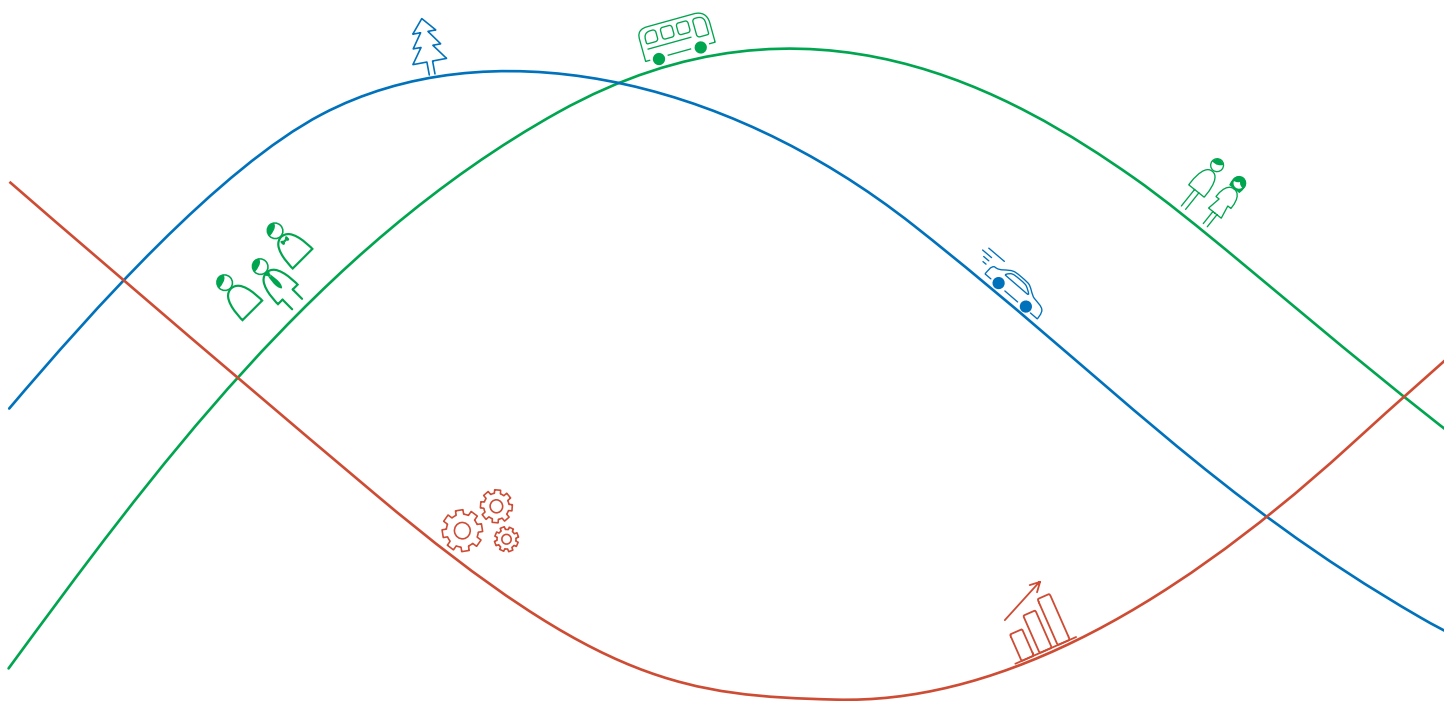
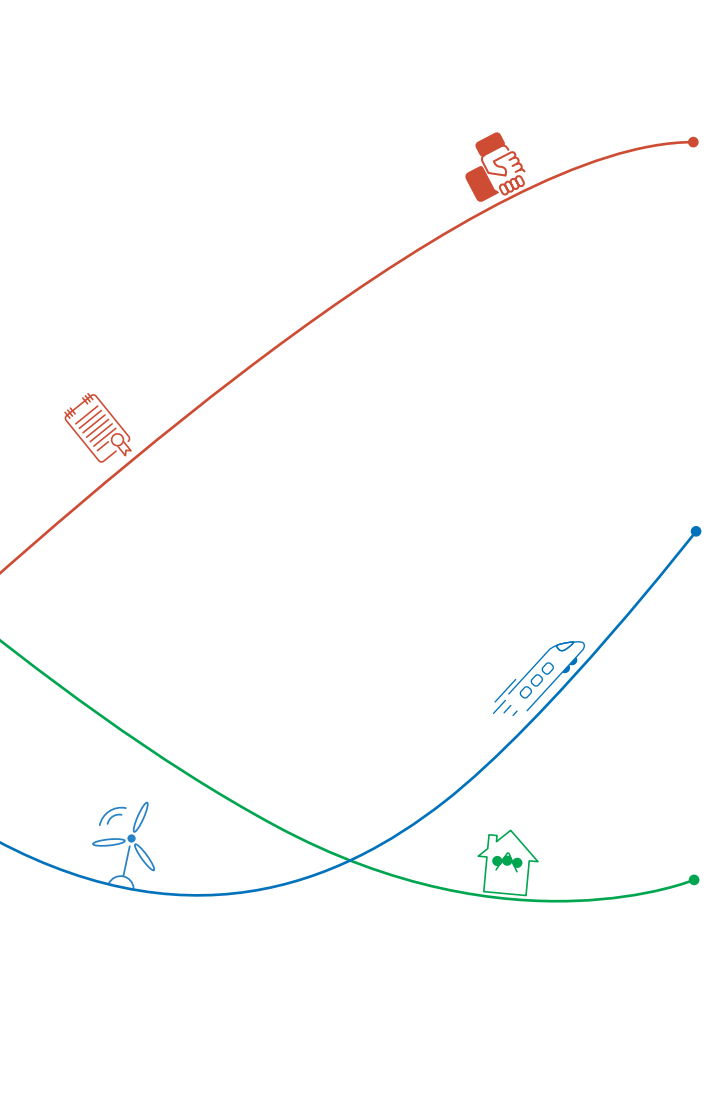


目录





轮值CEO致辞	2
2014年业务进展	6
5年财务概要	8
董事长致辞	9
核心价值观	11
<hr/>	
管理层讨论与分析	12
行业趋势	39
独立审计师报告	43
合并财务报表摘要及附注	44
<hr/>	
风险要素	83
公司治理报告	85
可持续发展	100
<hr/>	
英文缩略语、财务术语与汇率	113

轮值 CEO 致辞



全联接世界的未来将深刻地影响到每一个人、每一个组织、每一个行业。人类的过去、现在、未来，都在致力于不断突破时间和空间的限制而保持联接，这永恒的动力发源于情感沟通的人性需要，发展于效能提升的理性追求。华为幸运地成为人类这一亘古追求的勇敢践行者和有力推动者。我们已经促进了这个世界上大多数人与人的联接，未来我们要让人与物、物与物更广泛地联接起来。做全联接世界的使能者，是华为在这个时代的最佳角色。

为世界进步创造价值

信息通信技术(ICT)持续、快速发展，正在重构人类社会生产和生活的各种图景，华为致力于以创新的ICT产品、服务和解决方案，与客户和合作伙伴携手，共建一个更加美好的全联接世界，为世界进步创造价值。

我们看到，ICT技术已经成为“撬动”人类社会发展和世界进步的关键杠杆。它不仅是人们突破时间和空间限制保持沟通与联接的关键工具，也是企业技术创新、管理变革和商业重构的驱动利器，更是各国发展经济、抢占未来产业革命制高点和提升国家综合国力的重要手段。

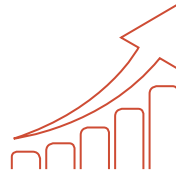
华为矢志于成为全球ICT行业的领导者，我们要做负责任的稳健经营者，要做创新的信息社会使能者，要做合作共赢的产业贡献者。我们会以更加开放的姿态同全球优势伙伴联合起来，基于构建全联接世界的思想、理论、架构，共同创造一个标准化、简单化、易用化的网络，并培养和储备ICT人才。我们期待，借助超宽带、云计算、物联网等最新的ICT技术，华为将与更多的“同路人”一道，让人类生活的各种图景变得更加美好，让人类生产的各个环节变得更加高效，为世界进步创造实实在在的价值。

2014，实现有效增长

回望2014年，ICT行业迎来蓬勃发展：4G建设方兴未艾，云计算、大数据、物联网等技术创新加速，智能终端全面普及。华为抓住机遇，坚持战略聚焦、简化管理、有效增长。2014年，公司销售收入达到人民币288,197百万元，实现超过20%的增长。

公司在2014年进行了广泛的组织变革。为适应ICT技术加速融合的趋势，成立了ICT融合的产品与解决方案组织，以保持ICT技术领先的创新优势。公司设立了面向三个客户群的BG组织，以适应不同客户群的商业规律和经营特点，为客户提供创新、差异化、领先的解决方案。我们优化了区域组织，加大、加快向一线组织授权。过去的一年来，我们持续夯实面向未来的电信网络架构SoftCOM，深入融合云计算、SDN、NFV等理念，形成了业务、运营、网络功能、网络架构等四个方面重构电信网络的解决方案，努力帮助运营商实现全面网络演进和商业转型。与此同时，我们还发布了业务驱动的分布式云数据中心解决方案SD-DC²、业界首创的OceanStor融合存储、面向物联网的敏捷网关AR511、敏捷数据中心网络和敏捷分支等解决方案，帮助客户构筑云时代业务创新的技术基石。我们致力于在ICT融合的过程中建立一个开放、创新的产业生态体系，实现产业价值聚合。

在运营业务领域，我们的4G设备被广泛部署，2014年承建全球186个400G核心路由器商用网络，我们与



2014年，公司销售收入达到人民币**288,197百万元**，实现超过**20%**的增长

全球20家领先运营商开展NFV/SDN集成服务的联合创新，华为被越来越多的运营商视为其转型期可信赖的战略合作伙伴。

在企业业务领域，我们坚持“被集成”，坚持开放合作，与SAP、埃森哲等战略合作伙伴联手，在云计算、大数据等领域开拓创新。华为在全球已为客户建设了480多个数据中心，包括160多个云数据中心。我们的敏捷网络及敏捷交换机S12700自发布以来，在数百家高端行业客户中得到广泛应用。

在消费者业务领域，我们实行“华为+荣耀”双品牌运作，坚持精品策略，在多个国家成功进入智能手机第一阵营。华为品牌旗舰智能手机的市场份额大幅提升：P7全球发货400多万台，畅销100多个国家和地区；Mate7在高端旗舰领域人气攀升，供不应求；荣耀品牌手机以互联网为渠道，全球销量超过2,000万台，一年来增长近30倍。

2015，持续完善，成为ICT融合时代的最佳伙伴

站在2015年的门槛上，未来已来。以宽带、云计算、大数据、物联网为代表的ICT技术，正成为各个行业加速转型的引擎。工业4.0、智能交通、远程医疗、在线教育、智慧城市等领域的发展意味着传统产业将利用ICT技术进行新一轮的“进化”，ICT基础设施已经由过去的支撑系统向驱动价值创造的生产系统转变，成为继土地、劳动力、资本之后新的生产要素。

华为预测，到2025年，全球将有超过1,000亿的联接，这将是一个规模空前的市场，如何存储和处理、传送与分发、获取与呈现这些庞大的数据流量，既是一个巨大的挑战，也是我们面临的战略机遇，我们要顺势而进，迎接挑战。

组织运行从“受命”向“授权”转变

以“班长的战争”的作战理念为指导，把责任和权力授予一线组织，以便更灵活、更快速、更富前瞻性地响应客户需求。

业务管理从“以功能为中心”向“以项目为中心”转变

客户项目和产品项目是公司未来业务运作的主要形态。提高项目经营方式和项目管理水平，是华为未来几年提高效率 and 效益的主要手段。2015年我们将持续推进以项目为中心运作，试点售前 - 售后拉通项目制，牵引公司组织结构逐步从“以功能为主、项目为辅”的弱矩阵结构向“以项目为主、功能为辅”的强矩阵结构转变，加强重装旅、重大项目部、项目管理资源池等建设，实现组织、人才、技术、管理方法及经验的循环流动，让听得见炮声的人来呼唤炮火，让前方组织有责、有权，后方组织赋能、监管。

持续推进流程变革，提升运营效率

要成为ICT行业的领导者，我们不仅需要技术上抢占战略制高点，还必须借鉴和学习其他企业的先进经验，融合我们已有的优势，构建强有力的组织能力和管理体系。为此，我们要聚焦于“基于市场创新的业务流”和“面向客户的业务流”，跨功能、跨流程、跨部门地实现LTC、ISD、国家计统调、存货账实相符等变革项目在一线代表处的集成落地，扩大综合变革的试点范围。在ICT基础设施泛网络领域实现“2年集成打通”的变革目标，并为3年实现账实相符、5年实现“五个1”奠定基础。

保护网络安全和用户隐私高于华为商业利益

今日网络覆盖的程度前所未有的，客户不仅需要网络安全可靠地运行，而且要求各种数据安全地存储于网络的各个节点。因此，保护客户信息资产和客户隐私，变得空前急迫和重要。无论遇到什么挑战，我们都要竭尽所能为客户网络的安全稳定运行提供保障支持。华为在网络安全和用户隐私保护方面要对公众、政府、客户作出重要承诺，承担企业责任。我们将采取各项措施，合法、合规地推动用户隐私保护工作。

推进“全球本土化Glocalization”运营

非洲有句谚语，“如果你想走得快，那么你就一个人走；如果你想走得远，那么就一起走。”全球化和本土化是一个硬币的两面，成功的商业实践应该是将二者很好地结合。全球化不仅仅意味着运营的全球化、投资的全球化，还需要建立一种新的商业理念：作为一家业务遍布170多个国家和地区的全球化公司，华为将充分整合全球优质资源打造全球化的价值链，使这个价值链上每一节点所产生的价值都能够被全球客户所分享。通过

基于各个区域和国家的本地化运营，促进就业和增加税收，对当地社会发展做出贡献。通过与当地优秀企业进行产业分工合作，将华为全球价值链的优势与本地创新能力充分结合，帮助本地创造发挥出全球价值。同时，我们也要遵守当地法律法规，坚持合规运营，加强与政府、媒体等外部利益相关人的沟通和交流，做负责任的企业公民和持续创新的信息社会赋能者以及合作共赢的产业贡献者。

华为要成为吸引全球优秀人才共同奋斗，分享价值的事业平台

2014年，我们优先给一线作战部队和绩优员工提升了工资和激励水平，以导向冲锋；充分落实了“获取分享”的奖金机制；在长期激励方面，在全球范围推行了TUP，让全体优秀员工尤其是中基层骨干员工更多地分享公司长期有效发展的收益。2015年我们还将继续发挥激励的牵引作用，加大各层各类员工激励的差异性，通过提高激励方式的针对性来保证激励的有效性。在加大物质激励的同时，我们会继续通过表彰“蓝血十杰”、“明日之星”等多种方式，进一步丰富非物质激励的手段。我们要为各级绩优员工提供快速的职务、职级晋升通道，从而真正使优秀员工获得更多的发展机会和回报。

拥抱未来，共建全联接世界

未来的世界将是一个全联接的世界，全联接世界的未来将深刻地影响到每一个人、每一个组织、每一个行业。人类的过去、现在、未来，都在致力于不断突破时间和空间的限制而保持联接，这永恒的动力发源于情感沟通的人性需要，发展于效能提升的理性追求。华为幸运地成为人类这一亘古追求的勇敢践行者和有力推动者。我们已经促进了这个世界上大多数人与人的联接，未来我们要让人与物、物与物更广泛地联接起来。做全联接世界的赋能者，是华为在这个时代的最佳角色。

风正时济当扬帆，砥砺破浪万里航，我们将与合作伙伴共同携手，肩负起这个时代赋予的责任，把握行业发展机遇，充分释放ICT潜能，推动产业创新变革，构建一个更加美好的全联接世界。



胡厚崑

公司轮值CEO

2014 年业务进展

部署更广泛的联接

4G移动超宽带部署加速，在全球开通了174张LTE商用网络及132张EPC商用网络，进一步辐射巴西里约热内卢、印度班加罗尔及瑞典斯德哥尔摩等区域，在中国全面覆盖所有省会城市。承建全球186个400G核心路由器商用网络，帮助全球客户应对大数据流量的挑战。

推进NFV/SDN商用进程

持续夯实未来电信网络架构SoftCOM，深入融合云计算、SDN、NFV等理念，从业务、运营、网络功能、网络架构等四个方面重构电信网络，努力帮助运营商实现全面网络演进和商业转型，迄今已与20余家运营商开展了60多个NFV和SDN的联合创新项目。

驱动云时代的业务创新

发布了业务驱动的分布式云数据中心解决方案SD-DC²、业界首创的OceanStor融合存储、面向物联网的敏捷网关AR511、敏捷数据中心网络和敏捷分支等解决方案，帮助客户构筑云时代业务创新的技术基石。

