

# 丰富人们的沟通和生活

华为2007





# 目 录

- 1 华为对客户独特价值
- 3 稳健成长
- 4 2007业务聚焦
- 5 公司管理团队致辞
- 7 基于客户需求持续创新
- 25 产品、解决方案与服务
- 29 奋斗文化
- 31 社会责任

# 华为对客户独特价值

## 长期合作伙伴

华为销售额多年保持稳定增长，海外销售所占比重逐年上升，显示出卓越的成长性，华为已经成为一家经营稳健的国际化公司。华为的产品与解决方案已服务于70%的TOP50运营商，越来越多的领先运营商受益于与华为全面深入的合作。■



## 基于客户需求持续创新

我们以客户需求为牵引，驱动产品开发流程，围绕提升客户价值进行技术、产品、解决方案及业务的持续创新。

为了更好地理解并满足客户需求，我们与沃达丰、英国电信、意大利电信、法国电信、西班牙电信和德国电信等多家领先运营商成立联合创新中心，把领先技术转化为客户的竞争优势。■



## 领先的产品解决方案与快速的响应

华为业务涵盖了移动、宽带、IP、光网络、电信增值业务和终端等领域，具备面向未来转型发展的先发优势，能够为客户提供有竞争力的通信解决方案。

我们坚持贴近客户的组织建设战略，将销售、财务和供应链等决策中心前移至各地区部，以快速响应客户需求。■



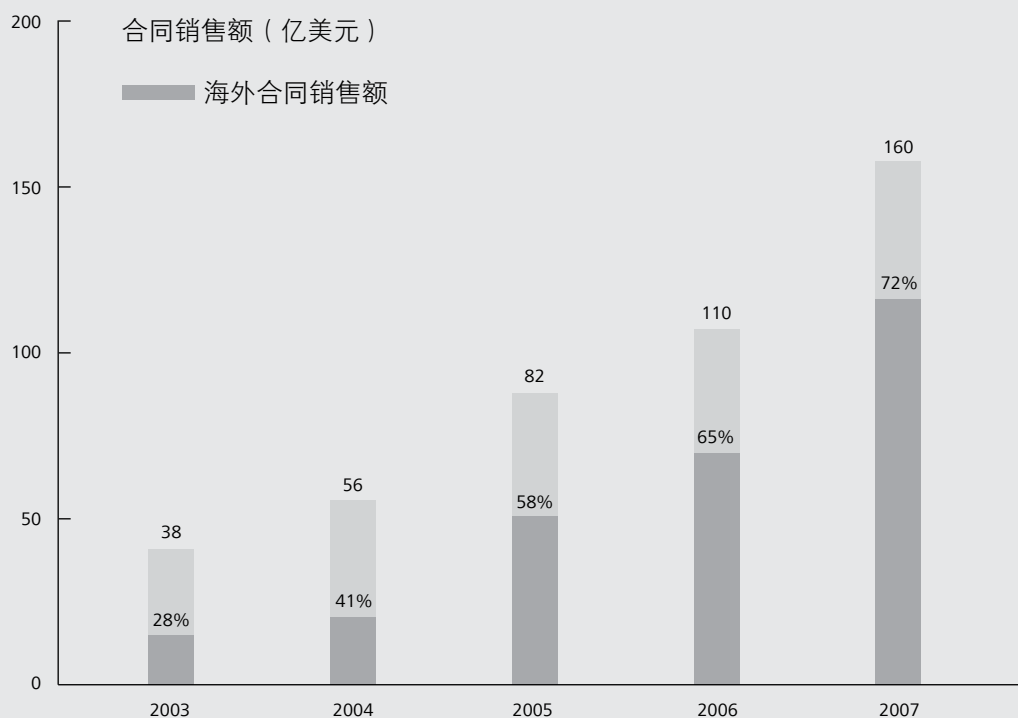
## 卓越运营

华为在国际化运作、管理、产品与解决方案、服务、质量及社会责任等方面均取得长足进步，达到了欧洲等发达市场领先运营商对战略合作伙伴的要求。

2007年，我们启动了IFS(集成财经服务)项目，该变革项目覆盖了华为全球所有关键财经领域，将进一步提升华为管理运营能力并支持未来业务拓展，有助于我们与领先运营商建立更加全面深入的合作关系。■



# 稳健成长



## 纳税

- 截至2007年底，累计向国家缴纳各项税款405亿人民币

## 员工

- 83,609名员工，其中43%为研发人员（截至2008年3月）

## 专利

- 2007年PCT国际专利申请量居全球第四，通信领域排名第一
- 连续6年蝉联中国企业专利申请数量第一
- 截至2007年底，累计申请专利26,880件

## 全球机构

- 20个地区部，分支机构遍及100多个国家和地区
- 12个研发中心，31个培训中心

# 2007业务聚焦

## 成为移动领域领导者

2007年，华为获得WCDMA/HSPA全球新增合同的45%，名列第一。移动软交换以43.7%的市场份额位列全球第一。华为GSM基站累计发货量突破150万载频，服务全球超过3亿用户。在中国移动集团2007年GSM集中采购项目中，华为获得了23.6%的合同份额。

另外，2007年华为CDMA新增合同市场份额为44.8%，居业界第一。华为还帮助运营商在全球部署了12个WiMAX商用网络。■

## 面向未来的网络转型领导者

华为已逐步成长为全IP与融合时代的领导者，众多的世界领先运营商，包括沃达丰、中国移动、英国电信、西班牙电信、法国电信/Orange、荷兰皇家电信和德国电信等，都选择了华为作为其面向未来网络转型发展的合作伙伴。2007年，华为被沃达丰授予“2007全球杰出表现大奖”，是获得此殊荣的唯一网络设备供应商。■

## 提供优质专业服务

服务是华为的战略投资方向。我们成立了专门的专业服务团队，并在全球建立了7个管理服务中心，为客户全面提供管理服务、网规网优、咨询和代维等专业服务，以帮助运营商创新业务模式，奠定竞争优势。

