

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：

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
一年以内	42	8
一年至五年	58	31
五年以上	1	-
	<u>101</u>	<u>39</u>

2009年度本集团已于合并损益表中确认的租赁收入为人民币66,836,000元(2008:人民币80,102,000元)。

17、资本承担

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：

	2009年12月31日	2008年12月31日
	人民币百万元	人民币百万元
已签订合同	1,469	974
已批准但未签订合同	291	2,507
	<u>1,760</u>	<u>3,481</u>

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%由员工持有的私营企业，没有任何第三方（包括政府）持有华为控股的股份。

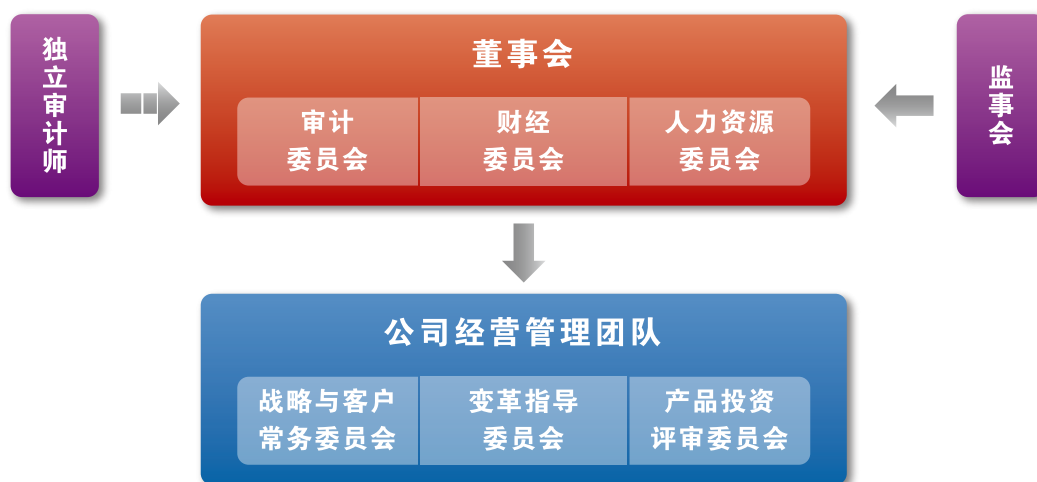
截止2009年12月31日，华为控股的股东及出资比例如下：

股东名称	出资比例
深圳市华为投资控股有限公司工会委员会	98.58%
任正非	1.42%

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截止目前为61,457人，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。

公司治理架构

华为建立了清晰而全面的公司治理架构，为维持良好的企业表现和长期持续增长奠定基础。



董事会

董事会是公司经营决策及治理机构，由九名成员组成。其主要职责为：

- 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。

2009年，董事会就公司未来3-5年发展规划、年度预算和业务目标设定、高管任用和薪酬、重大业务流程变革和一线组织运作优化等方面，进行了研讨、审议和批准，并就公司运营的重大战略发展方向、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进行了决议。

董事会下设审计委员会、财经委员会及人力资源委员会，协助董事会对公司经营管理团队及整个公司的业务运作进行指导和监督。



审计委员会

审计委员会由七名成员组成，包括董事和总审计师。其具体职责包括：

- 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。2009年审计委员会共召开五次会议，围绕公司风险控制，推动内控环境建设的主题，审议并批准了年度内审计划，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建设报告，审议发布了体系性文件，促进员工对华为商业行为准则的遵从，与外部审计师就管理改进建议书进行了专题讨论。

财经委员会

财经委员会由十名成员组成，按个人相关专长和经验，采用董事加专家的结构任命。其具体职责包括：

- 审议公司的中长期发展规划，负责监督公司年度预算、经营预测计划并对经营结果进行评估及考核。
- 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。2009年，财经委员会共举行了九次会议，根据公司业务需求和董事会的相关要求，围绕经营管理、子公司和合资公司管理、资本运作项目、资本架构、信用管理架构、银行合作策略、运营资产管理等工作重点，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。