智能手机跻身全球第一阵营

在消费者业务领域，实行“华为+荣耀”双品牌运作，坚持精品策略，在多个国家成功进入智能手机第一阵营。华为品牌旗舰智能手机的市场份额大幅提升，P7全球发货400多万台，畅销100多个国家和地区；Mate7在高端旗舰手机领域人气攀升，供不应求；荣耀品牌创立一年以来，以互联网为渠道，全球销量超过2,000万台。



构筑服务领先优势

华为在ICT领域持续构筑服务竞争力，助力敏捷高效的ICT运营转型。HUAWEI SmartCare® CEM、精品网服务、管理服务持续保持行业领先；ICT咨询与系统集成服务快速发展，在数据中心集成、NFV/SDN集成、OSS集成、IT管理服务等领域实现关键性突破；建设NFV/SDN开放实验室和业务提供商运营实验室(SPO Lab)，开放合作，共筑产业链生态链。



携手业界共同定义5G

继续加大对5G的投资，积极与整个产业界合作，尤其是携手物联网所涉足到的那些可能使用公用网络支撑的产业，围绕更高的频谱效率、更高的峰值速率、海量的联接和1毫秒的低时延等方向，共同定义5G标准，推动移动产业持续发展。2014年底，华为联手业界在英国启动了全球首个5G通信技术测试床，加速推动5G研究进程。



构建良好的产业环境

华为秉承开放、合作、共赢的原则，与SAP、埃森哲、英特尔、Infosys等全球领先厂商达成战略联盟或全球合作伙伴关系，整合优势资源和能力，共同构建良好的产业环境。

5年财务概要

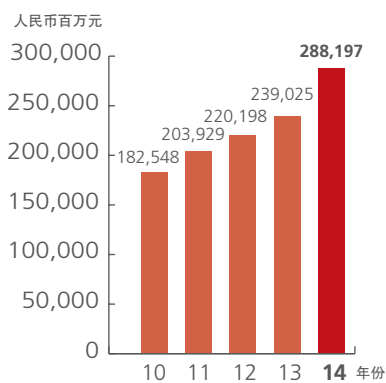
人民币百万元	2014 (美元百万元)	2014	2013	2012	2011	2010
销售收入	46,515	288,197	239,025	220,198	203,929	182,548
营业利润	5,521	34,205	29,128	20,658	18,796	31,806
营业利润率	11.9%	11.9%	12.2%	9.4%	9.2%	17.4%
净利润	4,498	27,866	21,003	15,624	11,655	25,630
经营活动现金流	6,739	41,755	22,554	24,969	17,826	31,555
现金与短期投资	17,114	106,036	81,944	71,649	62,342	55,458
运营资本	12,681	78,566	75,180	63,837	56,996	60,899
总资产	49,997	309,773	244,091	223,348	193,849	178,984
总借款	4,537	28,108	23,033	20,754	20,327	12,959
所有者权益	16,138	99,985	86,266	75,024	66,228	69,400
资产负债率	67.7%	67.7%	64.7%	66.4%	65.8%	61.2%

注：1. 美元金额折算采用2014年12月31日汇率，即1美元兑6.1958元人民币。

2. 为与本年度列示方式一致，部分比较数字已作重述。

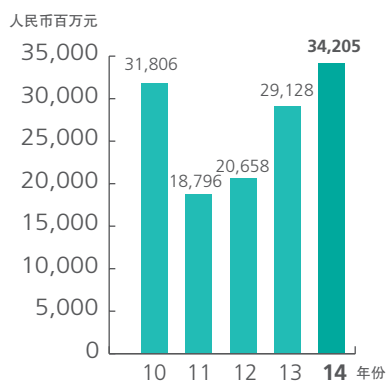
销售收入

CAGR: 12%



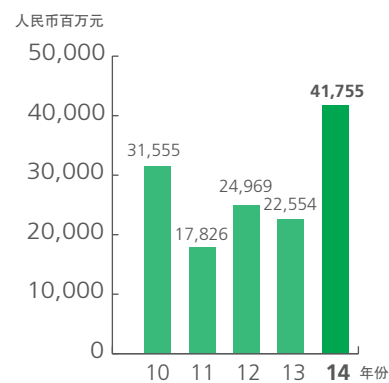
营业利润

CAGR: 2%



经营活动现金流

CAGR: 7%



董事长致辞



华为的梦想是，让宽带联接一切，无处不在，让敏捷创新打破边界，无所不及，让极致体验普济大众，无人不享；借助这些先进的ICT技术与理念，不断推动社会进步，与业界携手构建起联接人与人，人与人、物与物的全联接世界。

无论在哪个时代，青年从来都是充满活力的创造者。今天，超过10亿的数字元人正逐渐融入社会，成长为数字青年，他们的数字化需求与创新力量，正推动着世界不断进步。

联接一切的数字化生存，已经成为新的常态。而这正是得益于ICT的蓬勃发展——以宽带、云计算、大数据、物联网为显著特征的联接技术，为个人、企业、行业和国家发展提供源源不断的创新动力。

推动全球数字化进程

今天，数字联接已经成为衡量国家竞争力的重要指标。全球大多数国家已经把ICT投资和发展上升到国家战略的高度，已有超过130个国家和地区将国家宽带建设提上日程，从国家层面制定战略措施，统一规划，充分释放ICT潜力，激发各行业创新发展。在欧盟2020战略中，创新型联盟被列为实现欧盟未来十年发展目标的七大旗舰计划之首，这必将激发和促进整个欧洲社会的数字化进程。

华为积极融入澎湃全球的数字化浪潮中。过去的一年里，从发达国家到发展中国家，我们与卓有远见的领导人在国家数字经济领域建立广泛的战略对话，充分发挥华为在人才、技术和商业上的优势，在全球许多国家深耕多年的历史积累基础上，帮助所在国的ICT产业发展，带动整个经济、社会、环境的可持续发展。

华为还通过多种方式与当地社区分享ICT领域专业知识，利用ICT技术协助当地建立高效的教育体系，培养当地ICT专业人才，以此为目标的“未来种子”项目已经推行到全球30多个国家，与100多所高校合作开展项目，10,000多名学生从中受益。

构建产业生态

在现实世界与数字世界加速融合的时代，孤军奋战的企业难以有效满足客户的所有需求。只有开放合作，整合优势资源和能力，才能共同助力客户成功和产业发展。

在5G领域，我们积极与整个产业界合作，尤其是携手物联网涉足到的可能使用公用网络支撑的产业，围绕更高频谱效率、更高峰值速率、海量的联接和1毫秒的低时延等方向，共同定义5G标准，推动移动产业持续发展。2014年底，华为联手业界在英国启动了全球首个5G通信技术测试床，加速推动5G研究进程。

我们秉承开放、合作、共赢的原则，与SAP、埃森哲、英特尔、Infosys等全球领先厂商构建战略联盟和全球合作伙伴关系，整合优势资源和能力，共同构建良好的产业环境。

共筑网络安全

无处不在的网络正在改变人们的工作和生活方式。这场革命带来了很多机会，但也对全球安全提出了新的挑战。面对如此复杂的要求和风险，我们需要作出正确的选择。

2014年12月3日，我们在柏林发布《TOP 100网络安全要求白皮书》，积极推动网络安全政策和标准的制定。这是华为发布的第三本年度网络安全白皮书，梳理了ICT采购商在选择供应商时应该考虑的100个网络安全问题，是华为为推动网络安全政策和标准制定进行的积极实践，同时希望引发更多的公司、政策顾问、供应商和采购商关于网络安全政策和标准的思考和进一步行动。

与此同时，华为像重视网络安全一样，进一步在用户隐私保护上对公众、政府、客户做出重要承诺，主动承担企业责任。公司将采取各项措施，切实加强用户隐私保护工作。

我们深知，维护网络的安全稳定运行是我们最重要的社会责任和使命，在非常时期，网络的瘫痪将影响救援行动和及时的灾情通报，可能导致生命财产的重大损失。一直以

来，无论是日本福岛的核辐射现场、智利的地震中心，塞拉利昂的埃博拉疫区，还是战乱纷飞国家和地区，民众纷纷远离的危险中心，往往都是华为员工进发和坚守的阵地，这就是我们践行的一份责任。

持续改善公司治理

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，使公司获得长期有效增长。

2014年，公司基于客户、产品和区域三个维度的业务组织架构逐步调整到位，向一线的授权逐渐加大，我们也加强了全球主要子公司的董事会运作与建设，督促子公司业务运作遵循当地法律法规及商业惯例，推动子公司治理落到实处。

在集团层面，董事会进一步明确公司成为ICT行业领导者、共建全联接世界的战略目标及主要策略；此外，对集团公司治理体系建设和运行机制的深入探讨，例行开展的董事履职评价和相关培训，也从理论与实践两个层面为董事会牵引和指导公司战略及业务运作构建更加坚实的基础。

共建全联接世界

从创业初期的电话交换机到宽带网络、从固定到移动、从语音到视频，从终端到云端，华为的梦想是，让宽带联接一切，无处不在，让敏捷创新打破边界，无所不及，让极致体验普济大众，无人不享；借助这些先进的ICT技术与理念，不断推动社会进步，与业界携手构建起联接人与人，人与物、物与物的全联接世界。

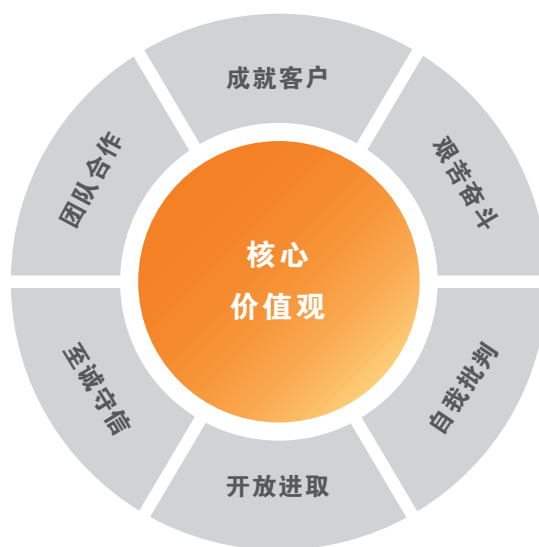
最后，感谢全球各地的华为人和家属们，感谢全球客户、合作伙伴和行业组织，让我们共襄未来，共建全联接世界。



孙亚芳

公司董事长

核心价值观



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。

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。

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。

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。

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。

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





2014年，华为构筑的全球化均衡布局使公司在运营商业务、企业业务和消费者业务领域均获得了稳定健康的发展，全年实现销售收入人民币288,197百万元，同比增长20.6%。

我们的价值主张

随着ICT技术的加速融合，以云计算为特征的IT技术正在成为引领和促进ICT行业创新和发展的核心技术。新的技术创新，不仅在全方位地重构CT产业，而且通过IT和CT产业融合带来巨大的商业发展机遇。为适应这一革命性变化，华为围绕客户需求和领先持续创新，与业界伙伴开放合作，聚焦构筑面向未来的信息管道，致力于构建更美好的全联接世界，持续为客户和全社会创造价值。我们力争成为运营商客户面向未来转型的战略合作伙伴，成为领先的企业ICT基础设施提供商，成为消费者喜爱和信赖的、全球领先的智能终端品牌。

共建全联接世界

无处不在的宽带



- 高质量网络，多样化接入
- 高效数字化运营
- 聚合高质量内容
- 持续创新、平滑演进

敏捷创新



- “一站式” ICT基础设施
- 适配垂直行业需求
- 混合云支持平滑迁移
- 大数据洞察行业商机

极致体验



- 领先时尚、安全易用的智能终端
- 多屏协同的云服务体验
- 便捷的O2O购买渠道
- 与用户长期情感联接

基于客户需求和领先持续创新、合作共赢

无处不在的宽带

互联网使得信息的传播和获取更加便捷，人们将越来越渴望能在任意时间、任意地点使用任意设备连接到网络，尽情体验快速增长的高质量内容和应用，享受移动办公带来的便利。企业IT向数据中心和云服务的迁移，将对网络提出更高的要求。面对即将到来的数字洪水，网络需要变得更宽、覆盖更广、更敏捷，让更多的人享受到网络带来的好处。

由于人类对网络连接、带宽、可靠性和安全性的需求还远远没有得到满足，因此华为致力于帮助运营商提升网络容量、优化网络管理，实现互联网化运营；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，帮助客户建设高效的基础网络。提供面向用户On-Demand的服务，运营商将利用IT技术改造电信网络，实现互联网化运营，向用户提供高质量的内容。华为将和客户共同应对转型的挑战；帮助运营商实现IT整合和网络的NFV/SDN转型；聚合优质内容资源，帮助运营商提升收入；支撑运营商数字化运营，实现ROADS(Real-time, On-demand, All-online, DIY, Social)，使人们更加自由地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，互联网正在促进传统产业的升级和重构。

各行各业需要快速洞察商机，并借助IT不断提升组织的协同，更快更好地将新产品、新业务推向市场。IT正在从支撑系统转变为生产系统，成为企业的核心竞争力。

华为致力于成为创新的“一站式ICT基础设施提供商”，提供基于云计算的数据中心基础设施和数字基础设施解决方案，帮助客户提升存储、计算、网络资源的使用效率，实现业务系统的快速部署、精简运维和高效管理；提供移动办公等解决方案，帮助客户提升工作效率；提供基于大数据的智能数据分析系统，帮助客户洞察商机、实现敏捷的商业创新。通过合作、创新，华为将自身的ICT产品嵌入到合作伙伴的行业解决方案中，让产品能够适配行业化需求，易于集成。

未来30年是企业逐渐拆除传统数据中心、向混合云迁移的30年。华为构建基于公共云服务技术的混合云解决方案，满足企业客户的多样化需求，并协助运营商建设公共云，共同把握云服务的巨大机会。

极致体验

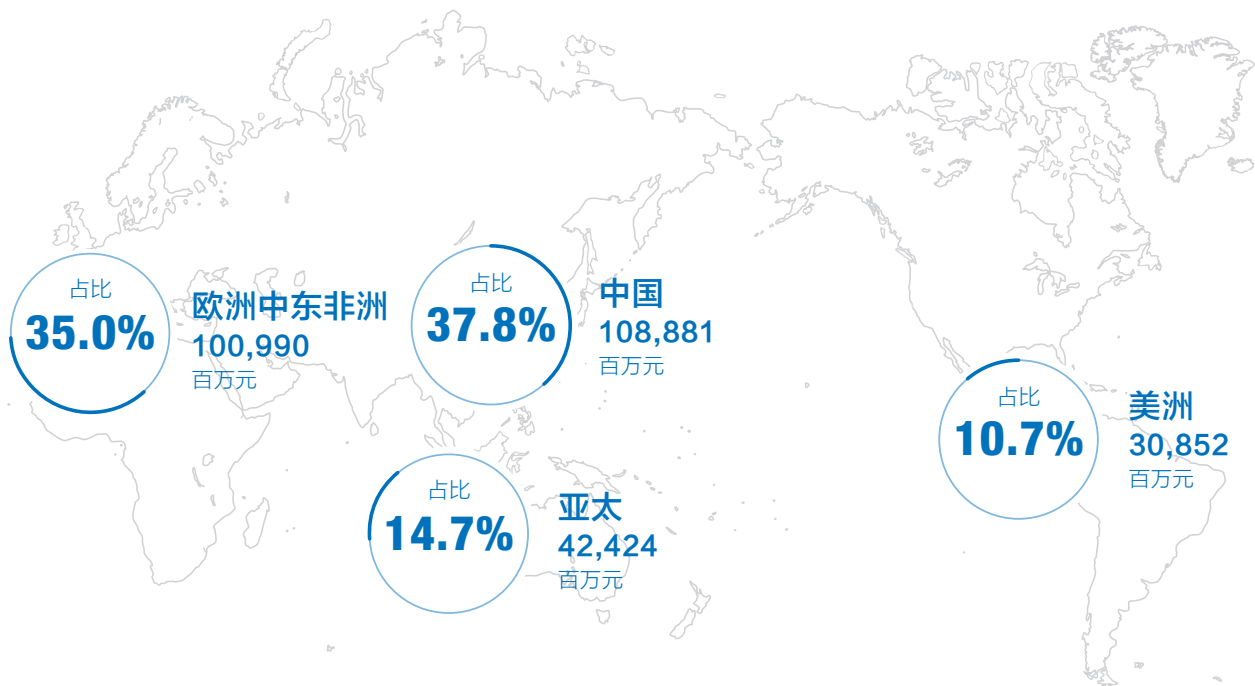
未来智能终端将不断丰富和加强人类情感、需求的识别以及对外部环境的感知，成为人们生活方式中不可缺少的工具和伙伴。

华为将通过工业设计创新和关键技术创新，聚焦精品，持续打造设计时尚、领先创新、安全易用的高品质产品；通过构建应用和服务的生态系统，围绕个人健康与生活、工作、家庭、出行等各种场景，提供手机、平板电脑、智能手表、家庭终端等多屏协同一致的云服务，与用户建立长期情感联接；为全球用户提供O2O的购买体验和服务，全方位提升用户体验。