2007年，沃达丰、中国移动、阿联酋电信、MTN和Warid等运营商将总计34个管理服务合同授予了华为。华为在电信专业服务方面实现了快速成长。■

## 助力节能减排

通过提高设备效率，降低功耗，采用绿色能源等方式，华为积极降低能源消耗和CO<sub>2</sub>排放，帮助客户降低运营成本，实现良好的社会效益与经济效益。2007年，华为GSM绿色基站全球部署近10万台，为全球节约5.7亿千瓦时的电能消耗，相当于燃烧17万吨电煤的发电量。■



# 公司管理团队致辞

尊敬的客户、合作伙伴及业界同仁：

2007年，华为全球合同销售额为160亿美元，比2006年增长45%，其中海外销售占72%。我们在欧洲、美国和日本等发达市场实现超过150%的增长，在亚太、拉美、中东北非等新兴市场也保持了良好的增长态势。华为得到越来越多客户的认可，正逐步成为行业的领导者之一。在此，我们谨向支持与关心华为的广大客户及合作伙伴致以诚挚的谢意！

信息技术的革命正在使世界变得越来越平坦化，对于信息行业自身来说亦是如此。电信网络、互联网、数字媒体和消费电子等产业之间的界限变得日益模糊，正走向全面深入的渗透与融合，这使传统的电信业面临前所未有的挑战。运营商们正在重新审视业务模式，积极寻求网络转型，以重撑产业链的价值核心。

基于全IP的FMC（固定移动融合）成为大多数运营商面向未来转型的共识。全IP的架构和各网络层次的融合将有助于运营商简化网络结构，节省传输与运营成本，提供各种创新的业务应用，真正实现用户在任何时间、任何地点、通过任何终端享受无差别的沟通体验。

成熟市场的部分领先运营商已经成为网络转型的先行者，但他们也面临行业渗透、运营成本

上升等压力；而在新兴市场，还有数以十亿计的人们渴望享有基本的通信服务。因此，运营商迫切需要一个这样的合作伙伴：既能帮助运营商面向未来转型发展，也能深刻理解不同运营商面临的压力与挑战，并提供有针对性的解决方案。

华为正是这样一个立足当前、着眼未来的最佳商业伙伴。华为在固定网络、移动网络和数据通信IP技术等核心领域建立了综合优势，是基于全IP的FMC解决方案的领导者，为运营商迈入全IP与融合时代提供强有力的支撑；同时，我们坚持客户需求驱动的持续创新，为运营商提供有针对性、有竞争力的产品与解决方案，提升TVO（总拥有价值）；此外，我们始终保持开放的心态，积极与产业链伙伴合作，营造以运营商为核心的共赢商业生态圈，确保客户的长期竞争优势。

回顾过去，展望未来，我们深深体会到：只有客户的持续成功，才有华为的持续成长。因此，我们倡导以奋斗为核心的企业文化，鼓励员工全力以赴、敬业创新，为客户创造长期价值，并通过我们的共同努力，丰富人们的沟通和生活。

华为技术有限公司EMT  
（公司管理团队）

# 基于客户需求持续创新





任何先进的技术、产品，只有转化为客户的商业成功才能产生价值。华为坚持客户为先，积极倾听、理解客户需求，并围绕客户商业成功持续创新。

### 客户需求驱动的研发机制

华为建立了客户需求导向的“集成产品开发”（IPD）流程体系，将客户需求快速、准确地纳入产品版本路标规划，同时广泛采用构件化、标准化和技术共享，在产品开发过程中构筑了“速度、质量、成本”的综合优势，从而帮助客户在竞争中获得优势地位。

### 研发投入

华为坚持以不少于销售收入10%的费用投入研究开发，并将研发投入的10%用于前沿技术、核心技术及基础技术的研究。

华为建立了全球研发体系，在瑞典斯德哥尔摩、德国波恩、美国达拉斯及硅谷、俄罗斯莫斯科、印度班加罗尔以及中国的深圳、上海、北京、南京、西安和成都等地设立了研发机构，聘用高端领域专家，充分利用全球人才与技术资源平台。

### 专利与标准

截至2007年12月，华为累计申请专利26,880件。在WCDMA基础专利方面，华为跻身全球前五。

华为积极参加国际标准化组织的工作，已加入ITU、3GPP、3GPP2、ETSI、TISPAN和IETF等国际标准组织，并在这些标准组织中担任近百个职位。

华为积极参与国际标准制定。在光纤传输、接入网络、下一代网络、IP QoS和安全领域，华为已经提交了800多篇提案。华为也成为3GPP和3GPP2的积极参与者，并在核心网络、业务应用和无线接入领域提交了1500多项提案。■