公司经营管理团队

董事会委任公司经营管理团队执行公司日常经营管理工作，是公司日常经营的最高责任机构。其主要职责包括：

- 确立公司的愿景、使命和价值观并确保为利益相关者所知晓。
- 审议并向财经委员会建议资本结构计划及金融投资计划，包括重要的资本支出、兼并、收购、剥离及新市场的投资。
- 制定公司中长期发展规划、预算规划及年度预算，并提交董事会审批。
- 批准各产品线、区域、客户群及主要功能部门的计划、预算和绩效目标。
- 识别、管理、并预测公司面对的各种风险，并就公司整体的风险管理策略及应对方案进行决策。
- 制定信息安全，特别是知识产权保护的总体方针和原则。
- 审议公司年度总人力资源规划、关键绩效指标和薪酬制度。

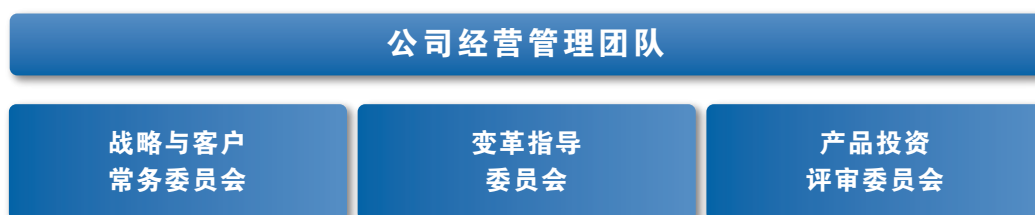
公司经营管理团队下设战略与客户常务委员会、变革指导委员会及产品投资评审委员会，分别就公司中长期发展，公司战略与客户方面，管理公司业务变革和产品投资方面的问题，为公司经营管理团队提供决策支持。

人力资源委员会

人力资源委员会由七名成员组成，包括董事和资深人力资源专家。其具体职责包括：

- 评审公司层面的人力资源策略和组织政策。
- 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。
- 进行中基层管理者的破格选拔与考察。

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。2009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组织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。



监事会

按照中国公司法的要求，公司设立监事会。监事会由五名成员组成，由股东选举产生。

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。

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。2009年，审计委员会与独立审计师进行了专题讨论。

自2000年起，华为采用KPMG作为独立审计师。

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。

公司组织架构

公司组织结构是矩阵式架构，由战略与Marketing、研发、业务单元组织(Business Units, BUs)、市场单元组织 (Market Units, MUs)、交付支撑平台和支撑性功能组织(Function Units, FUs)等组织构成，以支持公司经营管理团队运作。



战略与Marketing负责为公司战略发展方向提供主导性支持，促进客户需求驱动的业务发展，管理公司品牌与传播，监控制定公司业务计划，以实现公司的发展目标。

华为研发组织包括位于深圳的研发部门，以及全球17个研发中心。公司还与领先运营商成立了20多个联合创新中心，开放合作，不断提升解决方案的竞争能力。

业务单元组织（BUs）为公司提供有竞争力、低成本、高质量产品和服务。公司的四大业务单元为电信基础网络、业务与软件、专业服务和终端，基于客户需求持续创新，建立起端到端的优势。

市场单元组织（MUs）是公司从线索到回款流程的责任人，通过强化区域的运营管理和能力建设，确保公司战略在区域的有效落实，包括地区部、大客户系统部等。地区部通过承接公司战略，对本地区部整体经营结果和客户满意度负责，同时对总部在所辖区域的大客户系统部的全球经营目标及竞争目标负责。各大客户系统部，通过承接公司战略、匹配客户战略，制定和实施客户关系管理策略、资源牵引与组织、关注行业环境变化及竞争动态等，实现系统部经营和客户满意度的达成。