2014年业务回顾

2014年，华为构筑的全球化均衡布局使公司在运营商业务、企业业务和消费者业务领域均获得了稳定健康的发展，全年实现销售收入人民币288,197百万元，同比增长20.6%。

人民币百万元	2014年	2013年	同比变动	人民币百万元	2014年	2013年	同比变动
运营商业务	192,073	164,947	16.4%	中国	108,881	82,785	31.5%
企业业务	19,391	15,238	27.3%	欧洲中东非洲	100,990	84,006	20.2%
消费者业务	75,100	56,618	32.6%	亚太	42,424	38,691	9.6%
其他	1,633	2,222	(26.5%)	美洲	30,852	29,346	5.1%
合计	288,197	239,025	20.6%	其它	5,050	4,197	20.3%
				合计	288,197	239,025	20.6%



- 中国市场实现销售收入人民币108,881百万元，同比增长31.5%，运营商业务受益于TDD网络建设，收入同比增长22%，企业和消费者业务继续保持快速增长势头，收入增长均超过35%；
- 欧洲中东非洲地区(EMEA)受益于基础网络、专业服务以及智能手机的增长，实现销售收入人民币100,990百万元，同比增长20.2%；
- 亚太地区受益于韩国、泰国、印度等市场的发展，保持了良好的增长势头，实现销售收入人民币42,424百万元，同比增长9.6%；
- 在美洲，拉美国家基础网络增长强劲，消费者业务持续增长，但受北美市场的下滑影响，美洲地区销售收入同比增长5.1%，为人民币30,852百万元。

未来3~5年，公司销售收入年复合增长率预计为10%左右。

运营业务

随着ICT产业的高速发展，数字世界与物理世界正在深度融合，一个充满无限可能的全联接世界即将来临！

在过去20多年中，ICT行业已经创造出许多增长奇迹，ICT基础设施和网络对各个国家和产业的繁荣发展及竞争力提升起着至关重要的作用，ICT技术也正在成为驱动各行业技术及商业变革的关键使能因素之一，成为撬动整个世界可持续发展的杠杆，并深刻改变人们的工作与生活。

在全联接世界中，运营商承担着来自更多设备、更多内容和更多应用场景的压力。为应对上述挑战，华为持续聚焦在信息的传送、处理、存储和呈现上，为运营商提供综合的产品、服务和商业解决方案，帮助运营商打造最佳体验网络，应对ICT转型的挑战。

华为在支撑运营商实现无处不在的最佳体验宽带网络、高效运营以及敏捷商业创新的整体战略下，聚焦帮助运营商构建ICT转型的关键能力，包括高效基础设施构建、智能管道使能、数字内容聚合和网络开放、垂直行业探索，以及面向ICT的架构转型，帮助运营商在未来的全联接世界中为最终用户带来更多的价值。

聚焦服务于运营商的业务流量高地，持续提升解决方案及服务的能力

- 移动宽带领域，通过领先的产品及解决方案，为运营商持续提供最佳用户体验，已成功进入全球9大流量高地。在海外，为35张VoLTE网络提供支持；帮助韩国运营商LG Uplus建设LTE-A网络，成为业界最佳实践；在中国，参与三大运营商所有省会城市的LTE建设，并在2014年世界青年奥运会期间推出了全球最大eMBMS试商用网络。在面向未来的5G领域，与全球领先运营商密切合作，同阿联酋电信签署5G合作备忘录，计划为2020年世博会场馆提供5G网络保障。
- 固定宽带领域，在建设面向4K视频、LTE-A、云服务的新一轮超宽带承载网领域，华为在2014年承建全球186个400G核心路由器商用网络；通过与客

户的联合创新，完成全球首个路由器1T单板商用，刷新业界记录；与英国电信联合完成3 Tbps超高速传送速率的现网测试；在铜线提速方面，华为率先提出的G.fast技术成为行业标准，SuperVector技术实现铜线原址提速三倍，引领铜线网络超宽带提速进程；世界宽带论坛上发布了业界首个分布式架构的智能OLT（光线路终端）平台SmartAX MA5800，可实现100G-PON无阻塞接入能力；华为高阶调制微波技术可支持4 Gbps回传带宽，携手韩国SK电讯提供业界首个微波承载CPRI网络。

- 在专业服务领域，持续构筑领先优势：华为管理服务覆盖超过150张网络，成为行业领导者，助力运营商实现卓越运营；HUAWEI SmartCare® CEM客户体验管理解决方案持续引领产业，在全球建设超过20个业务运营中心(SOC)，帮助运营商通过提升最终用户体验实现收入增长；通过精品网方案帮助运营商有效提升网络质量、业务质量和品牌排名。2014年，华为为包括巴西世界杯、麦加朝觐等150多次重大事件提供保障，实现100%的保障成功。

全面拉开ICT转型帷幕，面向未来，构建下一个百亿产业的蓝图

- 2014年，华为与西班牙电信签署了面向ICT转型的战略合作备忘录，全面通过验证测试，并在英国实现了业界首个增值业务云化商用部署，未来将进一步实现基于全新云架构的B2B公有云、视频、安全/存储云等各项业务。
- 数据中心集成服务在L1/L2层快速增长，L2层在全球领先运营商获得突破；在OSS集成领域，与西班牙电信等运营商开展了集成服务合作。
- IT管理服务为全球20多个运营商提供服务，能力被业界快速认知。
- 华为联合运营商共同摸索出大数据的真实应用场景、可行的商业模式及技术方案，助力运营商真正实现大数据的商业变现，并构建统一的大数据解决方案。

- 华为在视频领域与更多的运营商展开合作，支持四川电信实现“视频和光纤用户净增双超200万”的业务发展目标，并率先在国内商用“4K电视”业务，同时与德国电信在NGTV领域开展战略合作。华为与行业伙伴携手，共同做大视频产业，实现共赢。

积极持续投入SoftCOM战略，深入融合云计算、NFV、SDN等理念，形成了业务、运营、网络功能、网络架构等四个方面重构电信网络的解决方案

- 权威咨询公司Current Analysis最新调研显示，华为已连续两年被全球主流电信运营商(营业收入500亿美元以上)评为最佳软件定义网络及网络功能虚拟化解决方案供应商，成为认可度最高的NFV/SDN解决方案供应商；全球范围内，76%的受访者表示最愿意购买华为的NFV/SDN解决方案。未来华为将继续与全球运营商紧密合作，以最领先的NFV/SDN解决方案，助力其面向ICT的未来网络演进与商业转型。
- 华为率先在欧洲部署了全球首个基于NFV标准架构的Cloud IMS商用网络，为全球多个领先运营商提供基于云化的IMS/VoLTE服务。2014年，华为荣获IMS世界论坛颁发的“最具创新性虚拟化IMS解决方案”大奖，成为该领域各大运营商首选的合作伙伴。

- 华为持续同业界领先运营商沃达丰、德国电信、NTT DoCoMo、中国电信等在NFV/SDN领域开展深度合作，与中国电信完成全球首个运营商SDN商用部署和首个T-SDN商用；会同西班牙电信等领先运营商共同推动SDN在移动承载、数据中心、骨干网、城域智能管道等多种场景的应用；在助力全球运营商完成商用部署的同时，稳步提升NFV/SDN解决方案竞争力。

- 在NFV/SDN集成领域，华为与全球超过20家领先运营商开展联合创新，西安NFV/SDN开放实验室已开始实质性运作。

面向未来，构建共赢ICT产业链

针对电信产业的当前与未来发展，华为联合运营商及商业合作伙伴共同探讨创新的ICT解决方案、产品和服务。2014年华为主办一系列高峰论坛，就行业热点话题与来自世界各地的领先电信运营商、行业组织、产业合作方、垂直行业、电信管制机构、标准组织、芯片厂商、内容提供商以及互联网厂商开展深入对话研讨，有效推动了产业链上下游的整合，构建电信行业的未来，共建全联接世界。

回顾2014年，华为始终站在运营商视角，聚焦于帮助运营商实现ICT转型，为运营商提供综合的产品、服务和商业解决方案，帮助运营商打造最佳体验的网络，成为运营商最信赖的合作伙伴。2014年，华为运营商业务实现销售收入人民币192,073百万元，同比增长16.4%。



2014年2月，华为以“移动改变世界”为主题，精彩亮相巴塞罗那2014世界移动通信大会，针对移动产业的当前与未来发展，与客户探讨一系列创新的移动ICT解决方案、产品和服务，端到端展示全面联接的时代，为客户构筑无处不在的移动宽带、极致业务体验和敏捷创新的能力。

无线网络

2014年，全球运营商移动宽带网络建设如火如荼，华为无线网络业务的市场格局得到进一步稳固和提升。华为以深入的技术洞察、前瞻性的网络趋势分析和精准的用户行为分析，始终致力于满足客户需求，做大产业空间，引领产业发展。

随着LTE在全球的规模部署，华为全球LTE的市场格局持续稳步提升，已为全球运营商开通了174张LTE商用网络及132张EPC商用网络，并服务于全球近一半的LTE用户。在中国，华为成为三大运营商建设LTE最重要的战略合作伙伴。同时，华为在UMTS/HSPA+市场上持续领先，已在全球累计部署304个UMTS商用网络，占全球总数的53%，其中123个已升级到42Mb/s双载波HSPA+网络。在700MHz、450MHz和3.5GHz等产业的发展过程中，华为联合运营商、终端、芯片厂商和研究机构等共同成立产业合作联盟，积极推进移动产业健康可持续发展。另外，华为首次提出面向LTE平滑演进的4.5G解决方案，进一步提升网络速率和连接数，并缩短时延，预计该方案将于2016年开始商用。

3GPP数据显示，2010年以来，华为在3GPP LTE核心标准中贡献了665件通过提案，占全球总数的25%，位居业界第一。目前，华为已在3GPP、ETSI、IEEE、ITU-T等超过百家标准组织中担任主席、副主席、董事、工作组组长等核心职务。

移动连接突破时间与空间的限制，正在使每个人的生活和工作方式发生改变，也使传统行业产生新的运作模式，移动办公、移动购物、移动支付等已经渗透到每个人的工作和生活中。移动万物互联，正引领移动宽带的下一步发展趋势。5G不仅仅是下一代移动通信标准，也将是未来数字世界的基本架构。华为目前已与业内多家研究机构、大学和运营商展开全球合作，并预计于2020年开始部署5G商用网络。



2014年11月，华为全球移动宽带论坛在上海成功举办。600多名来自世界各地的领先电信运营商、行业组织、产业合作方以及互联网厂商齐聚上海，就“最佳LTE网络建设及运营”、“定义5G”、“新商业机会&物联网”等话题进行对话，共同探讨创建移动宽带产业的未来。

固定网络

随着云计算、物联网以及4K视频产业链的发展，固定宽带产业进入新一轮蓬勃发展期，全业务、4K超高清视频以及SDN成为电信运营商核心商业战略，全球围绕固定宽带的投资成为了ICT行业的热点和焦点。

在超宽带的建设中，固定移动融合的全业务运营(FMC)已经成为全球诸多运营商的业务战略，极致体验成为最终用户的首选。用户对体验的持续追求，使得基础网络和互联网内容也需要垂直整合，为此，2014年华为将FMC升级为FMC2.0(即FBB+MBB+Content)，旨在帮助运营商构建最佳体验的全业务网络，运营商不仅提升了竞争力和客户的忠诚度，还通过对内容的掌控，实现可持续和可盈利的增长。

为加速SDN产业从技术到商用的进程，华为携手业界合作伙伴创立了SDN产业联盟，以推进SDN技术研究及产业发展，建设集成互通性测试平台，推动多厂商的互通测试。2014年，我们携手中国电信在北京和福建分别完成全球首个运营商SDN商用部署和首个T-SDN商用网络，并与西班牙电信等领先运营商合作推动SDN在移动承载、数据中心、骨干网、城域智能管道等多种场景中的应用，持续引领SDN商用化进程。为此，华为的虚拟数据中心vDC解决方案获得了2014年世界宽带论



2014年9月，华为在英国伦敦召开全球超宽带高峰论坛，联合业界顶尖运营商及商业合作伙伴重新定义超宽带连接，推动产业链上下游的整合。发布面向4K超高清视频和云服务的ACE-band架构，打造“应用”、“云”和“体验”的最佳用户体验架构，为用户提供更快的速度、更低的时延、更好的应用体验，促进产业持续创新合作。

坛颁发的“InfoVision最佳虚拟化创新奖”；全球著名咨询公司Current Analysis发布的“2014年电信运营商调查报告”显示，华为连续两年被全球主流电信运营商评为最佳SDN/NFV解决方案供应商，并且在2014年被评为最佳T-SDN解决方案供应商。

2014年，凭借创新的产品和解决方案以及优良的服务，华为固定网络产品及解决方案赢得了全球更多客户的认可，累计承建186个400G核心路由器商用网络，成为全球400G核心路由器商用最多的供应商；帮助英国电信承建业界首个100G和200G速率可调的OTN弹性波分网络，在不增加额外硬件成本的基础上为客户提供双倍的业务带宽，降低客户的网络投资；携手爱尔兰电信成功部署Vectoring宽带接入设备，为超过70万爱尔兰家庭和企业用户提供高达100兆的超宽铜线接入，成为全球最大的Vectoring商用网络。

人们对显示和屏幕的体验追求远未达极限，当前4K超高清视频产业链日趋成熟，未来2年将规模应用，要求运营商进一步优化网络以支撑高质量的4K/8K承载；SDN为运营商带来开放创新、高效运营、简化运维的商业价值，已经在商用中得到验证，未来开始商业部署；云时代企业需要混合云，云互联成为运营商抢占云服务入口的战略机会。在运营商进行固定、移动和内容融合的

FMC2.0时代，网络将以应用、云和体验为中心进行优化，华为将持续开放创新，给产业发展提供更加有竞争力的方案，成为全球客户可以问计的战略合作伙伴。

全球服务

华为持续加大对服务解决方案和平台能力的投资，在全球构建完善的产业化、本地化服务交付组织和平台；基于运营商ICT转型需求，与全球领先运营商展开联合创新，开放合作，共同构筑生态系统，并加大能力中心和创新中心的投资建设，包括：中国西安NFV/SDN开放实验室、全球20多个业务运营中心(SOC)、印度和罗马尼亚全球网络运维中心(GNOC)、中国北京全球网络演进和体验中心(GNEEC)、中国深圳客户体验转型中心(CETC)、欧洲业务提供商运营实验室(SPO Lab)、中国西安全球网络性能与体验分析中心等。

HUAWEI SmartCare® CEM在业务质量管理和客户体验分析领域为运营商实现可验证的商业价值，并深度参与CEM行业标准化进程，在TMF参与制定531项针对客户体验的KQI指标，在QuEST Forum参与指标的基线值设定。2014年华为CETC获得Telecom Asia颁发的“CEM Innovation of the Year”奖项。

管理服务致力于实现客户网络效能最大化，并持续加大管理服务统一平台(MSUP)和GNOC的投资，扩大集中化、标准化业务交付范围，持续提升全球运维效率和质量，帮助运营商实现卓越运营。

华为精品网服务通过大流量精确预测和地理化精细网络管理，不断提升精准规划优化能力。2014年华为精品网服务帮助全球100多张网络显著提升网络质量、业务质量和品牌排名。截至2014年底，移动网络集成服务为全球超过500家运营商提供移动网络规划设计服务；室内覆盖集成服务为65个国家的117家运营商建设了32,000多个热点；站点集成服务覆盖全球TOP 50运营商中的45家。随着视频业务的蓬勃发展，未来5年固定网络带宽需求将增长8-10倍，固网集成服务迎来飞速发展时机，2014年华为固定网络集成服务覆盖全球186个400G网络。

客户支持服务为全球170多个国家的客户提供安全、可靠与高效的网络保障，服务全球1/3的人口。2014年华为提供150多次重大事件保障服务，涵盖巴西世界杯、麦加朝觐等。华为培训服务已为全球149个国家的运营商提供了能力发展服务。

2014年，华为在IT咨询和系统集成服务领域快速增长：

- 数据中心集成服务累计为全球客户建设480多个数据中心，并提供数据中心整合与业务迁移服务，实现快速增长。
- IT管理服务为全球20多个运营商提供服务，能力被业界快速认知。
- OSS成功中标西班牙电信集团框架合同。在OSS标准方面成为TM Forum ZOOM的主要合作伙伴；2014年荣获Frost & Sullivan “Asia Pacific BSS/OSS Vendor of the Year”。
- 在NFV/SDN集成领域与行业组织深度合作，致力于构筑多厂商集成与网络演进能力，促进产业生态链建设。2014年，华为以NFV首要集成商的角色成功帮助全球领先运营商构建业界首个VoLTE商用局。

展望未来，华为将持续加大对服务领域的投资，在管理服务、精品网和CEM等领域不断提升运营商的网络效能、业务质量与客户体验，同时面向ICT转型构筑端到端的咨询和系统集成能力，致力于成为运营商首选的ICT首要集成商。