## 第4

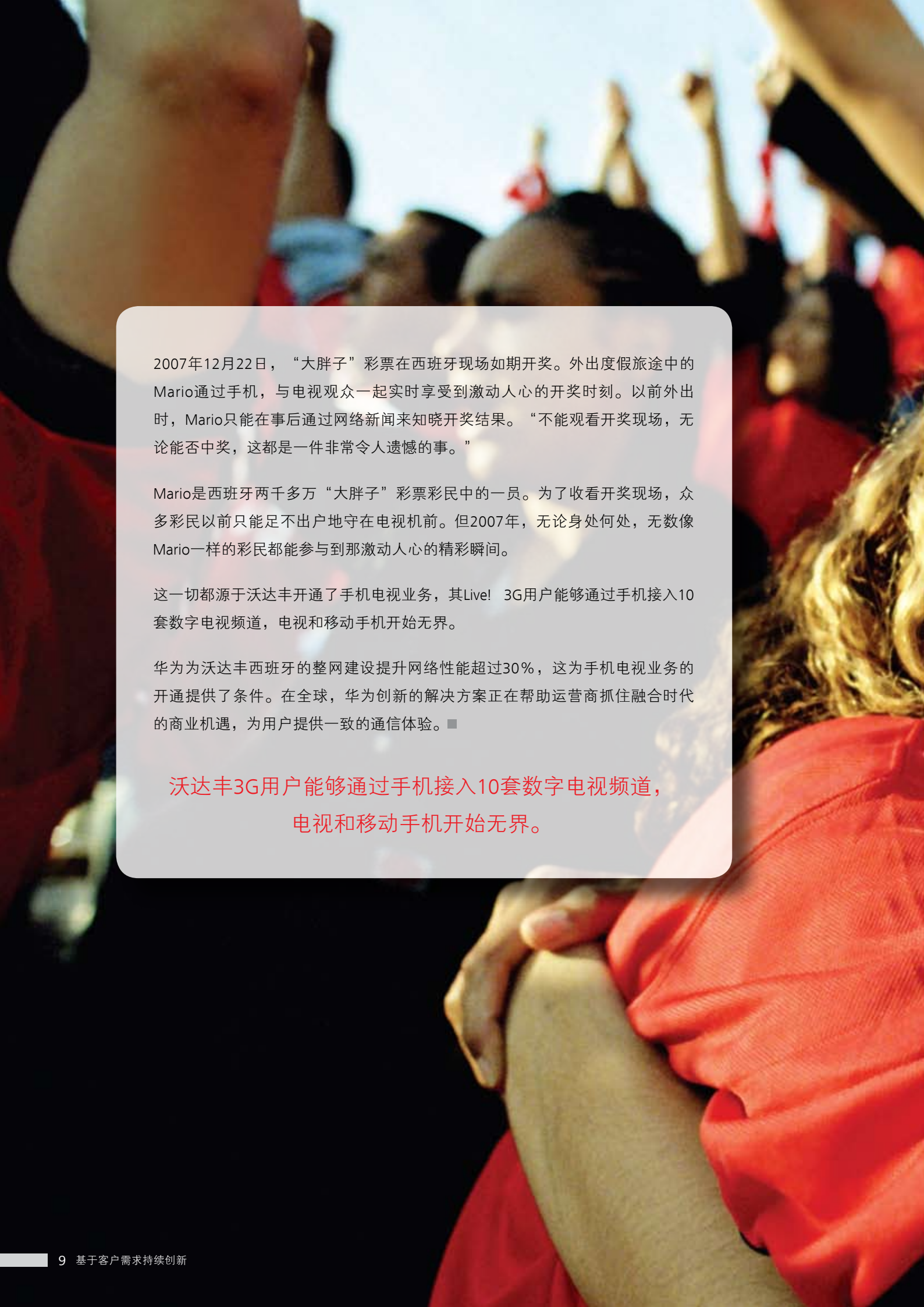
2007年华为PCT国际专利申请  
量居全球第四

## 83个

华为加入83个标准组织

## 36,000

36,000名员工(占员工总数的  
43%)从事着产品与解决方案的  
研究开发



2007年12月22日，“大胖子”彩票在西班牙现场如期开奖。外出度假旅途中的Mario通过手机，与电视观众一起实时享受到激动人心的开奖时刻。以前外出时，Mario只能在事后通过网络新闻来知晓开奖结果。“不能观看开奖现场，无论能否中奖，这都是一件非常令人遗憾的事。”

Mario是西班牙两千多万“大胖子”彩票彩民中的一员。为了收看开奖现场，众多彩民以前只能足不出户地守在电视机前。但2007年，无论身处何处，无数像Mario一样的彩民都能参与到那激动人心的精彩瞬间。

这一切都源于沃达丰开通了手机电视业务，其Live! 3G用户能够通过手机接入10套数字电视频道，电视和移动手机开始无界。

华为为沃达丰西班牙的整网建设提升网络性能超过30%，这为手机电视业务的开通提供了条件。在全球，华为创新的解决方案正在帮助运营商抓住融合时代的商业机遇，为用户提供一致的通信体验。■

沃达丰3G用户能够通过手机接入10套数字电视频道，  
电视和移动手机开始无界。



# 融合



为用户提供  
一致的  
通信体验

无论是居家、办公、在途还是外出旅行，用户希望能随时随地通过不同的网络获取综合的多媒体信息服务，享受一致的通信体验。



## 客户需求

**通**信与IT行业正步入新的融合时代。电信网络、IT、数字媒体和消费电子等将走向更全面、深入的融合。

将现有通信网络发展成更为灵活、开放、成本更低的全IP网络，并在此基础上实现各种网络技术的融合，为用户提供一致的通信体验，是运营商发展的方向。

## 华为创新

在网络融合、技术融合和业务融合等方面，华为均推出创新的解决方案，帮助运营商实现向转型的同时，获得商业成功。

### 网络融合：汇聚价值

华为各个网络层次的IP化方面都居于业界领先，实现了在固定/移动接入、传输、核心网等各网络层次的深度融合。

基于IMS构架的创新ISE和TSE双引擎，打通了电信和互联网之间的界限，使聚合两个领域的用户和业务成为可能。

### 技术融合：降低运营商投资风险

华为第四代基站平台，能实现未来GSM、CDMA、WCDMA、LTE和WiMAX等多制式的融合，消除因选择不同技术制式而带来的风险，同时节省大量工程建设与运营成本。

### 业务融合：抢占市场先机，驱动收入增长

华为面向固定移动融合的统一业务解决方案，为运营商提供更加丰富的多媒体增值服务，将网络优势转化为收入增长。如华为融合计费解决方案大大缩短业务上市时间，帮助运营商抢占市场先机。■


## 30%

华为帮助罗马尼亚沃达丰实现了统一的2G/3G共核心网，为其节省TCO达30%

## 1天

采用华为融合计费系统，运营商推出资费套餐的时间从以月计缩短到一天甚至数小时





Mohammed一家其乐融融地欣赏精彩的IPTV电视节目。“真是太棒了，无论是我还是我们的孩子，都能轻松找到自己喜爱的节目。”

Mohammed一家代表了摩洛哥几十万的受惠家庭。在摩洛哥，电视内容十分单调，费用也十分昂贵。IPTV套餐发布后，包括体育、电影、娱乐、音乐和资讯等 content 丰富的频道，最大限度地满足了观众的差异化需求。用户实现了在一路电话线上同时享受固定电话、Internet冲浪和IPTV。与此同时，人们的电视费用也降至原来的1/8。