交付支撑平台组织，通过建立端到端以及全球运作的采购、制造、物流平台，追求及时、准确、优质、低成本的交付，满足客户需求。

支撑性功能组织（FUs）是为支撑公司战略与运营，提供资源和策略性支持的组织，包括财经体系、人力资源部、法务部、流程与IT管理部、企业发展部等。支撑性功能组织通过流程、工具和组织的优化，驱动公司提高运营效率。

公司管理体系建设

1997年开始，华为系统地构筑了客户需求驱动的流程和管理体系，通过引入世界级的管理咨询公司，在研发、供应链、客户关系管理、人力资源管理、财务控制和质量控制

等方面将国际最佳实践和华为实际相结合，形成华为独特的管理体系。具体包括：

- 全面重整管理架构，从战略、需求管理、质量管理和端到端交付等方面构筑华为的核心竞争力。
- 进行客户关系管理变革，以确保华为时刻聚焦客户需求，为客户创造最大价值的同时实现华为的商业价值。
- 建立集成产品开发、集成供应链流程，以构建客户需求导向的研发机制，以及端到端的交付体系。
- 进行集成财经服务变革，覆盖华为全球所有的关键财经领域，将有力支持华为业务快速拓展以及实现全球化成长战略目标。
- 持续建设与国际接轨的人力资源管理体系，支撑全球化的业务运营。
- 优化质量管理，进行生产工艺体系的设计，提高生产效率和生产质量。

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、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。华为致力宣扬及维持诚信文化、高度重视职业道德行为、严格遵守企业公民道德相关法律和法规。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，并组织了全员培训与签署，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、公司经营管理团队及各体系等，各机构均有清晰的授权与明确的问责。在组织架构方面，华为对各职能部门明确了其权责和职责分离，以互相监控和制衡。同时，公司设立了业务控制部门协助各业务流程优化内控管理，并由内部审计部门就公司所有经营活动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，公司经营管理团队和各业务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、监控工作，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

华为颁布了全球统一的业务流程架构。针对每个流程公司识别关键控制点和任命每个全球流程的负责人。同时，华为也发布了全球流程控制手册及职责分离矩阵，并应用于所有子公司和业务单元。全球流程责任人根据风险和业务状况，维护和确保内控的有效性。

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。

公司经营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

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。

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。此外，审计委员会定期审视公司内控状况，包括年审改进计划。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。

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。

负责任的企业公民

作为联合国全球盟约（Global Compact）成员，华为积极履行企业社会公民责任，并将其主旨融入到公司经营的方方面面。在过去的一年中，我们继续聚焦在绿色环保、消除数字鸿沟、回馈社会和员工保障等方面的责任，和行业伙伴携手，努力为社会、经济 and 环境的和谐和可持续发展贡献力量。

绿色环保

自然环境的日益恶化，全球气候变暖的加剧，使环境保护成为人类面临的关键问题。华为提出“绿色通信、绿色华为、绿色世界”的绿色战略，将绿色环保理念贯穿到端到端的产品规划、设计、研发和制造以及公司运作当中，在大幅降低客户TCO的同时，将产品对环境的影响降到最小。

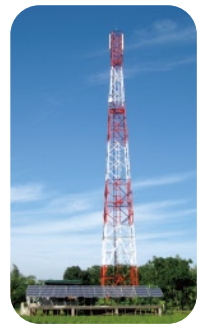
2009年，我们继续加大对绿色解决方案和技术的投入，并将之前的节能减排工作组扩展为专职的运作部门。

绿色产品认证计划

2009年底，华为启动了绿色产品认证计划，从原材料、生产、运输、使用和废弃等阶段对产品全生命周期的绿色性能进行全面评估。认证涵盖了客户所关注的所有节能环保领域。



到2009年底，华为已在全球部署超过3000个新能源供电解决方案基站。



新能源基站

作为唯一的亚洲公司，和德国电信一起参与支持SWITCH-Asia(“改变亚洲”)项目，致力于提升中国电气电子行业的中小企业CSR意识，帮助其改善环境 and 安全相关问题。