2014年9月，华为成功举办首届面向“运维运营”领域的“专业服务高峰论坛”，引领ICT运维运营转型。峰会围绕“精品网”、“面向NFV/SDN的集成与演进”、“开放数字化运营”等主题进行深入分享与讨论；展示了华为“咨询与系统集成”战略与投资，构筑华为在ICT专业服务领域的行业领导力。

电信软件

伴随电信产业的发展及电信运营商的转型诉求，华为围绕电信运营商客户资产经营，聚焦数字业务、运营支撑两大业务领域持续发力，并构建VGS、M2M、Universe、CVM综合解决方案，瞄准电信运营商数字化转型热潮所产生的市场机会，实现客户价值。

在数字业务领域，华为Digital inCloud提供统一的合作伙伴联盟计划和开放平台，帮助运营商构建数字生态系统，加速数字业务转型，支撑合作伙伴商业成功。SDP平台解决方案2014年支撑运营商在通信、计费、大数据、流量交易等领域获得商业成功；数字家庭以视频为核心，提升多屏体验、视频分发、终端的核心竞争力，全面服务欧洲和拉美的高端价值市场。VAS Cloud助力运营商业务网络转型及NFV架构演进，服务于TOP级运营商价值子网，成为业务网络整合及通信能力开放的行业领导者。VGS-SCG作为运营商流量经营战略转型的基石，持续提升用户体验和网络效率，支撑实现流量货币化。

在BSS领域，华为致力于构建数字化运营战略转型能力和下一代数字化运营使能平台。利用电信运营能力的开放和数据资产的货币化，扩展运营生态链和客户群，提供实时、按需、全在线、自助、社交化的客户体验。同时，华为BSS解决方案在全球市场份额稳步提升，融合计费解决方案服务全球15亿用户，成功实现18个月全球割接3.2亿用户，新一代CBS R5成功签订34个商用合同，持续领先业界；客户关怀/客户关系管理系统在全球电信市场服务8亿用户，2014年新增15个商用合同，巩固了市场领先者地位；NGBSS解决方案继续深入运营转型，协助运营商实现BSS网改商业成功。

2014年，电信软件充分发挥数字业务、运营支撑两个领域与管道的协同优势，围绕客户资产经营构建综合解决方案。价值增长解决方案(MBB VGS)牵引移动宽带流量经营热潮，以新商业模式服务于西欧、南太平洋、中国和拉美等地运营商。在大数据(Big Data)，物联网(M2M)、客户价值管理(CVM)等方面与全球运营

商进行了有效探索和实践。Universe大数据分析平台在全球10余个局点正式商用，并在全球宽带流量管理(BBTM)暨电信大数据论坛上荣获“实时智能驱动最具创新奖”。物联网平台解决方案在多个局点获得商业验证，帮助运营商实现M2M用户规模的快速增长。

展望未来，华为电信软件业务将继续聚焦“Accelerate Digitalizing”的愿景，推动新商业模式创新和落地，着力打造全球最佳的数字业务聚合平台、全球最佳的数字运营使能平台、全球最佳的运营商业套件，成为Business as a Service引领者和客户最可靠的商业合作伙伴。

核心网

随着电信业步入超宽带和全联接时代，用户通信体验的升级全面爆发。传统的语音、消息体验和人与人的通信已经不能满足全面的个性化的用户需求。高清语音、视频服务，全联接的通信以及全面虚拟化的服务成为未来全联接世界的基础。面对新一波ICT产业变革的浪潮，华为核心网围绕运营商根本需求，聚焦4G融合通信演进、NFV、融合数据领域。通过升级用户通信体验，开放通信能力，云化通信网络基础设施，支撑电信运营商面向未来网络的转型。

在IMS&CS领域，华为核心网成为VoLTE/VoWiFi、NFV、IMS固网现代化和网络能力开放等领域的先行者，拥有从网络技术到集成服务完整的解决方案。2014年，华为为全球35张VoLTE网络提供支持，成为全球领先运营商的战略合作伙伴，中国香港PCCW-HKT与华为合作，成为全球第一个实现eSRVCC商用的运营商。在2014年，华为荣获IMS世界论坛颁发的“最佳VoLTE产品”奖项。SBC SE2900被美国权威安全产品评测公司Miercom评价为“业界最好SBC”；华为SPS提供全球唯一支持DRA/STP/SSR融合信令解决方案，帮助运营商建设稳定可靠的4G信令网，同时确保传统信令网平滑演进。除了支持移动网络发展，华为核心网也在固网现代化领域发挥重要作用，全面的IMS固网现代化解决方案为运营商的固定网络提供

设备升级及改造服务，降低运营成本，提升网络效率，帮助客户实现面向未来的网络架构转型及收入提升；同时，华为运用网络能力开放帮助运营商开拓政企市场蓝海，运营商可基于“政企业务使能平台”和第三方开发者构筑产业联盟，进行业务联合创新，设计多方共赢的新商业模式，成功探索出一条帮助运营商实现网络资产货币化，挖掘政企市场巨大潜能之路。

在NFV领域，华为继续在标准组织和开源组织中发挥重要作用，联合全球领先运营商和合作伙伴持续推动行业发展，致力于打造基于云化的架构，帮助运营商降低运营成本、加快业务上线速度、加速业务创新，共同打造良好的生态环境。华为率先在欧洲部署了全球首个基于NFV标准架构的Cloud IMS商用网络，并为全球多个领先运营商提供基于云化的IMS/VoLTE服务。2014年荣获IMS世界论坛颁发的“最具创新性虚拟化IMS解决方案”大奖，成为该领域各大运营商首选的合作伙伴。

在融合数据领域，华为核心网成为用户数据管理和统一策略控制解决方案的行业领导者，并在大数据、IoT全联接等领域引领行业发展趋势，构建数字生态链。截至2014年底，SingleSDB解决方案销售达到39亿线，安全稳定地服务于全球三分之一的人口，并联合全球领先运营商在SDM领域持续创新。SmartPCC在2014年实现快速增长，荣获Infonetics“最受运营商欢迎的PCRF”解决方案，继续保持全球市场份额第一(Infonetics)和技术影响力第一(Current Analysis)，并在FMC统一策略控制、NFV等领域持续引领行业潮流。DaaS解决方案作为华为大数据重要组成部分，致力于运营商数据资产开放增值，通过“数据开放总线”实现用户画像洞察，数据开放管理和安全及隐私保护，帮助客户降低运营风险，显著提升收入。DaaS解决方案成功商用于上海联通大数据项目，并与印尼Telkomsel联合创新，推动大数据技术成熟商用。华为融合数据已经服务全球超过300家运营商，并致力构建全联接时代的融合用户数据解决方案，帮助运营商通过“数据全融合、策略统一控制、数据安全开放”货币化用户数据价值，满足对极致用户体验的不断追求。

展望未来，华为核心网将持续致力于打造通信网络联接与控制中心，实现全联接通信；聚焦NFV为客户提供快速部署、个性化的云化方案；打造开放、合作、共赢的通信生态系统；持续推进商业模式的创新，巩固与客户的战略伙伴关系。

IT

伴随OTT发展、ICT融合等机遇和挑战，运营商在ICT转型上寻求突破迫在眉睫。华为以融合为IT战略，将云计算作为推动IT和CT重构和融合的强力催化剂，发力云数据中心解决方案，帮助运营商重塑ICT的商业模式和运营模式。

华为IT产品与方案在全球运营商得到广泛应用，能力稳步提升，创新、差异化、领先的IT产品和解决方案，越来越受到客户的认可。截至2014年12月，华为在全球为客户建设了480多个数据中心，其中有160个云数据中心。Gartner对华为数据中心解决方案的评价由一年前的“Promising”提升为“Positive”；华为双活数据中心解决方案被Frost & Sullivan国际咨询机构评为“最佳解决方案技术领导奖”。

在电信业务云化、公有云和云数据中心整合等领域，华为发布独有的IT和CT融合的解决方案，成功帮助全球TOP 50运营商实现基于云数据中心的ICT转型。其中，中国电信国际公有云项目以华为分布式云数据中心架构为基础，构筑了跨20多个国家和地区的资源池，实现了全球资源的统一管理；华为与西班牙电信共同开启了电信业最具创新性的下一代ICT转型战略架构，并通过VAS cloud项目帮助其英国子网成功深化了ICT转型进程，其泛拉美跨六国(西班牙、智利、秘鲁、哥伦比亚、阿根廷和厄瓜多尔)IT转型项目首次突破了超8,000公里的业务迁移和80%的电信业务云化。

越来越多的合作伙伴与华为携手推动产业链健康发展。华为与Red Hat合作开发以OpenStack为基础的云解决方案，满足运营商对NFV的需求。作为OpenStack金牌会员和强有力的支持者，华为积极推动OpenStack在全球发展。与全球IT托管领导者LeaseWeb合作，聚焦服务器联合创新。倡导成立的“FusionSphere用户联盟”成员超过150家，深度聚合云计算产业链力量。

面向未来，华为将聚焦于云计算和大数据技术，持续创新，合作共赢，与运营商客户一起迎接互联网化趋势和来自OTT的市场挑战，全面实现电信业务优化和重构，迈向数字业务转型！

网络能源

华为把握MBB/FBB和云计算带来的网络流量激增、大数据、节能减排的发展趋势，充分利用在ICT与网络能源领域的优势，将信息技术与电力电子技术融合，通过“数字化、网络化、智能化”创新理念，聚焦通信能源、数据中心能源、智能光伏电站三大领域，打造简单、高效、可靠的智能网络能源解决方案。

随着MBB/FBB快速发展，为了满足运营商对通信站点易获取、少维护、高能效、易管理的需求，华为推出MTS新一代智能通信能源解决方案，通过软件定义电源、模块化设计，实现通信站点一体化部署、站点级高效、智能化管理。华为已在全球170个国家部署超过160万套通信能源系统，实现全球市场新增份额第一，并突破美、澳、日、韩市场；产品全系列高能效，电源模块效率达98%为业界第一。2014年被Frost & Sullivan评为“全球通信电源领导者”。华为与国内三大运营商、中国铁塔、西班牙电信、沃达丰、英国电信、荷兰皇家电信、KDDI、沙特电信、阿联酋电信等领先运营商展开全方位节能合作，通过提升能源效率和运营效率，最大化降低客户全流程经营成本，并赢得西班牙电信全球唯一“最佳能源合作伙伴”殊荣。

互联网应用与云计算的爆炸增长将数据中心建设带入新的台风口，使之面临快速建设和降低功耗的挑战。华为提出智慧DC解决方案，解决数据中心难规划、难建设、难运维的问题，实现投资收益最大化、运营效率最大化。华为携手全球TOP运营商规模部署数据中心，满足ISP行业快速增长的IDC需求，荣获“数据中心优秀解决方案奖”等多项荣誉。同时，华为集装箱数据中心2014年实现全球发货量第一，荣获Telecom Asia“数据中心创新奖”，并成功交付全球第一个大型室外数据中心——缅甸Telenor集装箱数据中心。华为提供全系列高效的高频模块化UPS供电系统，满足各种大、中、小容量的不间断供电需求，2014年以最大份额中标中国移动UPS集采，并规模突破全球交通、金融、政府等高端行业。

华为围绕客户需求，融合信息技术、互联网技术与光伏技术，推出智能光伏电站解决方案，实现光伏电站在生命周期内的高效发电、智能营维、安全可靠。2014年，智能光伏电站解决方案在全球得到大规模应用，引领行业发展方向；商用产品效率和发电量全球领先，全球第一家通过电站现场零电压穿越认证；与中国电力投资集团黄河上游水电开发有限公司合作，建成全球规模最大、技术领先的单电站130MW智能光伏电站；与中国TOP 50的光伏电站建立了合作关系，并规模突破欧洲及日本市场，为客户的商业成功、清洁能源的大规模利用提供有力的支撑。

企业业务

随着云计算、大数据、物联网、移动化等ICT创新技术对各个行业的影响持续加强，企业的价值创造和业务模式正在转型，ICT技术已经成为企业业务变革和创新的关键驱动力，一个更美好的全联接世界即将来临。华为聚焦ICT基础设施，提出“业务驱动的ICT基础设施(Business-Driven ICT Infrastructure)”战略，围绕客户需求持续创新，与合作伙伴在技术、硬件、软件、服务等领域全面合作，联合创新，落实“被集成”，为客户提供创新、差异化和领先的产品与解决方案，帮助客户实现商业成功。

2014年，华为企业业务聚焦政府、交通、能源和金融等行业客户，大力拓展全球市场，取得稳健增长，实现销售收入人民币19,391百万元，同比增长约27.3%。

- 在智慧城市领域，华为携手合作伙伴，采用新一代eLTE移动宽带集群系统和可视化指挥平台，构建平安城市解决方案，目前已被广泛应用于全球100多个城市。政务云方案帮助中国成都市政府创新服务模式，为企业提供云灾备、云管理和云安全服务。
- 在交通领域，华为数字铁路解决方案服务里程累计达87,000公里，可绕地球两圈。华为携手阿尔斯通完成LTE承载CBTC信号控制系统动态测试；联合庞巴迪在赞比亚部署非洲首条ERTMS Regional线路；助力朔黄铁路开行2.5万吨重载列车，引领重载铁路发展。
- 在能源领域，华为已服务于全球20大能源公司中的14家，覆盖超过100,000个变电站、38,000公里油气管道。华为全联接电网解决方案助力泰国PEA建设高速安全生产网络，为全面实现电力智能化保驾护航。华为数据中心网络解决方案助力中国石油建设亚太地区最大的企业云数据中心，满足其集团层面“两地三中心”数据灾备需求。
- 在金融领域，全渠道银行解决方案在全球300多家金融机构商用，包括渣打银行、香港恒生银行、俄罗斯最大商业银行Sberbank等；企业网络、服务器、存储等产品在中国工商银行、农业银行、中国银行、建设银行规模部署；大数据解决方案在招商银行和中国工商银行获得规模应用，帮助客户在互联网时代拓展精准营销业务。
- 在互联网领域，华为为法国第一搜索引擎Qwant构建高效安全的云平台，为荷兰LeaseWeb打造高性价比的托管平台。华为产品和解决方案被90多家互联网以及数据中心云服务商采用。



2014年9月，华为在中国上海世博中心举行2014华为云计算大会，汇聚业内60多家主流企业、28个主题论坛、300多场演讲，来自全球80多个国家超过11,000名观众在现场、13,000人通过网络参加，成为全球深具影响力的IT新盛会。华为发布一系列创新的IT解决方案，覆盖数据中心、融合存储、云操作系统和大数据分析平台等多个领域，赋予“精简IT、敏捷商道”新的内涵。SAP、希捷、英特尔等66家合作伙伴共襄盛举，论道云计算、大数据、云数据中心等热点话题。

- 在教育领域，华为弹性教育云解决方案应用于20多个国家和地区；智慧校园解决方案协助清华大学等50多所大学提高学校教学科研信息化水平；敏捷教育广域网解决方案助力中国教育科研网全面提速。
- 在媒资领域，华为全媒体解决方案广泛应用于中国、法国、意大利等15个国家的近200家影视传媒机构。其中，业界首个由业务定义的全媒体云方案，携手索贝公司率先服务于深圳广电融合新闻中心，助力其实现全媒体战略转型；基于大数据存储、敏捷网络构建的高清制作方案在中国中央电视台、凤凰卫视、香港无线电视台、湖南广播电视台等众多知名传媒集团规模商用。
- 华为还与沃达丰全球企业部、德国电信、英国电信全球业务部等20多家全球领先运营商合作，共同向企业客户提供ICT服务。

华为紧紧围绕“业务驱动的ICT基础设施”战略，在研发领域持续大力投入，在企业网络、数据中心、协作办公、云计算、高端存储等领域取得了长足发展。

华为发布敏捷分支和敏捷数据中心解决方案，完善了敏捷网络解决方案，让网络更敏捷地为业务服务，获得全球近500个企业客户选用。数据中心网络、有线无线一

体化敏捷园区方案、企业网络安全产品在Gartner魔力四象限等多份报告中获得正向评价。根据IDC的统计，2014年第二季度，华为以太网交换机份额全球第三；数据中心交换机、低端接入和路由器份额均为全球第二。华为敏捷交换机S12700还荣获2014东京Interop展“企业网络特别大奖”、美国《网络世界》“软件定义网络解决方案大奖”。华为统一通信与协作、视频会议、联络中心等已在超过60个国家和地区规模商用，并进入欧洲、北美等发达国家市场。

秉承“精简IT，敏捷商道”的理念，华为IT产品市场竞争力持续提升，截至2014年底，全球超过70万个虚拟机运行在华为虚拟化产品上。华为存储产品收入增长率连续五个季度全球第一，跃升至Gartner挑战者象限，高端存储被Gartner报告纳入主流玩家。FusionSphere云操作系统进入Gartner虚拟化四象限，FusionCube云平台进入Gartner一体机魔力四象限。服务器全球出货量连续六个季度全球第四。华为数据中心解决方案获得Gartner“Positive”评价。