这一切源于摩洛哥电信部署的全IP宽带。

华为Multi-Play解决方案为摩洛哥电信提供了有力支撑。在全球，华为创新的解决方案正帮助运营商使无处不在的丰富业务应用成为现实。■

用户实现了在一路电话线上同时享受  
固定电话、Internet冲浪和IPTV。

# 全IP宽带



无处不在的  
丰富业务应用

在信息通信技术的推动下，人们的沟通需求和习惯发生着深刻的变化：人们渴求着更高的带宽和更丰富的业务体验，使沟通更为顺畅与多彩。



## 客户需求

**端**到端全IP是宽带时代的主要标志。在此基础上，运营商将从以下两个方面部署网络和业务，满足用户的需要：建设3G/HSPA/LTE网络以支持移动宽带业务；建设固定宽带满足超高带宽业务的需要。

## 华为创新

华为使电信网络第一次实现了端到端全IP，大大提升整个系统的带宽吞吐能力，帮助运营商部署灵活的宽带业务。

### 移动宽带领域

华为3G/LTE解决方案提供可运营的移动宽带网络，为移动互联网铺平了道路。Femtocell家庭解决方案，满足了企业和家庭室内宽带市场需求；MBMS移动电视解决方案，提供更佳的图像质量，为用户带来生动的交互式移动视频业务体验。

华为基于全IP传输的IPTime解决方案，将帮助运营商降低2G/3G网络的TCO（总拥有成本），为用户提供更好的宽带体验。

另外，华为WiMAX解决方案能够与现有CDMA、GSM、NGN和IMS等网络融合，并实现经济高效的移动宽带网络部署，为用户提供无缝融合的移动宽带业务体验。

### 固定宽带领域

华为基于全IP宽带的IPBase解决方案，能保证无间断地业务运营，为用户提供高质量的业务体验。

华为推出了太比特的光接入平台、160T多框集群路由器、太比特OTN交叉及40G波分解决方案。这种三重太比特端到端超宽带，能够满足海量的数据增长需求。

### 宽带终端

华为为运营商提供丰富的固定、移动定制宽带终端产品。华为宽带终端支持多种业务，能够帮助运营商降低运营成本并快速发展用户。■


1,300

华为再获美国Leap AWS频段的二期网络建设合同，在芝加哥建设全美第一张ALL IP DORA网络，建设规模超过1300个基站

50%

华为宽带多载波数字功放，功放效率最高可达50%，实现更低的能耗





54岁的Mary小心翼翼地第一次按下按键，与分别多年的儿子通话。过去因千山万水阻隔的亲情交流，现在因通信而变得轻而易举。“他的工作地点经常变化，但有了手机，我就能及时知道他的近况了。”

Mary是塞内加尔千万个重温亲情的母亲之一。由于运营商投资回报率低，Mary生活的地区一直缺少基本的通讯设施。

华为提供的端到端低成本GSM解决方案帮助Orange迅速将通讯能力延伸至这片广袤的边远地区。Orange最大程度地降低了总投资成本，同时获得了一张可盈利的网络，增强了竞争优势。

华为通过持续创新，不断提升运营商的网络价值。在全球，华为与运营商一起，为让更多人享有基本的通信和信息业务的权利而不懈努力。■

过去因千山万水阻隔的亲情交流，  
现在因通信而变得轻而易举。

# 提升网络价值



让更多人享有  
通信和使用  
信息业务的权利

在一些网络覆盖不到的边远地区，人们渴望享有基本的通信服务；在发达市场，人们希望享有更便宜更优质的信息服务。



## 客户需求

无论是在低ARPU值、还是高运营成本的市场环境，构建一个可盈利的网络是运营商可持续发展的基本要求，运营商需要在降低TCO（总拥有成本）、保护投资的同时，提升网络性能与效率，支持面向未来平滑演进。

## 华为创新

华为创新的产品与解决方案，不仅帮助客户降低TCO(总拥有成本)，更能提升TVO(总拥有价值)。

### EnerG GSM解决方案快速建网

在新兴市场，华为EnerG GSM解决方案以更少的站点实现了更广区域的覆盖，这在减少投资成本的同时加快了网络的建设速度，而且维护成本也得以降低。

### 设备重用与平滑升级，降低TCO，提升网络性能

华为一系列设备共用方案与平滑升级演进方案，能够帮助运营商尽可能地保护现有投资，减低总投资成本，以获得最大的容量、更灵活的部署和更好的网络性能。比如，华为基站全面支持向未来平滑演进，进行软件升级即可实现制式转换。又如，不同网络共用核心网，可降低客户TCO，保护投资。

### 分布式基站降低运营成本，提升竞争力

在租房、设备用电和安装维护成本高昂的地区，运营商十分关注设备在5-10年生命周期中的总的经营成本。华为分布式基站解决方案打破了无线基站必须建设机房的传统模式，大大降低了机房的建设与租用成本、设备安装成本，帮助运营商降低运营成本30%以上。■