参与“改变亚洲”项目



产品节能设计

华为根据产品全生命周期评估(LCA)，聚焦接入网，同时对核心网、传送网和机房等领域进行全面的能耗和排放优化设计，充分考虑节能环保的因素。

可持续能源解决方案

根据客户的个性化需求和当地自然条件，华为因地制宜地提供可替代能源解决方案，包括太阳能、风光互补解决方案和混合能源解决方案等。

包装运输

为降低在通信设备运输中的木材消耗，我们全面推广可再生包装材料的使用；同时，通过轻量化、小型化降低包装材料消耗，并通过建立和完善有效回收系统，延长包装制品的生命周期。

消除数字鸿沟

随着电信行业的飞速发展，电信服务对全球经济发展的推动作用越来越突出。然而，不同地区和不同群体间的数字鸿沟也在日益加剧。利用在电信领域的专业技术和经验，华为致力于缩小数字鸿沟——通过提供客户化解决方案，使更多的人便捷地接入信息社会；通过帮助欠发达地区发展通信教育事业和培养通信人才，促进通信普及。

发布适用于郊区覆盖的EasyGSM基站

以轻便、节能为特征，可以灵活地采用新能源，方便实现偏远地区覆盖。



在中东阿曼，与ITA共同组织赠送阿曼教育部下属100所学校无线数据通信设备。

拓展通信覆盖

华为提供客户化的低ARPU解决方案，帮助运营商在拓展偏远地区覆盖的同时，获得可持续经营的商业收益，从而使这些地区的人们有机会平等地接入信息社会，提升生活质量，甚至改变自己的命运。

消除宽带鸿沟

宽带网络是国家竞争力的支撑。很多发达国家纷纷制定“国家宽带战略”，推动宽带的发展。但高昂的部署成本，使国家宽带对很多经济欠发达国家变得遥不可及。华为端到端国家宽带解决方案支持各种方式综合接入和灵活的业务提供，大大降低国家宽带部署成本的同时，增强了业务的灵活性和客户化，使经济欠发达国家同样可以通过宽带网络构建信息化的竞争力。

教育捐赠

普及通信知识技能

为促进当地通信技术水平的提升，华为在全球设立了36个培训中心，为当地培养了大批优秀通信人才。此外，通过各类助学基金、奖学金项目和教育网络及设备捐赠项目，华为帮助亚洲、非洲和拉美等国家的青少年获得更多的接受电信知识技能的机会，并能够通过互联网了解外面的世界。

回馈社会

作为一名负责任的企业公民，华为始终坚持回报社会和人民的理念，为所在国家和社区的公益、教育和赈灾救助事业做出突出贡献。通过这些CSR方面的努力，我们使身处困难的人们得到改善生活甚至改变生命轨迹的机遇。

向菲律宾灾区伸出援手

2009年10月，作为灾难发生后第一个向菲律宾捐赠的企业，华为为菲律宾ONDOY风灾捐赠3万美元协助赈灾。



在印度设立企业社会责任活动基金

华为在印度设立“企业社会责任活动基金”，持续支持Deepalaya项目，资助残疾儿童学习生存技能计划。



赞助SAFARICOM马拉松比赛

从2006年开始，在肯尼亚连续四年赞助马拉松比赛，所得筹款用于野生动物保护和偏远地区儿童教育。



召开全球供应商 CSR大会



2009年6月，华为召开供应商CSR培训大会，173家供应商的高层主管共228人参加了会议，沃达丰、英国电信、德国电信高层应邀参加并做了专题演讲。

员工

我们一直坚持“以奋斗者为本”的企业文化。积极进取、持续奋斗的员工是公司的最宝贵的财富，也是我们得以实践以客户为中心战略的核心保障。公司在成长机会、薪酬待遇等方面向这些员工倾斜，使奋斗者们得到及时、合理的回报。我们建立了双重任职资格体系，员工可从管理、专业两个方面获得个人的职业发展通道。

同时，公司高度重视员工的身心健康和内部组织氛围的和谐，成立了专门的员工健康指导中心，并设立了首席员工健康与安全官。我们为员工提供完善的员工保障，使员工身心愉快地工作，在组织成功的同时，实现员工自己的价值。