华为致力于构建开放、创新的ICT生态圈，与SAP、埃森哲、英特尔、西班牙电信等在云计算和大数据领域积极展开合作。在开源组织OpenStack中凭借最高贡献增长率成为中坚力量。

华为渠道政策、流程及IT支撑系统更趋成熟，截至2014年底，华为企业业务在全球的渠道伙伴数量超过6,000家，解决方案伙伴超过300家。

华为向企业客户提供大融合的ICT服务解决方案，并为渠道伙伴提供服务认证授权、赋能、激励和全方位服务支持。截至2014年底，华为拥有超过1,200多家认证和授权服务合作伙伴。全球约20,000人持有华为认证证书，华为认证互联网专家(HCIE)近500人。

展望未来，ICT创新技术对企业的改变正在从办公系统走向生产系统，产业变革风起云涌，这对ICT基础设施也提出了史无前例的挑战和要求。华为将迎接这历史的机遇与挑战，携手产业链合作伙伴，基于对产业发展趋势的把握和对客户需求的深入理解，持续创新，不断超越自我，助力企业转型，并持续为客户商业成功创造价值。

消费者业务

2014弯道超车过百亿美元，持续打造核心产品竞争力

2014年消费者业务销售收入达人民币75,100百万元，同比增长约32.6%，盈利能力持续提升，超额完成利润目标。其中，52%销售收入来自海外，11个重点国家手机市场份额超过5%。全年整体出货量1.38亿台，同比增长7.8%，其中智能手机出货量7,500万部，同比增长45%。

经过三年成长，华为消费者业务实现里程碑式的历史超越。自2011年起，华为消费者业务坚决放弃白牌、低端定制的业务模式，走上华为自有品牌中高端之路；2012年，实现品牌、产品、渠道三大转变，并坚定实施精品策略，推出D、P系列精品旗舰手机；2013年，在全球市场初步构建起公开市场能力；2014年，伴随着4G LTE的迅速发展，凭借着在4G LTE领域的核心专利优势，华为消费者业务迎来了前所未有的历史机遇，实现了收入和利润的双丰收。

此外，用户经营和渠道建设成绩显著。2014年华为大力拓展公开渠道，加强零售终端建设，公开渠道(含电

商)销售收入占比大幅提升，达到41%。截至2014年年底，华为消费者业务在全球共建立630个品牌形象店，大大提升了品牌零售体验。花粉社区持续进行用户经营，Emotion UI 3.0明显提升了易用性和一致性。

旗舰站稳中高端，成功打造特色DNA

持续聚焦精品战略，中高端智能手机的出货量占比大幅上升至18%，4G手机出货占比更是超过29%。其中，年度旗舰P7、荣耀6上市半年全球发货分别超400万台、300万台，Mate7深受全球高端商务人士欢迎，上市三个月发货200万台。

三年来，华为消费者业务稳扎稳打，率先采用最新技术成果，不断强化时尚领先的工业设计与架构设计优势，与供应链伙伴合作创新，以全面构建核心能力的耐力长跑方式，实现追赶和超越。华为旗舰手机成功打造特色DNA，照相能力、待机省电、信号优势、Emotion UI的用户体验等核心能力获得消费者认可。

MBB&家庭传统业务保持领先，2C转型初见成效

借助华为在移动宽带连接领域的优势，MBB&家庭终端抓住车联网、物联网机遇，结合大数据和云服务，构筑“硬件+软件+服务”商业模式，围绕“人、车、家”场景，为消费者提供更好的智能生活服务。



2014年12月17日，华为首届花粉年会在北京举行，吸引了来自海内外的超过1,000名花粉参加。拥有超千万粉丝的花粉俱乐部是华为品牌与消费者沟通的重要平台。

2014年，LTE终端领先优势突出，全年发货量1,900万台。战略投入智能穿戴设备和智能家居等领域，首款可穿戴产品TalkBand B1实现全球上市，以独有的创新结构快速获得市场认可。跨界平板手机荣耀X1、华为秘盒、荣耀立方均获畅销。创新型产品CarFi，首创车载Wi-Fi产品，引导MBB进入车载后装领域，打通运营商、政企客户和车联网管道。继奔驰之后，车联模块进入奥迪高端市场，车载战略产品实现与海外车企、国产车企、合资车企的全线合作，奠定车载业务全球战略格局。

华为荣耀双品牌携手并进，双驱保驾业务增长

华为消费者业务旗下“华为”与“荣耀”双品牌并驾齐驱，形成互相借力、互相促进的良好互动。华为品牌的目标受众是自信、乐于接受新事物、有行动力、敢于追求梦想、实现自我价值的理想行动派，如商业精英、政企人员、时尚白领、务实人士等；荣耀作为华为旗下的互联网手机品牌，目标受众聚焦在以互联网生活为中心的年轻族群，如数字原住民、职场新秀、青年蓝领、学生族群等。

伴随着中高端机型的全球畅销，以及全球范围内的足球营销攻势，华为品牌知名度持续上升。权威咨询机构益



2014年9月4日，来自40多个国家的500多家媒体的记者和分析师在德国柏林现场见证了华为发布的全新4G大屏旗舰手机Ascend Mate7。Mate7畅销高端商务精英人群，上市3个月发货超200万台，并收获了“Best of IFA 2014: Best Smartphone”等全球权威科技媒体颁发的四项大奖。

普索(Ipsos)在全球32个国家开展的消费者调研显示，2014年华为品牌的知名度从52%提升至65%，这意味着华为品牌已被全球接近三分之二的消费者所认知。在中国市场，华为品牌知名度提升至90%，荣耀品牌上升至54%。

2014年，华为消费者业务麾下的互联网手机品牌“荣耀”成立仅一年，已成为弯道超车新引擎。荣耀系列产品出货量超2,000万部，其中，荣耀3C超过800万部，荣耀3X系列超过400万部，荣耀6超过300万部。截至2014年年底，荣耀品牌已经进入全球60多个国家和地区。

另外，根据Ipsos最新调研，华为品牌净推荐值上升至43%，位列前三，这表明华为带给消费者的品牌体验有了明显提升。与此同时，从品牌发展活力方面，华为从众多的第二阵营品牌中脱颖而出，排名跃居全球第三位。在Interbrand公布的2014年全球最具价值品牌榜TOP 100品牌中，华为成为首家上榜的中国大陆企业。

2015年重点投入海外，多头并进创建大格局

2015年，华为消费者业务将目光重点放在海外市场，夯实在中高端智能手机市场的地位，并冲击出货量1亿部的目标。在产品上，华为品牌将聚焦旗舰机营销，通过高端产品树立创新、高品质的品牌印象；荣耀品牌则将聚焦互联网，复制国内模式到海外，激活海外线上营销，建立样板市场。

2015年将是华为消费者业务发展过程中极为关键的一年，是华为消费者业务全面构建能力开创全新未来的“格局之年”，华为消费者业务将抓住移动互联网、物联网、车联网等历史性的机会窗口，构筑软件与大数据云服务时代的核心能力优势，在产品、品牌、营销、渠道、电商等多个领域全线突破，不断构建品牌竞争力，以梦想启迪创新，持续带给全球消费者各种超越期待的品牌体验，并成为全球领先的智能终端品牌。

经营成果

人民币百万元	2014年	2013年	同比变动
销售收入	288,197	239,025	20.6%
销售毛利	127,451	98,020	30.0%
- 销售毛利率	44.2%	41.0%	3.2%
期间费用	(93,246)	(68,892)	35.4%
- 期间费用率	32.4%	28.8%	3.6%
营业利润	34,205	29,128	17.4%
- 营业利润率	11.9%	12.2%	(0.3%)
净财务费用	(1,455)	(3,942)	(63.1%)
所得税费用	(5,187)	(4,159)	24.7%
净利润	27,866	21,003	32.7%

2014年公司实现销售收入人民币288,197百万元，同比增长20.6%。净利润为人民币27,866百万元，同比增长32.7%。盈利的提升主要来自规模的快速增长和因汇兑损失的下降、资金效率的提升导致的净财务费用的降低。受益于规模的增长、效率的提升、成本的降低和消费者业务品牌的建设及产品结构的改善，销售毛利率提升了3.2个百分点。

期间费用

人民币百万元	2014年	2013年 (经重述)	同比变动
研发费用	40,845	31,563	29.4%
- 研发费用率	14.2%	13.2%	1.0%
销售和管理费用	47,468	38,052	24.7%
- 销售和管理费用率	16.5%	15.9%	0.6%
其他业务收支	4,933	(723)	(782.3%)
- 其他业务收支占收入比	1.7%	(0.3%)	2.0%
期间费用合计	93,246	68,892	35.4%
- 期间费用率	32.4%	28.8%	3.6%

2014年公司稳健经营的同时加大了面向未来技术、品牌营销、变革和激励等方面的投入，总期间费用率上升3.6个百分点，其中研发费用率上升1.0个百分点，销售和管理费用率上升0.6个百分点，其他业务收支主要由于计提商誉减值的影响使期间费用率上升2.0个百分点。

净财务费用

人民币百万元	2014年	2013年	同比变动
净汇兑损失	2,135	3,686	(42.1%)
其他净财务损益	(680)	256	(365.6%)
净财务费用合计	1,455	3,942	(63.1%)

2014年净财务费用为人民币1,455百万元，相对2013年减少人民币2,487百万元，其中汇兑损失比2013年减少人民币1,551百万元，其他净财务损益较2013年减少人民币936百万元。

财务状况

人民币百万元	2014年12月31日	2013年12月31日 (经重述)	同比变动
非流动资产	52,668	44,688	17.9%
流动资产	257,105	199,403	28.9%
资产合计	309,773	244,091	26.9%
其中：现金与短期投资	106,036	81,944	29.4%
应收账款	75,845	72,351	4.8%
存货	46,576	24,929	86.8%
非流动负债	31,249	33,602	(7.0%)
其中：长期借款	17,578	19,990	(12.1%)
流动负债	178,539	124,223	43.7%
其中：短期借款*	10,530	3,043	246.0%
应付账款	45,144	31,290	44.3%
所有者权益	99,985	86,266	15.9%
负债与所有者权益合计	309,773	244,091	26.9%

* 其中一年内到期的长期借款人民币8,639百万元

2014年底，集团现金与短期投资余额达到人民币106,036百万元，同比增长29.4%。

2014年应收账款周转天数(DSO)为95天，较2013年的109天减少14天。存货周转天数(ITO)为104天，较2013年的64天增加40天。2014年应付账款周转天数(DPO)为101天，较2013年的80天增加21天。为应对大规模的4G建设，2014年存货和应付账款余额同比有所增加。

截至2014年底，长短期借款合计人民币28,108百万元，较2013年底的人民币23,033百万元增长了22.0%。

经营活动现金流

人民币百万元	2014年	2013年	同比变动
净利润	27,866	21,003	32.7%
折旧、摊销、非经营损益	10,193	5,550	83.7%
设定受益计划负债精算损失	(166)	(618)	(73.1%)
运营资产变动前经营活动现金流	37,893	25,935	46.1%
运营资产变动	3,862	(3,381)	(214.2%)
经营活动现金流	41,755	22,554	85.1%

2014年经营活动现金流人民币41,755百万元，同比上升85.1%，其中：

- 净利润同比增加32.7%，主要是规模的快速增长和净财务费用的降低等因素影响；
- 折旧、摊销以及非经营损益对经营活动现金流的贡献比2013年增加人民币4,643百万元；
- 2014年运营资产资金占用进一步下降，对经营性现金流贡献人民币3,862百万元。

财务风险管理

2014年公司持续修订和完善财务风险管理政策及流程，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

公司持续优化现金流规划、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。2014年底公司现金与短期投资合计人民币106,036百万元，较2013年增长29.4%，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的保障。

人民币百万元	2014年	2013年	同比变动
经营活动现金流	41,755	22,554	85.1%
现金与短期投资	106,036	81,944	29.4%
长短期借款	28,108	23,033	22.0%

汇率风险

本集团合并报表的列表货币是人民币，集团有由于销售、采购和融资业务所产生的列表货币以外的外币敞口，主要是美元和欧元。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。

对货币急速贬值或外汇管制国家的外汇敞口，集团通过美元定价等多种手段进行管理，同时也通过加速回款并及时汇出减少风险。

在其它条件不变的情况下，若汇率变动，对本集团的净利润影响如下：

	对净利润的影响 人民币百万元
2014年	
人民币对美元升值5%	(578)
人民币对欧元升值5%	(173)
2013年	
人民币对美元升值5%	(1,147)
人民币对欧元升值5%	(172)

利率风险

公司利率风险来源于长期借款及长期应收款，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。

a) 本集团于12月31日持有的长期计息金融工具如下：

	2014		2013	
	年利率 %	金额 人民币百万元	年利率 %	金额 人民币百万元
固定利率长期金融工具：				
- 长期借款	8.50	62	4.34	2,731
- 应付债券	4.96	1,583	5.94	991
合计		1,645		3,722
浮动利率长期金融工具：				
- 长期应收款	0.80	(2,631)	-	-
- 长期借款	2.33	15,933	2.41	16,268
合计		13,302		16,268

b) 敏感性分析

截至2014年12月31日，在其他变量不变的情况下，假定利率变动50个基点将会导致本集团税后净利润及所有者权益增加或减少人民币66百万元（2013年：人民币81百万元）。对于资产负债表日持有的、使本集团面临公允价值利率风险的金融工具，上述敏感性分析中净利润及所有者权益的影响是假设在资产负债表日利率发生变动，按照新利率对上述金融工具进行重新计量后的影响。对于资产负债表日持有的、使本集团面临现金流量利率风险的浮动利率非衍生工具，上述敏感性分析中的净利润及所有者权益的影响是上述利率变动对按年度估算的利息费用或收入的影响。上一年度的分析基于同样的假设和方法。

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，在欧洲及亚太建立信用能力中心。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，并开发相应IT工具协助一线监控风险状态及预测可能损失，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，贴近客户理解融资需求，全球范围拓展多元化的融资资源，搭建金融机构与客户的沟通合作桥梁，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。公司销售融资业务致力于风险转移，所安排的出口信贷、租赁、保理等业务主要由第三方金融机构承担风险并获取收益。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，仅针对部分项目与相关金融机构进行了风险分担，并计提了相应的风险拨备，确保业务风险可控。

研究与开发

华为聚焦ICT管道战略，在面向未来的基础研究和创新上加大投入，在关键技术、基础工程能力、架构、标准和产品开发等方向持续投入，致力于提供更宽、更智能、更高性能、更可靠的零等待管道，为用户创造更好的体验。华为致力于把领先技术转化为客户的竞争优势和商业成功。

- 在无线领域，华为持续引领4G创新，推出IPRAN场景下多基站间的CA载波聚合技术，降低部署难度，并通过干扰协同技术，大幅度提升网络性能和用户体验。面对未来的演进，华为率先提出4.5G概念与定义，引领LTE进入物联网的世界。在未来技术研究上，华为已经是5G创新领域领跑者，提出的5G空口关键技术SCMA极大改善了无线系统接入数量，该技术已被欧盟FP7 METIS项目接纳，得到业界同行的高度关注。华为向业界发布115 Gbps无线传输速率的高频原型系统，验证了高频通信的极限能力；与欧洲主流车产厂商联合研究5G车联网相关技术，共同定义未来自动驾驶技术对5G通信网的需求，完成超低功耗5G物联网终端验证；率先在业界启动下一代高速WiFi的研究，首次提出10GiFi的概念，并发布业界首款基于下一代架构的10GiFi样机平台，在业界引起强烈反响。
- 在固定网络领域，华为在核心路由器、高速传送以及超宽带接入持续引领创新。在EANTC完成业界首个核心路由器1T线卡测试，突破了400G集群技术，并实现400G集群规模商用；发布业界首个1T商用波分板卡，并与运营商联合完成3 Tbps超高速传送速率的波分板卡现网测试，相当于每秒传输100部未压缩的高清电影。华为最早启动G.fast的研究，推出业界首款G.fast样机，发布的SuperVector技术实现铜线原址提速三倍。华为在世界宽带论坛上发布了业界首个分布式架构智能OLT(光线路终端)平台SmartAX MA5800，可实

现100G-PON无阻塞接入能力，单框支持3.2万个家庭100 Mbps无阻塞畅享4K视频；推出业界首个以高阶调制微波技术为基础的微波承载CPRI网络，可支持4 Gbps回传带宽。

- 在企业网络领域，华为基于SDN技术理论，创新性提出敏捷网络架构，可实现网络自由编程、网络质量动态感知、网络平滑过渡到SDN。面向企业分支网络，华为融合不同CPU架构，充分利用SDN、NFV技术，实现IT与CT能力在网关上的深度融合，通过开放的虚拟化平台实现了ICT应用的本地化集成。华为发布开放的敏捷数据中心网络架构，实现与主流云平台无缝对接，以及多种虚拟网络与物理网络的兼容。
- 在核心网领域，华为在ETSI率先完成基于NFV架构的IMS PoC验证，建成联合创新中心NFV/SDN开放实验室。华为发布的实时视频体验提升技术可自动适应全球网络的复杂损伤环境，达到业界领先，其关键技术已通过芯片化形成了核心竞争力。华为推出业界首个应用于现网的xVCC(含eSRVCC)切换增强技术，可实现通话在不同标准接入制式间的无缝切换。