## 50%

采用IP over E1及IP over STM-1技术，华为帮助印度运营商TATA节省了50%以上的传输资源，大大降低了传输成本

## 3.3亿

华为基于全网、多业务的保障帮助沙特电信第三次平稳度过麦加朝圣期间的极限话务考验，期间系统共处理3.3亿次呼叫、1.68亿条短消息





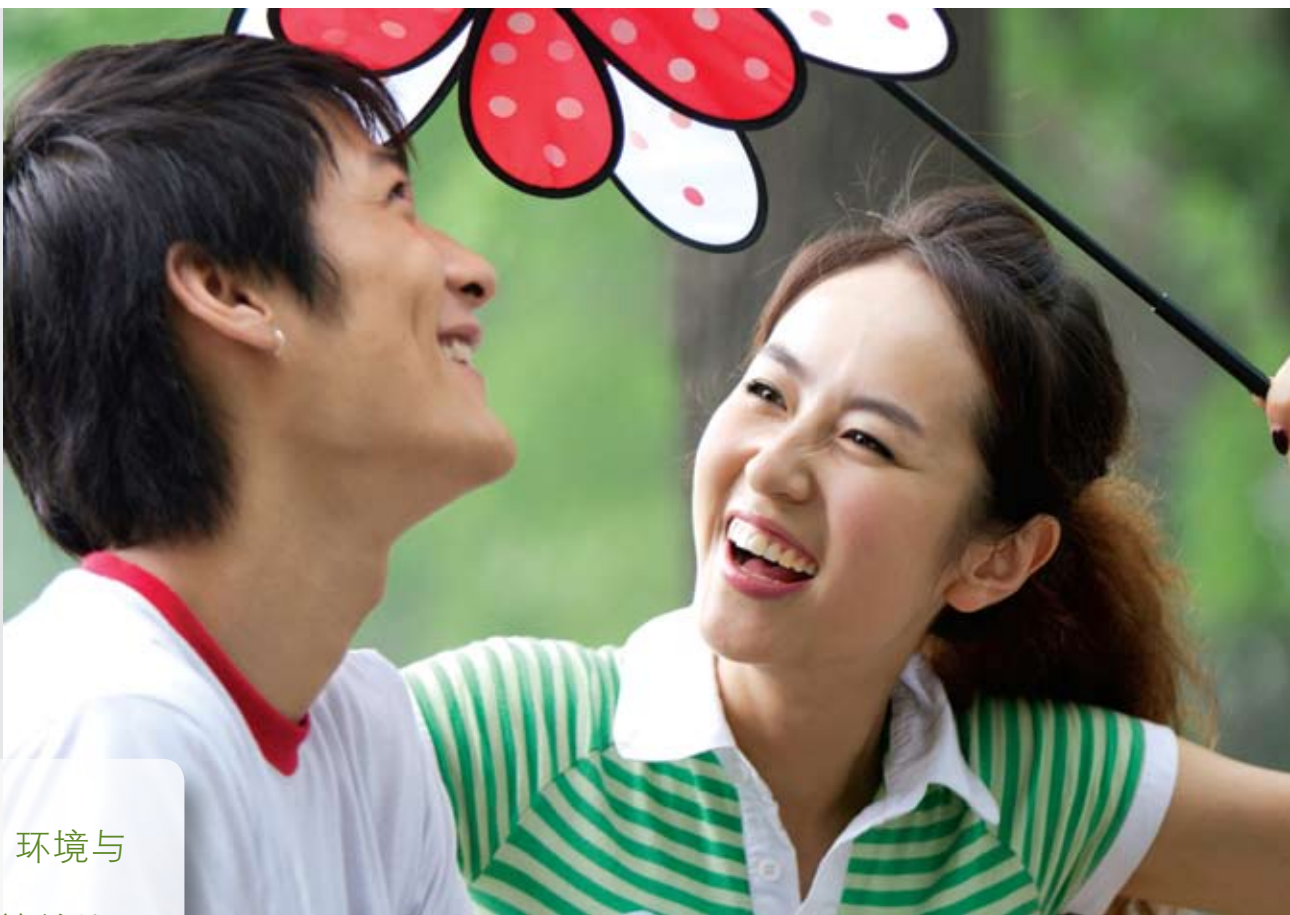
在西西里岛首府Palermo一个咖啡厅，托马斯用手机与客户约定了商务会面的时间。或许他还不知道，一种新型绿色基站已在为他提供商业沟通的便利。与传统基站相比，这种基站使用的能源是之前设备的一半，但输出功率却是之前的两倍。这意味着，每使用这样的一个基站，一年即可省电3900千瓦时。

这是意大利电信采用创新技术提高能源利用效率的途径之一。作为负责任的世界领先运营商，意大利电信正与其供应商一起，降低企业经营尤其是网络运营给环境带来的影响。

华为正是这种创新分布式基站的发明者。通过技术创新，我们正帮助全球运营商为实现绿色通信、绿色家园而不断努力。■

这种基站使用的能源是之前设备的一半，  
但输出功率却是之前的两倍。

# 节能减排



科技、环境与  
经济效益的  
和谐共存

随着信息产业的飞速发展，通信与IT行业已经成为耗能排碳的大户，据统计，全球ICT设备的二氧化碳排放占全世界的2%。因此，提高设备效率，采用绿色能源，降低能耗和排放，刻不容缓。



## 客户需求

**运**营商责无旁贷地肩负起节能减排的社会责任。与此同时，运营商也希望借绿色环保的机遇，降低自身运营成本，增强竞争力，实现良好的经济效益。

## 华为创新

华为推出一系列创新的绿色解决方案，走在了通信产业绿色化时代的前列。

### 绿色基站

华为新一代绿色基站解决方案采用业界最先进的功放技术，可将功放效率提升45%，有效降低设备功耗。分布式架构设计，可实现上塔安装，大幅降低馈线损耗，在同等覆盖下有效降低设备功耗20%以上。功耗的降低，也使得直通风散热和绿色电源成为可能，节省了空调耗电、降低噪音并更为环保。

### 绿色核心网

华为2G/3G合一的核心网最大限度实现设备重用。高效的MSC pool组网方案，能提升网络效率，降低能耗20%。全IP解决方案可大大节省传输资源，降低功耗。同时，低功耗器件、热仿真技术等，单位用户能耗在2008年可降低10%。

### 绿色宽带网络

华为绿色宽带网络能帮助运营商三年节省30%的能耗：多框集群路由器降低60%的能耗，光传输系列产品的硬件兼容性能有效地保护投资，业界首创的FTTx无风扇设计节省20%的能耗。

### 绿色机房

华为绿色环保机房解决方案，采用模块化设计，便于运输与安装，尤其是大型运输设备不能到达的高楼、山区等特殊环境，现场安装只需要1天（4人）。机房设备精确布局，可最小化机房面积，并可根据室外环境不同，选择最佳温控方式，节省土地和电力消耗。■

60%

华为“绿色站点”可减少60%以上二氧化碳气体排放

10%

核心网设备在夜晚业务量低谷时段，能自动调低工作频率，节省电费10%

# 产品、解决方案与服务

围绕基于全IP的FMC解决方案这一中心，华为提供创新的产品、解决方案与服务，引领电信网络与业务进入全IP与FMC时代。





## 引领电信网络与业务 进入全IP与FMC时代

**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，逐步成长为全IP与融合时代的领导者。

未来几年，华为将围绕基于全IP的FMC解决方案这一中心，聚焦3G/LTE、IMS和Multi-Play等重点解决方案，推动全IP网络发展和固定移动融合业务的实施。用户“在任何时间、任何地点通过任何终端享受一致的通信体验”的梦想将成为现实。