供应链

在自身积极履行社会责任的同时，华为一直重视全球供应商及合作伙伴的社会责任。作为华为战略的重要组成部分，我们持续实施道德采购、绿色采购、强化供应链CSR管理，以实现两个战略目标：

- 提升华为及其供应链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为供应链社会责任品牌和信心

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
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line	不对称数字用户线
ARPU	Average Revenue Per User	每用户平均收入
ASIC	Application Specific Integrated Circuit	专用集成电路
ASON	Automatic Switching Optical Network	自动交换光网络
ATCA	Advanced Telecom Computing Architecture	高级电信计算架构
ATIS	The Alliance for Telecommunications Industry Solutions	世界无线通讯解决方案联盟
BSS	Business Support System	业务支撑系统
CAGR	Compound Annual Growth Rate	复合增长率
CAPEX	Capital Expenditure	投资成本
CDMA	Code Division Multiple Access	码分多址
CRBT	Color Ring Back Tone	彩色回铃音
CSR	Corporate Social Responsibility	企业社会责任
DECT	Digital Enhanced Cordless Telecommunications	数字增强无线通讯标准
DSLAM	Digital Subscriber Line Access Multiplexer	数字用户线接入复接器
DWDM	Dense Wavelength Division Multiplexing	密集波分复用
EDGE	Enhanced Data rates for GSM Evolution	GSM演进增强数据速率
EOT	Establish, Operate and Transfer	建立、运营、转移
EPC	Evolved Packet Core	分组核心演进
FAN	Fixed Access Network	固定接入网
FTTx	Fiber to the x	光纤接入
GPON	Gigabit-Capable Passive Optical Network	千兆无源光网络
GPRS	General Packet Radio Service	通用分组无线业务
GSM	Global System for Mobile communications	全球移动通信系统
GSMA	GSM Association	GSM行业协会
HSPA	High-Speed Packet Access	高速分组接入
ICT	Information and Communications Technology	信息通讯技术
IEC	International Engineering Consortium	国际工程协会
IEEE	Institute of Electrical and Electronics Engineers	美国电气和电子工程师协会
IFS	Integrated Financial Services	集成财经服务
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

缩略语	英文全称	中文全称
IPN	Intelligent Packet Network	智能分组核心网
IPTV	IP Television	IP电视
ISC	Integrated Supply Chain	集成供应链
ISO	International Standardization Organizations	国际标准化组织
ISP	Internet Service Provider	因特网业务提供商
ITU	International Telecommunication Union	国际电信联盟
LCA	Life Cycle Assessment	生命周期评估
LTE	Long Term Evolution	长期演进
MAN	Metropolitan Area Network	城域网
NGN	Next Generation Network	下一代网络
OAM	Operation Administration and Maintenance	运营管理和维护
OMA	Open Mobile Alliance	开放移动联盟
OPEX	Operating Expenditure	运营成本
PCT	Patent Cooperation Treaty	专利合作条约
RAN	Radio Access Network	无线接入网
R&D	Research and Development	研究开发
RoI	Return on Investment	投资回报率
SAE	System Architecture Evolution	系统框架演进
SDP	Service Delivery Platforms	业务交付平台
SMS	Short Message Service	短消息业务
STB	Set Top Box	机顶盒
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
TRX	Transceiver	载频
TVO	Total Value of Ownership	总拥有价值
WiMAX	Worldwide Interoperability for Microwave Access	全球微波互联接入
VOBB	Voice Over Broadband	宽带语音
VoIP	Voice over IP	IP承载语音
WCDMA	Wideband Code Division Multiple Access	宽带码分多址
WIPO	World Intellectual Property Organization	世界知识产权组织
XDSL	X-Digital Subscriber Line	X数字用户线路

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	2009年	2008年
平均汇率	6.8310	6.9292
期末汇率	6.8255	6.8353

版权所有 © 华为技术有限公司 2010。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。

原材料中的10%来自可再生用后废料，90%来自受监管森林，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