华为在IT领域也取得众多创新成果，提出了面向未来的业务驱动分布式云数据中心(SD-DC²)架构：

- 云计算领域，华为发布基于OpenStack的云操作系统FusionSphere 5.0。业界首创分布式跨多数数据中心的OpenStack级联架构，可支持100个数据中心、100万虚拟主机多数数据中心资源整合和分布式调度管理，获得欧洲主流运营商的广泛支持。华为推出业界首创企业级分布式软件定义存储FusionStorage：单资源池最大为256台服务器，吞吐量600Gb；2TB硬盘数据故障恢复速度5分钟，为传统SAN存储100倍；在支持集群SAP HANA内存数据库的同时，时延达到169μs，为业界最快。

- 大数据领域，基于Hadoop、Spark、Storm等开放技术，华为推出业界领先的大数据解决方案FusionInsight。面向金融行业，基于领先的NoSQL集群、池化应用服务器、流处理等技术，华为提供全生命周期的大数据解决方案，帮助客户实现历史数据在线检索范围从1年延伸至15年，实现信用卡征信业务处理速度从2周左右缩短至秒级。
- 存储领域，华为发布业界首个融合存储操作系统OceanStor OS，可同时实现五大融合：1) SAN与NAS融合，运维效率提升50%；2) 多厂商异构设备融合，可以平滑接管现网设备，最大限度保护客户投资；3) 性能与容量的融合，按需匹配SSD和HDD等不同存储介质；4) 高中低端全系列存储融合，使数据价值最大化；5) 主存与备份融合，实现秒级备份，使数据生命周期管理更敏捷、更高效。华为高端的存储产品实现了高可用度的“A-A”模式双数据中心解决方案，在RTO=0，RPO=0的条件下，跨数据中心的双活容灾距离达到300KM，为业界最远。
- 未来数据中心领域，华为在ISCA2014业界峰会上发布DC3.0白皮书，定义了下一代数据中心DC3.0解耦架构：资源池化、软件化、全光化的架构理念可使数据处理能力提升1,000倍，资源利用率达到90%。华为完成了业界第一台能够运行的光互连计算机系统样机；发布业界首个基于YARN的CPU+GPU融合集群资源调度框架，实现HiGraph并行计算性能业界领先；完成Memory Pool基础架构与业界首个NVM单式存储架构。

华为聚焦未来ICT的发展方向、趋势与革命性的创新技术，通过全球16个研发中心、28个联合创新中心，在全球范围内开展创新合作。通过分享ICT技术发展的洞察，与业界顶尖机构共同挑战重大技术，推动技术进步以更好地建立全联接世界。2014年，华为在线发布了创新研究计划(HIRP)，广泛吸收全球优质资源与创新思想；与业界知名学府深度合作，从干线400G路由器、400G/1T光传输系统到接入G.fast/NG-PON系统，实现1G入户宽带接入能力以及骨干网单节点16T、单方向32T的传输能力；与SDN技术创新的高校、互联网公司、软硬件厂商、运营商及开源组织联



华为与英国萨里大学、多家工业界知名公司及全球知名运营商等共同建立5G创新中心(5GIC)，并于2014年11月英国伦敦联合发布全球首个5G测试床，成为全球5G研究的前沿阵地。

合合作，共建SDN生态圈，推动产业发展；与全球多所知名高校在分布式高性能存储、并行计算、大数据等领域广泛开展技术合作；与领先客户联合创新，在网络优化、存量经营和精准营销等领域帮助客户取得成功。

华为作为ICT标准与产业的重要贡献者，积极融入、支持主流国际标准的制定与推行，携手构建共赢的产业链与生态圈。华为积极推动5G、IoT、NFV等重大产业发展机会点，引领产业方向；努力创建ETSI ISG mWT(毫米波传送)、SDN、eLTE、APT700、3.5G、灾备技术和数据中心等一系列产业联盟。华为在欧洲入选5GPPP的5G基础设施协会董事会，参与Horizon2020欧盟研究和创新框架计划；推动下一代WiFi 802.11ax TG立项，创建新的NG60 SG；华为FlexOTN架构已成为下一代OTN演进的核心方案，引领400G OTN标准；推动G.fast标准发布，铜线进入Gbit时代，与FTTH并驾齐驱；华为发起并主导SNIA的海量存储K-V接口标准化和存储管理面标准SMI-S的重新定义，引领存储产业IP化和简化存储管理的技术潮流。截至2014年12月31日，华为加入了177个标准组织和开源组织，担任183个重要职位，在IEEE-SA、ETSI、WFA、TMF、OneM2M、OMA、OASIS和CCSA等组织担任董事会成员，积极参与3GPP、IETF活动，获得多个重要职位并主导关键立项。2014年提交标准提案超过4,800篇。

截至2014年12月31日，华为累计共获得专利授权38,825件，累计申请中国专利48,719件，累计申请外国专利23,917件。90%以上专利为发明专利。华为在2014年入选全球百强创新榜¹。

华为坚持每年将10%以上的销售收入投入研究与开发。2014年，从事研究与开发的人员约76,000名，占公司总人数45%；研发费用支出为人民币40,845百万元，占总收入的14.2%。近十年累计投入的研发费用超过人民币190,000百万元。

网络安全

华为将构筑并全面实施端到端的全球网络安全保障体系作为公司的重要发展战略之一。我们清楚地认识到：网络安全是一个全球性挑战——我们必须共同面对——威胁永远不会停止。我们把网络安全视为工作的重中之重，在华为，网络安全责任被置于商业利益之上。

华为一贯主张开放透明，并愿意与客户、行业、政府、媒体等利益相关方分享我们端到端的网络安全体系、以嵌入流程为导向的管理方法以及“不假定任何事情，不相信任何人，检验所有的东西”的理念，并把我们的文档、白皮书和方法提供给客户，以满足他们的网络安全需求。2014年，我们通过全球多种平台，主动地发出华为的声音，传播华为网络安全立场和观点：

- 积极参与行业和智库论坛的相关国际研讨及行动项目。1-2月，华为参加了美国RSA大会、慕尼黑安全大会、ETIS信息安全工作年会暨网络安全研讨会，表达透明、可视的网络安全策略和立场；4月，华为参加俄罗斯信息安全论坛，分享了“开放的创新是解决网络安全问题、振兴区域发展的必然之路”；9月，华为参加第三届信息安全大会(布达佩斯)和第十九届欧洲计算机安全国际学术研讨会(华沙)，介绍了华为网络安全观点和实践，为2012实验室寻找相关技术课题的研究与合作；11月，在第25届信息安全论坛(ISF)年会上，华为分享了网络安全应急响应的实践；在全球移动宽带论坛上，华为召开了首届网络安全研讨会，与客户深入探讨MBB安全解决方案。

¹ 全球百强创新机构榜单由汤森路透的知识产权与科技事业部发布，该评选主要基于四个指标：专利总量、专利授权成功率、专利组合的全球性以及基于引用的专利影响力。

- 主动与利益相关人进行沟通，与英国、法国、德国、加拿大、丹麦、新西兰等国的政府与客户持续交流华为网络安全战略方法和端到端的保障体系，进一步构建互信。11月中旬，华为荣获马来西亚网络安全组织颁发的“年度最佳网络安全企业”大奖。
- 12月，华为参加美国东西方研究所(EWI)柏林全球网络峰会并发布了第三版网络安全白皮书《网络安全透视：与你的技术供应商考虑端到端网络安全时的100个要求》(简称“TOP 100”)，TOP 100记录了客户跟我们交流过的与网络安全相关的100件事



2014年12月3日，华为在德国柏林发布第三版网络安全白皮书，积极推动网络安全政策和标准的制定。华为全球网络安全官约翰·萨福克在发布会上做了主题发言。

情。撰写这份白皮书的过程中，我们研究了已有的法律要求及最佳实践，帮助技术买家系统分析供应商的网络安全能力，以共同提升所有技术的安全水平。并且，TOP 100将基于EWI的平台进行持续的更新与完善。

我们将安全要求融入内部业务流程，构建了一个可审计、可持续且可靠的网络安全保障体系。我们采用一种

我们称之为ABC的模型——“不假定任何事情，不相信任何人，检验所有的东西”，所有这些都体现在华为工作流程的各个环节，而且我们可以展示华为每个部分的进展与度量情况。

- 通过网络安全意识教育、商业行为准则要求以及人力资源政策与流程，我们持续提升全员网络安全意识及网络安全能力，将人为因素纳入安全管理范围，落实安全措施，最大程度减少故意和无意的破坏。
- 网络安全活动已融入到我们的集成产品开发流程(IPD)中，在设计、开发产品和服务时，安全成为每个人的工作。基于流程要求的安全活动，我们持续提升开发人员的安全能力，推广威胁建模、安全编码，致力提升产品安全质量，以确保通过我们的流程所交付的产品已经把安全嵌入其中，而不是外部附加。
- 针对产品测试和评估，我们实施“多眼多手”战略来规避风险。我们建立了多层次的网络安全评估流程，通过不同的测试团队开展高水平的独立测试，包括：华为内部网络安全实验室、英国安全认证中心(UK CSEC)、西班牙电信等客户评估及第三方审计与评估。
- 我们要求供应商遵守同样的安全机制，持续提升采购流程中供应商安全协议的遵从度和交付质量，并推动供应商及时提供其软件漏洞的解决方案和修复补丁。我们相信华为是唯一一个跟供应商签订安全协议的厂商，这样能增强他们提供给华为的部件的安全性。

- 我们继续增强在制造和供应领域的安全能力，我们对生产和发货步骤进行验证，消除漏洞并避免其进入下游生产环节。我们完善第三方软件包的结构化标识和追溯管理，我们可以在软件开发和制造领域提供世界一流的追溯能力，保护硬件和软件的完整性。
- 我们提升服务交付(SD)流程中网络安全活动的遵从度和交付质量，重新评估并增强我们的管理服务和GNOC，验证所有使用的工具，改进客户数据管理，保证安全交付。
- 我们将处理漏洞管理的流程与研发核心流程紧密结合，确保对安全漏洞的及时有效的响应。我们的PSIRT已经与多家大客户建立起CERT对接，构建例行沟通及应急处理的通畅渠道，进一步增强安全互信。
- 我们的内部审计团队提供额外的安全保障，通过对各业务领域开展专项审计，确保网络安全的政策、流程和标准能够落地并匹配华为公司的网络安全实践。

当前ICT覆盖的程度前所未有的，未来的世界将是一个全联接的世界，客户不仅需要网络安全可靠运行，更要求各种数据安全地存储于所有网络设备中——公众、政府、客户对用户隐私保护日益关注。由公司副董事长胡厚崑领导的全球网络安全委员会加强了对用户数据隐私与保护的关注，以确保华为的方法在这个复杂的世界中能经受最严格的审查。华为像重视网络安全一样重视用户隐私保护，对公众、政府、客户做出重要承诺，承担企业责任。我们将采取各项措施，合法、合规地推动用户隐私保护工作。

科技正从根本上改善人们的生活，科技也让世界变得越来越小，面向未来的全联接世界，我们将始终把保障网络安全和用户隐私作为公司的核心战略之一，积极构筑公司的网络安全基因。我们将继续倡议、制定并实施统一的网络安全国际标准，为每个人加强网络安全和用户隐私保护。我们一直相信网络安全的未来在于全球合作。团结一致，我们可以增强产品和服务中安全方面的质量，从而可以齐心协力做更多的事情，通过ICT技术的使用进一步丰富人们的沟通与生活。

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。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。

应收账款减值

于2014年12月31日和2013年12月31日，本公司的应收账款原值分别为人民币80,929百万元和人民币76,691百万元。于2014年12月31日，本公司的坏账准备余额为人民币5,084百万元，占应收账款原值的6.3%。于2013年12月31日，本公司的坏账准备余额为人民币4,340百万元，占应收账款原值的5.7%。本公司通过评估客户应收账款的可收回性来计提坏账准备，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。

于2014年和2013年，公司坏账准备对损益的影响金额分别为人民币89百万元和人民币1,075百万元。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，应收账款可收回金额将存在被高估的风险，需要计提额外的坏账准备，将对公司的利润产生负面影响。

存货减值

于2014年12月31日和2013年12月31日，本公司的存货余额分别为人民币46,576百万元和人民币24,929百万元。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。

于2014年和2013年，本公司存货减值准备对损益的影响金额分别为人民币2,120百万元和人民币1,231百万元。

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。于2014年12月31日和2013年12月31日，本公司的产品质量保证准备分别为人民币3,662百万元和人民币2,963百万元。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。

于2014年和2013年，本公司计提的产品质量保证准备分别为人民币3,892百万元和人民币3,491百万元。

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保证准备，将对本公司的销售毛利产生负面影响。

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。在确定所得税的准备时，本集团需要做出重大判断。

在正常经营过程中，许多交易和核算的最终税务结果是不确定的。本公司是基于未来应付额外税金的估计来确认所得税负债。基于对经验数据和税法解释等诸多因素的评估，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用来抵扣相关税务利益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



拥抱新变化
共建全联接世界

1995年，尼葛洛庞帝教授在其力作《数字化生存》中，向我们描绘了数字时代的宏伟蓝图，并阐明了从物理世界向数字世界发展的宏大趋势。今天，书中描述的数字技术和网络技术给人们生活和工作带来的种种新面貌多数已经实现。但是，这并不意味着结束，而是一个新的开始、新的起点，开始了以物理世界和数字世界深度融合为特征的新工业革命和全联接智慧世界的新旅程上，人类会选择怎样的方向进化？技术将遵循怎样的规则演变？商业在基于怎样的秩序重构？这样的探索之旅充满新奇，唯有洞察和拥抱新变化，才能适应时代，才能引领时代。

数字青年引领数字生活，数字原住民推动数字移民。从最终用户角度看，伴随20多年的互联网发展，一代人已经长大，他们可以被称之为“联接的一代”和“数字元人”。相比上一代人，他们的沟通、交友、娱乐、消费、学习等行为方式正在发生深刻的变化，比如，沟通不再是“单纯音视频”，而是变成“场景化、浸入式的通讯方式”，学习方式也将从单向知识传递变成“探索式学习”，等等；“低头一族”是对这种新人类的形象描述，他们的种种行为的共性可以“ROADs”来形容，即 Real-Time、On-Demand、All online、DIY和Social，这是互联网时代的新消费行为。并且，“联接一代”也在影响他们的父辈和祖辈，年轻人往往成为一个家庭走向数字化的老师，教会父辈祖辈如何使用数字化时代的产品和应用。如果说80后和90后是数字原住民，那么，他们的父辈和祖辈正在跨越数字难民新鸿沟，学会在线购物、聊天、娱乐甚至手机打车，成为数字移民。

新技术变革处于爆发的前夜，跨学科的融合创新、特别是与信息技术的融合是核心特征。从技术角度看，新一轮的技术创新变革正处于爆发的前夜，跨学科的融合创新是核心特征。首先是材料领域，石墨烯和纳米技术已经取得很大的进展，非常有可能像硅一样成为新技术的引爆点。在网络和计算领域，短期看，无线技术如5G会大幅度提高频谱效率和带宽能力，长期看以量子计算和量子通讯为代表的研究方向，也取得了不错的进展。

在能源方面，可再生能源和能源存储技术是两个核心的颠覆式技术，这是全社会最基础的动力源泉。在基因和数字生物领域，生物技术与计算机技术不断融合，将推动基因信息的存储、分析和解释，基因测序，基因药物，疾病预测、诊断及治疗，将成为医疗等领域的重量级应用。在机器人方面，计算机处理能力、新的传感器大爆发、新的软件开发工具，机器人将变得更加便宜、智能，不仅具备人脸、手势、声音等识别能力，也具备更加强大的环境感知能力，甚至情感的能力。在人工智能领域，人工智能与云计算、大数据相结合，在某些领域达到甚至超过人类智能，实现知识工作的自动化，比如，医疗诊断能力。在制造业方面，3D打印技术将得到极大发展，“盒子工厂”(Factories in A Box)将成为现实，将使用纳米为原材料。所有这些领域的新趋势，并不是孤立的，而是相互融合的跨学科创新，特别是与信息技术的融合创新，信息技术正在成为各领域技术变革的基础。