与此同时，华为保持对传统领域的持续投入和优化，实现网络设备的共享与平滑演进，保护客户投资，提升网络价值。■

## 移动网络：创新成就未来

在移动网络领域，华为率先提出移动网络IP化的理念，紧紧围绕“融合、宽带、绿色、演进”四个方面，推出一系列创新的产品与解决方案，帮助客户实现移动宽带化、促进网络融合、保障平滑演进、全面降低TCO，并达到节能环保的目的。

### 2007年里程碑

- 获得WCDMA/HSPA全球新增合同的45%，名列第一
- 在中国移动集团2007年GSM集中采购项目中获得23.6%的合同份额
- CDMA新增合同市场份额为44.8%，居业界第一
- 在全球部署了12个WiMAX商用网络

## 承载网与宽带接入：奠定全IP网络基石

整合电信网络和互联网，向以用户为中心的全IP网络转型，成为电信运营商实现更大价值的有效途径。华为帮助客户应对全IP网络转型过程中的挑战和压力，为网络注入新的活力，开拓新的发展空间。

### 2007年里程碑

- MSAN出货量全球排名第一，份额占45.5%
- 2007年，华为光网络全球出货量第二，运营商市场路由器、以太网交换机等也跻身业界前三
- 第三次荣获Frost&Sullivan“2007亚太最佳宽带设备和光网络供应商”称号

## 核心网：融合专家

核心网解决方案是实现卓越运营的金钥匙，是开发新业务、增长收入的基石及进行业务差异化竞争的关键。华为创新性的全IP核心网解决方案，以及与主流运营商深度合作积累的丰富商用经验，不断帮助运营商取得网络运营的成功。

### 2007年里程碑

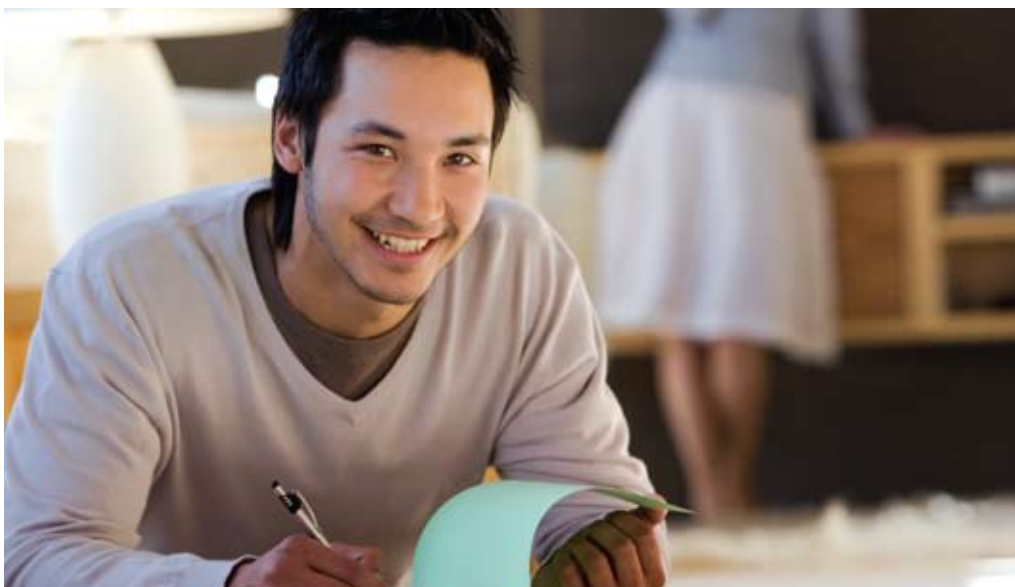
- 共获59个IMS商用和试验合同，07年新增合同数跻身全球TOP3
- NGN、移动软交换出货量连续数年位居全球第一。据In-Stat公司统计，07年华为移动软交换（含GSM/UMTS/CDMA）出货4亿线，占全球市场份额43.7%
- 创新的全IP移动核心网关键技术MSC POOL、A口IP化和ngHLR实现商用

## 业务与软件：专注、融合、创新

电信增值业务日益成为驱动电信运营收入增长的主要动力。华为提供创新的业务和融合的解决方案，如数字音乐、消息与应用、信息服务、数字娱乐、融合计费和综合业务等，为客户创造长期的价值和潜在的增长。

### 2007年里程碑

- 基于智能网的融合计费解决方案服务全球超过3亿用户
- 数字音乐解决方案服务全球TOP10运营商中的5家，彩铃业务服务3.75亿用户
- 消息应用解决方案服务于全球200多个运营商，在短消息领域排名第二
- 呼叫中心解决方案服务超过6万坐席，2007年销售收入中国市场份额第一



### 终端：将端到端优势延伸到用户

全IP与融合时代，人们将使用任何终端享受无差别的通讯体验。华为终端产品覆盖手机、数据卡、FMC终端、固定台、会议电视、机顶盒、家庭网关、可视电话和模块等多种形态的产品系列，是全球品类最丰富的通信终端供应商。通过产品定制和增加产品的附加功能，华为为运营商提供质量好、价格优、服务好的产品，帮助运营商降低运营成本并快速发展用户。

#### 2007年里程碑

- 移动宽带产品累计出货量达1000万部，市场份额居全球首位
- 手机发货超过2000万台
- 固定台累计出货量2000万部，全球市场份额第一

### 服务：值得信赖的伙伴

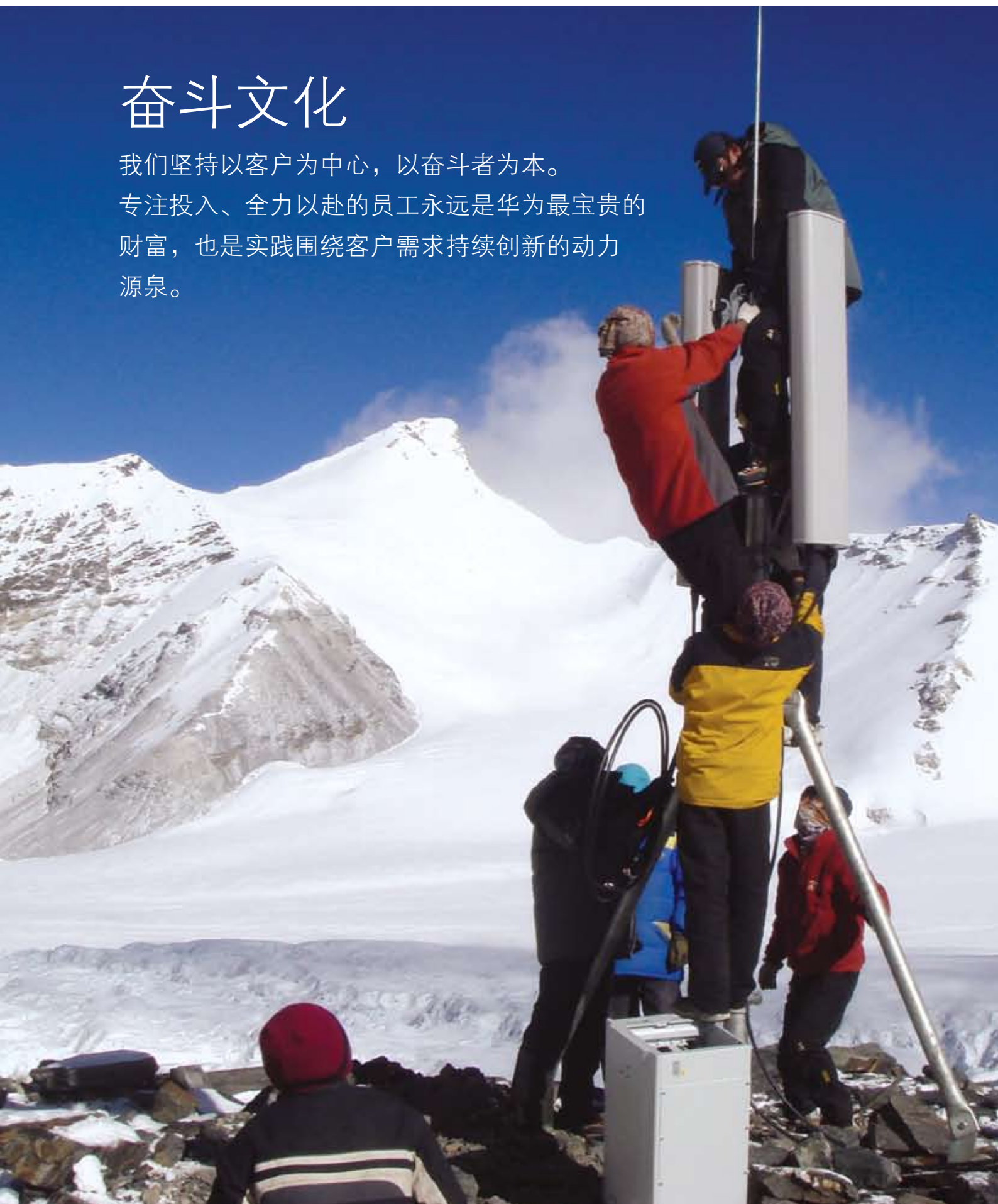
华为服务提供端到端的“咨询、网络建设、网络维护、运营管理”一系列解决方案。华为长期坚持全球化的服务策略，拥有14,300名专业人员的服务团队，海外员工本地化比率达73%。超过13,200名合作方工程师我们一起为客户提供优质的服务保障。

#### 2007年里程碑

- 全年交付比06年增长30%
- 网规网优服务产品增长100%
- 管理服务全球共获得34个合同

# 奋斗文化

我们坚持以客户为中心，以奋斗者为本。  
专注投入、全力以赴的员工永远是华为最宝贵的  
财富，也是实践围绕客户需求持续创新的动力  
源泉。





**在**企业成长过程中，人是最活跃并具有无限潜力的要素。在全球各地，奋斗文化融入到华为员工的日常行动中。

全力以赴的群体奋斗精神使我们赢得了客户的信赖。我们不断听到客户给予的肯定评价：“华为的员工热情而敬业”，“华为快速提供客户化的解决方案，满足了我们的需求。”

这种为创造客户价值而不懈奋斗的精神，是华为未来持续成长的保障。

### 海拔6500米的承诺

我们克服了环境与天气的影响，为中国移动在海拔6500米的珠峰开通世界上海拔最高的基站，移动信号覆盖珠峰峰顶，完成了对客户的承诺。

### 完成“不可能完成的任务”

巴西GSM网络安装期间，正值雨季来临。为了保证工程进度，下雨的时候，华为工程师就用雨布搭起来，安装地面设备，雨一停就爬塔安装。通过这种见缝插针式的工作，我们完成了一个月安装超过1000个基站——这看似不可能完成的任务。■

# 社会责任

华为在实践商业价值的同时，也致力于社会经济与环境的可持续发展，构建和谐商业生态圈，在全球范围内做一个负责任的企业公民。



## 消除数字鸿沟

**阿**根廷Calafate地区一个普通农村，借助互联网，村民们第一次足不出户就接触到外面的世界。华为赠送的CDMA450超广覆盖无线通信系统，解决了当地村民与外界通信的迫切需求。

利用在通讯领域的专业技术和经验，华为致力于消除数字鸿沟。一方面，我们帮助运营商建设低成本、广覆盖的农村通信网络，使人们享有基本通信服务；另一方面，积极捐助所在国家教育事业，提升当地通信技术水平。

华为向包括苏丹、加纳和委内瑞拉在内的多个国家捐赠教育网络设备，让当地的学生能够更好的通过互联网接受教育，接触外部世界。

华为还积极为当地培养通信人才。我们在全球建立了31个培训中心，如尼日利亚、肯尼亚和突尼斯等。我们每年为埃及下一代基金会提供100个免费培训机会，协助培养埃及下一代通信人才。在印尼，我们帮助建设了Depok培训中心，并赠送价值360万美元的下一代网络设备。