信息技术驱动新工业革命，重构新的产业生态和新的商业文明，信息化正在成为国家战略和国家竞争力。自工业革命以来的200年，先后经历了“机械化、电气化、自动化”三次工业革命。今天，我们又处在一个新的起点上，信息技术正在和各个行业的技术进行深度融合，借助ICT技术对传统产业进行数字化重构，驱动传统产业的升级和进化，引起新的工业革命。尽管不同的组织叫不同的名字，工业互联网、物联网、M2M、信息化和工业化结合、工业4.0等很多名字，其核心都是智能化，包括智能设备、万物互联和基于大数据的智能应用等核心系统，比如智能电网、智能交通、智能制造、智能医疗等等，从而重新改变各个行业的生产方式，进而深度地改变人们的生活方式，从而重新构建一个在信息时代背景下的新的产业生态和新的商业文明。比如，先进制造技术和信息技术的结合，既可以做到工业生产的高效率，又具备手工作坊的个性化，这种变化是革命性的。并且，在信息时代的背景下，信息化水平已经成为一个国家的竞争力，信息化正在成为各个国家的国家战略。

在信息社会和新工业革命的历史背景下，信息产业成为所有产业的基础和使能引擎，将迎来新发展的历史机遇；但是，信息产业同样也会受到信息技术发展的影响，信息技术重构传统产业的同时，也在重构信息产业的技术和产业格局。

- **新智能终端，万物智能是全联接和新工业革命的前提。**智能硬件是继智能手机之后的一个科技概念，通过软硬件结合的方式，对传统设备进行改造，进而让其拥有智能化的功能。智能化之后，硬件具备联接的能力，与云端相连，形成云+端的典型架构，从而实现全联接的智能世界。智能硬件可以是电子设备，例如手表、电视和冰箱、空调等电器，也可以是以前没有电子化的设备，例如门锁、茶杯、汽车甚至房子，还可以是工业装备，如机床、机器人、医疗设备等等，智能硬件已经从智能手机延伸到可穿戴设备、进一步延伸到智能电视、智能家居、智能汽车、医疗健康、智能玩具、机器人等领域。万物智能是万物互联的基础。
- **新用户体验，视频成为网络基础业务，驱动网络变革和视频产业格局变革。**继“文本、图片、动画”之后，视频成为媒体的基本形式，视频成为网络的基本业务。视频已经占网络流程的70%，成为网络流量的主体，未来会超过90%，30分钟的4K视频相当于3G用户一年的流量。与此同时，人们使用的模式也将发生变革，从广播模式走向点播，On-Demand的模式是人机交互的主流模式；4K视频和新体验形式驱动网络端到端的现代化改造；接入提速、架构扁平化、时延丢包、成本优化等都是很大的挑战，都需要新的解决方案；内容和应用是用户“联接”的最终目的，视频不但是增加收入的手段，更是用户粘性的根本；主流运营商从过去10多年的FMC1.0走向FMC2.0，即从收购网络、扩大连接、抓人口红利，走向收购内容、增加粘性、抓流量红利，从而获取下一波的价值点。运营商的网络优势，成为在4K视频产业的核心竞争力，尤其是视

频体验处于从广播走向点播的变革过程，从而重构上万亿美元的视频产业格局。

- **新商业模式，云服务进入快速发展的轨道，将重构IT产业格局。**云计算不仅仅是技术变革，更是商业模式的变革。有了全球无处不在的宽带网络，企业从购买产品走向购买服务，云服务正在成为IT领域主流的商业模式，是IT商业模式的新常态。云服务商业模式的变革，给电信业带来了巨大战略机遇，借助云计算的商业模式变革，超越联接，电信业抓住企业ICT走向公有云的战略机遇，数以万亿美元的市场空间是再造一个电信业的基础。从私有IT设施到公有云，是长期过程，混合云是企业需求的新常态，混合云的能力是长期竞争力，网络和本地服务是用户体验保障的关键。IT领域的商业模式改变，正在重构IT产业的格局，互联网、IT产业、电信业都在试图构建新格局，获得产业制高点，这是一次技术和商业模式双重变革的结合，云服务的格局决定信息产业的格局，是网络时代的必然选择。
- **新网络技术，5G实现万物互联，奠定新工业革命的基础。**万物互联和大数据智能是新工业革命的基础，我们要清楚地认识到，工业环境对网络的需求与人对网络的需求的不同。首先，最直观的不同是联接数需求，这种差别将是指数级的，物的联接需求往往是人的百倍甚至千倍。第二，是对时延要求的差别，工业应用场景的实时性要远高于人的需求，无论是工业控制，还是自动驾驶，都需要比现有网络低得多的时延。因此，5G要放在信息时代和新工业革命的时代背景下来考虑，以未来的愿景来决定5G无线网络的目标和特性，其核心的指标是千亿联接数量、1ms的超低时延和10 Gbps的速率。在技术选择方面，大胆地采用创新的新技术，包括云化的新架构、创新调制方式的新空口、Massive MIMO的新天线、高频和unlicensed频段的新频段，等等，真正面向全联接世界的需求，奠定新工业革命的基础。

- **新网络架构，软件定义构建以云数据中心为中心的网络架构。**软件定义网络和网络功能虚拟化，正在用IT技术重构CT网络，从而，建立弹性和智能的网络架构和产品架构。软件定义网络通过控制平面与转发平面分离以及网络资源抽象化，使网络实现更加集中和更具全局视图的管理，以确保更佳的网络资源配置、更高的效率和更简单的软件升级。网络功能虚拟化通过软硬件解耦及软件功能，网络设备功能将不再取决于个别硬件，网元可以共享统一的硬件平台，建立多网元共享的云资源池，资源可以灵活共享，网络可以基于业务量实现自动化和可扩展性，系统自治实现故障的隔离和自愈。网络IT化，要求建立以云数据中心为中心的网络架构，数据中心将成为ICT基础设施的核心，成为“数字时代的电话交换机”，数据中心的布局 and 规划决定未来网络的架构，也决定了未来的竞争力。
- **新运营模式，互联网化运营，重构下一代运营新系统。**互联网的全联接和零距离，打破了时间和空间的限制，从而改变了用户的行为，这些集中表现为实时化、On-Demand、全在线、DIY和社区化，因此，企业和运营商的运营方式必须要适应新的用户行为的要求，重新认识运营系统的价值和定位，满足新的用户体验。新的运营系统不再是简单的支持系统和内部系统，更不是简单的营销界面在线化，而是联接运营商、客户和合作伙伴、联接网络、应用和内容的价值创造系统和生态链系统。新的运营系统要让用户实现基于全在线模式上按需实

时定制享受各项服务，并且通过大数据分析带来更加智能的客户服务，深刻地洞察客户和精确营销，同时通过社交化的网络平台汇集行业创新，不断推出更加丰富多彩的业务。互联网化运营，使得运营系统从内部管控模式转变成外部用户服务的模式，是新运营系统的设计理念上的转变。

- **新服务模式，DevOps大服务形态重构客户与供应商之间的新型商业关系。**DevOps是Development+Operations的组合，起源于软件开发的一种方法，促进软件开发、技术运营和质量保障等部门间的沟通和协作，具有5-10倍的TTM和效率优势。但是，随着DevOps理念的发展，已经超越了一种研发模式的范畴，更是商业模式的变革，很多行业也会走向DevOps模式，比如，装备制造可以从卖制造设备走向卖制造服务，如同云服务的客户从购买产品走向购买服务一样，这种大服务的模式将重新构建客户和供应商之间商业关系。

我们处于从传统社会走向全面信息社会的大变革时代，用户行为、商业行为、技术变革、商业模式变革、跨行业的融合等等都在发生巨大的改变，从工业文明走向信息文明，走向全联接的智慧世界，唯有拥抱变化，才能拥有未来。华为作为信息社会的使能者，大力投入和布局面向未来的新技术、新方案和新商业模式，与业界伙伴一起，共筑全联接的数字新世界，迎接新经济腾飞与更美好世界的到来。

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。我们已审计了按国际财务报告准则编制的贵集团截至2014年12月31日止年度的合并财务报表(以下简称“已审计合并财务报表”),并于2015年3月12日对贵集团截至2014年12月31日止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44页至第82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,其中包括于2014年12月31日的合并财务状况表与截至该日止年度的合并损益表和合并现金流量表以及主要会计政策概要和其他附注解释。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按国际财务报告准则要求所做的披露信息。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

我们的责任是在按照《国际审计准则810号 - 财务报表摘要报告业务》的规定执行了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,相应地我们也不对合并财务报表摘要发表审计意见。

意见

我们认为,贵集团按照附注1(a)所述的基础从截至2014年12月31日止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
2015年3月25日

合并财务报表摘要及附注

目录

合并财务报表摘要	
合并损益表	45
合并财务状况表	46
合并现金流量表	47
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主要会计政策	48
2. 会计政策变更	59
3. 收入	59
4. 其他业务收支	60
5. 雇员费用	60
6. 净财务费用	61
7. 所得税	61
8. 分部报告	61
9. 商誉	62
10. 无形资产	64
11. 物业、厂房及设备	65
12. 长期租赁预付款	66
13. 于联营公司权益	67
14. 于合营公司权益	68
15. 其他投资	70
16. 递延所得税资产和负债	71
17. 存货	72
18. 应收账款及应收票据	72
19. 其他资产	73
20. 短期投资	73
21. 现金及现金等价物	74
22. 借款	74
23. 应付账款及应付票据	76
24. 其他应付款	76
25. 准备与或有事项	77
26. 经营性租赁	79
27. 资本承担	80
28. 集团企业	81
29. 上年比较数字	82

合并财务报表摘要

合并损益表

	附注	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元 (经重述)
收入	3	288,197	239,025
销售成本		(160,746)	(141,005)
销售毛利		127,451	98,020
研发费用		(40,845)	(31,563)
销售和管理费用		(47,468)	(38,052)
其他业务收支	4	(4,933)	723
营业利润		34,205	29,128
净财务费用	6	(1,455)	(3,942)
应占联营公司业绩		332	4
应占合营公司业绩		(29)	(28)
税前利润		33,053	25,162
所得税	7	(5,187)	(4,159)
本年利润		27,866	21,003
归属于：			
本公司所有者		27,851	20,919
非控制权益		15	84
本年利润		27,866	21,003

第48页至第82页所载的附注为本合并财务报表摘要的组成部分。

合并财务状况表

	附注	2014年12月31日 人民币百万元	2013年12月31日 人民币百万元 (经重述)
资产			
商誉	9	307	3,343
无形资产	10	2,290	2,410
物业、厂房及设备	11	27,248	22,209
长期租赁预付款	12	3,349	2,761
于联营公司权益	13	548	270
于合营公司权益	14	107	211
其他投资	15	540	584
递延所得税资产	16	14,916	11,577
应收账款	18	446	335
其他非流动资产	19	2,917	988
非流动资产合计		52,668	44,688
存货	17	46,576	24,929
应收账款及应收票据	18	79,580	78,005
其他流动资产	19	24,913	14,525
短期投资	20	27,988	8,545
现金及现金等价物	21	78,048	73,399
流动资产合计		257,105	199,403
资产总计		309,773	244,091
权益			
本公司所有者应占权益		99,940	86,207
非控制权益		45	59
权益合计		99,985	86,266
负债			
借款	22	17,578	19,990
长期雇员福利		9,731	9,608
递延政府补助		2,656	2,746
递延所得税负债	16	320	476
准备	25(a)	964	782
非流动负债合计		31,249	33,602
借款	22	10,530	3,043
应付所得税		5,947	4,034
应付账款及应付票据	23	45,899	31,980
其他应付款	24	108,818	80,448
准备	25(a)	7,345	4,718
流动负债合计		178,539	124,223
负债合计		209,788	157,825
权益及负债总计		309,773	244,091

第48页至第82页所载的附注为本合并财务报表摘要的组成部分。

合并现金流量表

	附注	2014年 人民币百万元	2013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		367,827	293,317
支付给供应商和雇员的现金		(321,201)	(269,598)
其他经营活动现金流		(4,871)	(1,165)
经营活动产生的现金流量净额		41,755	22,554
投资活动使用的现金流量净额		(26,209)	(8,037)
筹资活动使用的现金流量净额		(10,406)	(7,126)
现金及现金等价物净增加额		5,140	7,391
现金及现金等价物年初余额	21	73,399	67,180
汇率变动的的影响		(491)	(1,172)
现金及现金等价物年末余额	21	78,048	73,399

第48页至第82页所载的附注为本合并财务报表摘要的组成部分。

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(以下统称“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(此统称包括了所有适用的《国际财务报告准则》、《国际会计准则》和诠释)编制完整的截至2014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2014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,获取截至2014年12月31日止年度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。除另有说明,全部金额以百万元为单位。

(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内各公司的记账本位币。货币性外币资产及负债按报告期末现行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)接近于交易发生日的汇率折算为人民币,财务状况表项目按报告期末汇率折算为人民币,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作为折算储备在权益下单独列示。对于非全资子公司,相关的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报告期末现行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,其当年的财务报表根据当地货币实际购买力的变化进行重述,该重述基于报告期末相应的价格指数。

如果处置部分或全部境外经营导致丧失控制、重大影响或共同控制,原计入折算储备的累计外币报表折算差异则转入当期损益,作为处置境外经营损益的一部分。

如果本集团处置包含境外经营的子公司部分权益但未丧失控制,对应原计入权益的累计外币报表折算差异将重新分摊至非控制权益。如果本集团处置包含境外经营的联营或合营公司的部分权益但保留重大影响或共同控制时,对应原计入权益的累计外币报表折算差异将重分类至当期损益。

(d) 企业合并与商誉

企业合并于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(见附注1(e))的日期。转移的对价及取得的被购买方可辨认净资产通常采用公允价值计量。交易成本在发生时计入费用。

转移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。

或有对价按照其于购买日的公允价值计量。被分类为权益的或有对价不进行重新计量，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当期损益。

企业合并中取得的商誉是指如下(i)超过(ii)的金额：

- (i) 支付对价的公允价值、被购买方非控制权益的金额和本集团此前持有的被购买方权益于购买日的公允价值的总和；
- (ii) 取得的被购买方可辨认资产及承担的负债于购买日的公允价值净额。

当(ii)大于(i)时，该差额作为溢价收购收益即时计入当期损益。

商誉以成本减去累计减值损失列示（见附注1(l)）。商誉被分摊至各个现金产出单元或单元组合，这些单元或单元组合预期可从企业合并产生的协同效应中获益。本集团每年度对商誉进行减值测试（见附注1(l)）。

(e) 子公司及非控制权益

子公司指由本集团控制的企业。当本集团通过对该企业的参与，分享或有权享有可变回报，且通过运用对该企业的权力有能力影响其回报时，本集团控制该企业。在评估本集团是否拥有控制权时，仅考虑（本集团及其他方所持有的）实质性权利。

对子公司的投资从本集团对该子公司控制之日起合并至合并财务报表，至该控制结束之日止。集团内部往来余额、交易和现金流以及集团内部交易所产生的任何未实现利润在编制合并财务报表时全额抵销。集团内部交易所产生的未实现亏损的抵销方法与未实现利润相同，但抵销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权益中既不直接也不间接归属于本公司的部分，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子公司可辨认净资产的相应份额计量非控制权益。

非控制权益列示在合并财务状况表中的权益中，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损益及其他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，本集团对子公司所占权益的变动视为权益性交易，通过调整合并权益中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当期损益。对于原子公司的剩余权益，本集团按其在丧失控制权当日的公允价值确认。如果剩余权益应分类为金融资产，该金额作为其初始确认的公允价值（见附注1(n)）；如果剩余权益应分类为对联营公司或合营公司投资，该金额则作为初始确认的投资成本（见附注1(f)）。

(f) 联营公司与合营公司

联营公司是指本集团可以对其管理施加重大影响，但并非控制或共同控制的企业。重大影响包括参与财务及经营政策决策。

合营公司是指本集团与其他各方通过合同约定共同控制、并对其净资产享有权利的合营安排。

本集团对联营公司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，投资在初始计量时按成本入账，并根据本集团应占被投资公司可辨认净资产于收购日公允价值的份额超出投资成本的差额（如有）进行调整。其后，本集团根据收购后应占被投资公司净资产的变化及投资的减值损失（见附注1(l)）对投资进行调整。调整收购日公允值超出成本的差额、本集团应占被投资公司收购后的税后经营成果及减值损失在合并损益表确认，而本集团应占被投资公司的税后其他综合收益则在合并损益及其他综合收益表确认。

如果本集团应占亏损等于或超过其于该联营公司或合营公司的权益，本集团将于该联营公司或合营公司的权益减至零，除非本集团已承担法定或推定义务或已经代该被投资公司付款，否则不再继续确认额外亏损。因此，本集团对联营公司与合营公司的投资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。

本集团与其联营公司及合营公司之间进行交易所产生的未实现利润和亏损，均按本集团在联营公司和合营公司所占的权益比例抵销；除已有证据表明已转让资产出现减值外，在该情况下，相关的资产减值损失确认至当期损益。

如果对联营公司的投资变成对合营公司的投资，本集团不再重新计量剩余权益，继续应用权益法。反之亦然。

此外，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，视为本集团处置了在被投资公司所占的全部权益，由此产生的利得或亏损计入当期损益。原于被投资公司的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，该金额则作为其初始确认的公允价值（见附注1(n)）。