我们在孟加拉工程技术大学成立“华为奖学金”，赞助印度班加罗尔理工学院奖学金，以激励电子工程类大学生更好地完成学业。■

## 绿色环保

**我**们以“绿色华为，绿色通信，绿色世界”作为环保纲领，在产品开发和商业活动中时刻考虑到环保的要求，遵循各类国际环保法规，并通过技术创新开发“绿色”产品解决方案(详见第23-24页“节能减排”部分)，达到环保与节能减排的目的。

在企业日常运作中，华为也采取了各种行之有效的节能减排措施：

### 降低空调能耗

空调耗电在华为总部用电量中约占40%。在夏季，我们将室内空调温度普遍提高到26摄氏度以上，这样在2007年共省电近400万千瓦时。

## 全球盟约

作为联合国“全球盟约”成员，华为将其基本原则融入到公司文化与商业活动之中

### 56万

为塔吉克斯坦教育部的四所学校捐建价值56万美元的电子教育网

### 100万

捐赠委内瑞拉教育部价值100万美元的教育网设备

### 535万

投资535万美元，与巴基斯坦坦拉合尔UET大学建立联合IT实验室

## 环保标准

- ISO 14001:2004
- OHSAS 18001:1999标准
- RoHS、WEEE
- 耗能产品环保设计 (EuP)
- 环境、健康和安全管理 (EHS) 管理体系

### 6.3%

2003年至2007年，华为为万美元产值的能源费用平均每年以6.3%的幅度在下降

## 减少照明用电

我们采用新型高效T5节能灯替代普通日光灯，取得了40%以上的节电效果。而对建筑物靠近室外光照的光源及室外路灯采用光控的方式等，华为每年节约电力超过130万千瓦时。

## 推广使用循环性餐筷

中国区所有员工餐厅全面推广循环使用餐筷，每年节省的一次性餐筷相当于减少砍伐16,800棵大树，并相当于减排CO<sub>2</sub> 1800吨。■

## 社会贡献

9岁的印度德里女孩丽莎回到了日思夜想的学校，这得益于华为“关注印度”基金会合作计划。该基金会于07年10月在印度新德里成立，致力于帮助没有社会地位的印度女孩完成学业。

作为负责的企业公民，华为一直坚持回报社会的理念，为所在国家和社区的公益、教育、赈灾救助事业做出了突出贡献。类似“关注印度”基金的项目还有很多，例如，向几内亚、科摩罗捐赠医疗物资，向赞比亚第一夫人基金会捐资，捐资马里儿童基金会，向肯尼亚红十字会捐助食品，在07年孟加拉季风洪灾期间为灾区捐款等等。

在发达国家，华为也积极为当地社区做贡献。如在英国，我们赞助查尔斯基金（The Prince Trust）慈善机构，该组织致力于帮助英国青少年提供再教育、就业和发展；向英国Westwood Farm 聋哑儿童学校提供助听设备，赞助当地机构的活动并把收入捐献给当地慈善机构；我们还向意大利红十字会捐赠救护车等。

同时，华为也鼓励员工为需要帮助的人伸出援手。公司成立的爱心协会成为员工对外捐赠的长期有效渠道。

每年，在全球不同区域的众多人群，都在生命的某一瞬间与华为有了交集，有些甚至找到了命运的转机。华为用“爱心”赢得了所在地区人们的尊重和理解。■

## 240吨

华为每年对纸箱的可循环利用相当于减排CO<sub>2</sub>近240吨

## 300万

2008年初，中国南方遭受雪灾，华为员工通过爱心协会捐款近300万元人民币

## 6吨

华为向肯尼亚红十字会捐助了6吨玉米粉

## 供应链社会责任管理

**华**为采纳了基于SA8000标准的社会责任理念，将社会责任相关要求整合到供应商认证、选择与管理流程中。

我们制定并实施了供应商社会责任认证计划，对采购人员及供应商进行系统的SA8000/TL9000/ISO14000标准及审核的培训，以确保该计划得到落实。

为保证供应商在相关活动中全面满足环保和节能减排等生态设计要求，华为还制定了清晰的绿色采购路标。我们采购物料禁止选用有毒有害物质，并通过物料归一化和优选环境友好物料，减少物料种类、减轻产品重量，提高产品的可回收性。■

## 员工成长与保障

**充**满激情、全力以赴的员工是公司的宝贵财富，公司在成长机会、薪酬待遇等方面向这些员工倾斜，并贯彻到人力资源和干部管理的各项政策和制度中去，使奋斗者们得到及时、合理的回报。

华为建立了与国际接轨的双重任职资格体系，员工可从管理、专业两个方面找到个人的职业发展通道。我们相信人力资本增值优先于财务资本增值，为员工提供适合工作需要的培训，并为人才成长创造大量机会。

公司的员工保障体系包含社会保险、商业保险的双重保障。商业保险全部由公司出资，包括商业人身意外伤害保险（最低50万人民币/人.年）、商业寿险（30万人民币/人.年）和商业重大疾病险（20万人民币/人.年）和商务旅行险（医疗最低16万/人.年）等，给予员工法定社会保险及企业法定义务之外的商业保险的保障。

华为还与美国友邦保险等公司合作，建立了全球紧急医疗救助服务。紧急情况下，员工可由专机转送到医疗条件好的地方得到妥善救治。

华为高度重视员工的身心健康和内部组织氛围的和谐。在保证各种沟通渠道畅通的同时，公司还成立了各种活动协会，并拨付专门款项用于开展员工活动，丰富员工业余生活。■

334

04-07年华为累计完成供应商社会责任认证334家，占常用供应商的52%

8.4亿

2007年，华为各项员工福利保障支出达8.4亿人民币

华为技术有限公司 2008©  
版权所有，保留一切权利。  
本资料仅供参考，不构成任何的承诺或保证。

**华为技术有限公司**  
地址：深圳市龙岗区坂田华为基地  
电话：+86-755-28780808  
邮编：518129

[www.huawei.com](http://www.huawei.com)