(g) 投资性房地产

本集团将拥有或以租赁形式（见附注1(k)）持有的，为赚取租金或资本增值，或两者兼有的土地或/和房屋划分为投资性房地产。

投资性房地产以成本扣除累计折旧（见附注1(h)(iii)）及减值损失（见附注1(l)）后的净值列示。投资性房地产折旧按原值扣除预计净残值（如有）后在预计可使用年限期间按直线法计提。投资性房地产的租金收入根据附注1(s)(ii)的会计政策核算。

(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及减值损失（见附注1(l)）后的净值列示。外购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、拆卸与搬运资产相关的成本以及资产所在场地还原修复费用的初步预估金额（如有）、按适当比例分摊的间接费用和借款费用（见附注1(u)）。

在建工程达到预计可使用状态时转入其他物业、厂房及设备。

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物业、厂房及设备账面价值之间的差额，并于报废或处置日确认至当期损益。

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，且更换成本能可靠计量，本集团在该成本发生时将其计入该物业、厂房及设备的账面价值，同时核销被更换的资产的账面价值。物业、厂房及设备的日常维护支出在发生时计入当期损益。

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。各类物业、厂房及设备的预计可使用年限分别为：

	预计 可使用年限
永久产权土地及 在建工程不折旧	
房屋建筑物	30年
机器设备、电子设备 及其他设备	3-10年
运输工具	5年
装修及租入资产改良	2-5年

如果物业、厂房及设备的各组成部分各自具有不同使用年限，本集团将该资产的成本或者计价在各组成部分间合理分摊，且对各个部分分别进行折旧。本集团每年复核各项物业、厂房及设备的预计可使用年限和残值（如有）。

(i) 长期租赁预付款

长期租赁预付款包括土地出让金、重新安置费及其他获得土地使用权的相关费用。长期租赁预付款以成本扣除累计摊销及减值损失（见附注1(l)）后的净值列示。

摊销在土地使用权期间（通常不超过50年）按照直线法计提，并计入合并损益表。

(j) 无形资产

i) 研究与开发

研究与开发支出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。根据本集团研究开发活动的性质，这些支出通常只有在项目开发阶段后期才满足资本化条件，此后发生的支出并不重大。因此，研究与开发支出通常于发生时作为费用计入当期损益。

ii) 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(l)）后的净值列示。

iii) 摊销

使用年限确定的无形资产摊销根据预计可使用年限按直线法计提并计入当期损益。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。

使用年限不确定的无形资产不摊销。本集团每年审视该类资产，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可以确定，本集团即按照上述使用年限确定的无形资产的摊销方法，从使用年限确定之日起开始摊销。

(k) 租赁资产

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，这项安排被认定为或包含租赁。对于租赁的认定是根据相关安排的商业实质，而不是根据协议安排的法律形式。

i) 租入资产的分类

当本集团实质上取得与租赁资产所有权相关的全部风险和回报时，该租赁被认定为融资租赁。租赁没有实质上转移与租赁资产所有权相关的全部风险和回报时，则被认定为经营租赁。

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各个会计期等额分期按直线法计入当期损益。收到的租金返还作为应付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。

(l) 资产减值

i) 债务工具和权益工具投资以及应收款项的减值

本集团在各报告期末对以成本、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工具以及其他流动和非流动应收款项进行审视，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
- 权益工具的公允价值显著或长期低于成本

若存在任何上述证据，本集团按以下方式确认及计量减值损失：

- 对按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(l)(ii)。若可收回金额的估计出现有利变动，减值损失将会转回（见附注1(l)(ii)）。
- 对以成本计量的非上市权益工具，若折现的影响重大，减值损失按该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。以成本计量的权益工具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、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），且其中的单项资产没有被个别评估减值时，则以该组资产整体为单位进行减值评估。对于此类整体评估减值的金融资产，其现金流基于本集团其它具有类似信用风险资产的历史亏损经验进行评估。

如果在随后期间减值损失金额减少，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，该减值损失可以通过损益转回。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。

- 对于可供出售金融资产，已确认为公允价值储备的累计损失应当被重分类至损益。计入当期损益的累计损失金额等于购买价（扣除本金还款和摊销）与当前公允价值的差额，减去原已计入损益的资产减值损失。

对于可供出售权益工具，已计入损益的减值损失将不通过当期损益转回。减值后相关资产公允价值的增加，确认至其他综合收益。

对于可供出售债务工具，如在随后的会计期间公允价值增加且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原已计入损益的减值损失应当予以转回，计入当期损益。

除了应收账款及应收票据计提的减值损失外，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，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及应收票据中核销，同时转销准备科目中相应的金额。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，以及后期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

本集团在报告期末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（商誉除外）：

- 投资性房地产及其他物业、厂房及设备；
- 长期租赁预付款；
- 其他长期递延资产；
- 无形资产；及
- 商誉

若有任何迹象表明减值或减值情况发生变化，本集团对资产的可收回金额进行评估。此外，对于商誉、尚未达到可使用状态的无形资产以及使用年限不确定的无形资产，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资产组合（现金产出单元）予以确定。

■ 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，本集团确认相关的减值损失，并计入当期损益。现金产出单元确认的减值损失，首先调减已分配至该现金产出单元（或单元组合）的商誉账面价值，然后按比例调减该单元（或单元组合）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公允价值减去处置费用（如可计量）后所得金额或其使用价值（如可确定）。

■ 减值损失的转回

除商誉之外的资产，如果可收回金额的预估值发生有利变动，减值损失将会转回。商誉的减值损失不能转回。

减值损失的转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。减值损失的转回在其发生当期计入损益。

(m) 存货

存货按成本与可变现净值孰低计量。

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加权平均法相近的实际成本。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。产成品及在产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所必需的预计成本确定。

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费用的存货金额。

(n) 金融工具

本集团的金融资产包括以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、贷款及应收款项以及可供出售金融资产。

本集团的金融负债包括有息借款以及其他金融负债。

i) 确认与终止确认

当成为金融工具合同条款的一方时，本集团在合并财务状况表上确认金融资产与金融负债。所有金融资产在初始确认时以公允价值计量，通常为交易价格。

当符合下述条件之一时，本集团终止确认一项金融资产：

- 1) 获取金融资产所产生现金流量的合同权利到期；或者
- 2) 转让了获取金融资产现金流量的合同权利，即转让了金融资产所有权相关的几乎所有的风险和报酬；或者
- 3) 既没有转让也没有保留金融资产所有权相关的几乎所有的风险和报酬且没有保留对转移资产的控制。

对于终止确认的金融资产，本集团将产生或者保留的利益作为一项资产或负债单独确认。当合同中规定的义务解除、消除或到期时，本集团终止确认一项金融负债。

当且仅当本集团当前具有可执行的法定权利抵销已确认金融资产和金融负债金额，且准备以净额基础进行结算或同时变现资产和清偿债务时，金融资产和金融负债互相抵销并在合并财务状况表上以净额列示。

ii) 计量

- 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

如果一项金融资产为交易而持有或在初始确认时即被指定成为交易而持有，该金融资产被归类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。可直接归属的交易成本在发生时计入当期损益。于每个报告期末，本集团重新计量其公允价值，相应的公允价值变动利得或损失计入当期损益。当期损益中确认的净利得或损失不包括任何从该投资中获得的股利或利息。股利和利息根据附注1(u)中的政策予以确认。

■ 贷款及应收款项

贷款及应收款项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(l)）列示。如应收款项为对关联方的无息贷款且无固定的偿还期限或折现影响不重大，应收款项按成本扣除坏账准备列示。

本集团从商业银行购买到期日在一年以内的理财产品。其中，保本和固定收益的理财产品归类为贷款及应收款项；不保本或不固定收益的理财产品则归类为可供出售金融资产。

本集团不时将应收账款转让给银行或金融机构。若转让的款项无法收回产生损失，银行或金融机构须承担所有回款风险且无权再向本集团追索回款。本集团客户将直接向银行或金融机构支付相关应收款项。在此种情况下，应收账款转让后在合并财务状况表中核销。应收账款的账面价值高于从银行或金融机构收回的款项之间的差额于转让当期在合并损益表“其他业务收支”中确认为费用。

■ 可供出售金融资产

可供出售金融资产指未归为以上任何类别的非衍生金融资产。可供出售金融资产以公允价值加上可直接归属的交易成本进行初始计量。本集团于每个报告期末重新计量公允价值，相应的利得或损失计入其他综合收益并在权益中单独列为公允价值储备。当与该可供出售金融资产相同的资产在公开市场上无标价，且公允价值无法通过其他方法可靠计量的情况下，可供出售金融资产按成本扣除减值损失（见附注1(l)）列示于合并财务状况表。股利收入根据附注1(u)中的政策计入当期损益。当该项投资为有息，按实际利率法计算的利息根据附注1(u)中的政策计入当期损益。

累积的公允价值变动利得或损失在终止确认或发生减值时（见附注1(l)）从权益重分类至当期损益。

■ 有息借款

有息借款按公允价值减去归属于该借款的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期限内与应付利息及其他费用一起计入合并损益表。

■ 其他金融负债

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。

(o) 现金及现金等价物

现金及现金等价物包括库存现金、银行存款、银行及其他金融机构的活期存款和满足如下条件的短期、高流动性投资：随时可转换为已知金额现金、价值波动的风险很小、购买时的到期日均在三个月以内。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，在编制合并现金流量表时作为现金及现金等价物列示。

(p) 雇员福利

i) 短期雇员福利、定额供款退休计划及其他长期雇员福利

薪金、利润分享、年度奖金、带薪年假及对定额供款退休计划的供款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对货币时间价值构成重大影响，这些金额以现值计量。

ii) 设定受益计划负债

本集团设定受益计划下的负债按各项计划分别计算，是员工作为当期及前期提供服务的回报在未来应收到的预计福利，该福利折成现值。本集团管理层采用预期累计福利单位法计算设定受益计划负债。

设定受益计划负债的服务费用和利息费用计入当期损益。当期的服务成本以雇员当期服务导致的设定受益计划负债的现值增加额计量。若本集团修改或缩减设定受益计划，使员工应收到与前期提供的服务相关的预计福利改变，或缩减造成损益，在以下日期的孰早者将过去服务成本确认为一项费用：

- 1) 计划修改或缩减时；
- 2) 确认相关重组费用或辞退福利时。

本期设定受益计划负债产生的利息费用根据计算报告期初设定受益计划负债使用的折现率确定。该折现率是与本集团设定受益计划有相近期限的高质量企业债券的收益率。

对设定受益计划的重新计量计入其他综合收益且在后续会计期间不再重分类至损益。但计入其他综合收益的重新计量金额可在权益范围内转移。重新计量包括设定受益计划负债的精算损益。

(q) 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。本集团对保修义务可能产生的成本进行预估，并在确认收入时按预估成本进行计提。保修服务成本通常包括零部件更换、人力和服务中心支持成本。计提产品质量保证准备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) 亏损合同准备

当合同的预计收益低于履行合同义务所需的不可避免成本时，本集团确认该亏损合同的准备。准备金额按终止该合同的预计成本及继续执行该合同的预计净成本的现值孰低来进行计量。计提准备前，本集团应当确认该合同相关资产的减值损失。

iii) 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定或者推定义务，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，本集团按未来应支付金额的现值计提准备。

当未来经济利益并不很可能流出本集团，或者流出金额不能可靠估计，本集团将此项义务披露为或有负债，除非未来经济利益流出的可能性极小而不作披露。如果潜在义务的履行依赖于未来某一个或多个事项的发生与否，本集团亦将此项义务披露为或有负债，除非未来经济利益流出的可能性极小而不作披露。

(r) 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，但与确认为其他综合收益或与直接确认为权益项目相关的税项金额，则相应确认为其他综合收益或直接确认为权益。

当期所得税是按本年度应税利润根据已执行或在报告期末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其计税基础的差异。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。

除有限的例外情形之外，递延所得税负债全部予以确认，递延所得税资产的确认则以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的未来应纳税利润额为限。支持确认由可抵扣暂时差异所产生的递延所得税资产的未利用应纳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。

在如下有限的情形下产生的暂时性差异，递延所得税资产和负债不予确认，包括：商誉（不可税前抵扣）的初始确认、资产和负债的初始确认既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（若非企业合并产生）以及与子公司投资相关的暂时性差异，该暂时性差异转回的时间能够控制并且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

递延所得税按已执行或在报告期末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。

本集团在每个报告期末审核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纳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纳税利润，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分开列示，不予抵销。只有在本集团有法定行使权以当期所得税资产抵销当期所得税负债，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销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。

(s) 收入确认

收入按已收或应收对价的公允价值计量。如果相关经济利益很可能流入本集团，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

设备销售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的可能性存在重大的不确定性，本集团不确认收入。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) 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，但有其他确认方式能更合理反映租赁资产使用所产生的收益模式除外。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。

(t) 政府补助

政府补助仅在同时满足下列条件时在合并财务报表内予以确认：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，本集团在费用实际发生期间将其作为其他收入计入损益；如果政府补助用于补偿本集团购置资产的成本，本集团则将其先确认为递延收入，然后以系统的方法在资产的使用期间计入损益。

(u) 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）、可供出售金融资产及交易性金融资产处置收益以及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当期损益，从上市公司取得的股利收入于除权日确认并计入当期损益。

财务费用包括利息费用、准备金折现额的当期影响以及可供出售金融资产减值损失。对于可直接归属于某资产构建或生产的借款费用且该资产需

要较长时间才能投入使用或销售，本集团将该费用进行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。当为使符合资本化条件的资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建活动发生非正常中断或已完成时，借款费用中断或停止资本化。

汇兑损益按净额列示。

(v) 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金额源于定期向本集团最高行政管理层提供的财务信息，用来对本集团多项业务及多个地理区域进行资源分配及业绩评估。

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，以及在产品及服务性质、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合并列报。

2. 会计政策变更

国际会计准则理事会颁布了多项于本年度会计期间首次生效的新订及修订的国际财务报告准则和诠释。与本集团合并财务报表摘要相关的新订及修订的国际财务报告准则和诠释汇总如下：

- 《国际财务报告准则》第10号(修订)、第12号(修订)、
《国际会计准则》第27号(修订), *投资实体*
《国际会计准则》第32号(修订), *金融资产和金融负债的抵销*
《国际会计准则》第36号(修订), *非金融资产可收回金额的披露*
《国际会计准则》第39号(修订), *衍生工具的更新及套期会计的继续运用*
《国际财务报告解释公告》第21号, *税费*

本集团并未采用尚未在本年度会计期间生效的新订会计准则和诠释。本集团采用的新订及修订的国际财务报告准则和诠释的影响如下：

- 《国际财务报告准则》第10号(修订)、第12号(修订)、
《国际会计准则》第27号(修订), *投资实体*

该项修订为符合《国际财务报告准则》第10号(修订)所定义的投资实体的母公司提供了合并豁免。投资实体应按公允价值计量其子公司, 且其变动确认为损益。因本公司不符合投资实体的定义, 该项修订未对本集团的合并财务报表产生影响。

- 《国际会计准则》第32号(修订), *金融资产和金融负债的抵销*

《国际会计准则》第32号(修订)明确了抵销的标准。该项修订与本集团已采用的会计政策一致, 对本集团的合并财务报表无重大影响。

《国际会计准则》第36号(修订), *非金融资产可收回金额的披露*

该项修订修改了对已减值非金融资产的披露要求, 包括扩大了对以公允价值减去处置费用为基础确定可收回金额的已减值资产或现金产出单元的披露要求。于列报期间, 本集团无以公允价值减去处置费用为基础确定可收回金额的已减值资产或现金产出单元, 该项修订未对本集团的合并财务报表产生影响。

《国际会计准则》第39号(修订), *衍生工具的更新与套期会计的继续运用*

当被指定为套期工具的衍生工具的更新符合特定标准时, 该项修订放宽了有关终止确认套期会计的规定。本集团无任何衍生工具更新, 该项修订未对本集团的合并财务报表产生影响。

《国际财务报告解释公告》第21号, *税费*

该解释公告就政府征收的税费负债的确认作出指引。该解释公告与本集团已采用的会计政策一致, 未对本集团的合并财务报表产生影响。

3. 收入

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
销售设备和提供劳务	288,116	238,948
租金收入	81	77
	288,197	239,025

4. 其他业务收支

	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元
保理费用	(841)	(550)
政府补助	1,033	465
无形资产及商誉减值损失	(3,445)	-
处置物业、厂房及设备 和无形资产的净损益	(55)	985
其他	(1,625)	(177)
	(4,933)	723

政府补助

截至2014年12月31日止年度，本集团收到因在中华人民共和国（以下简称“中国”）境内发展创新与研究的无条件政府补助人民币422百万元（2013年：人民币307百万元）。这些补助直接计入其他收入。

截至2014年12月31日止年度，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521百万元（2013年：人民币686百万元）。这些补助作为递延政府补助初始确认在合并财务状况表内，在相关研发费用发生的期间内，以系统的方法摊销计入合并损益表。截至2014年12月31日止年度，本集团在合并损益表中确认符合条件的政府补助共计人民币611百万元（2013年：人民币158百万元）。

5. 雇员费用

	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元
设定受益计划费用	1,918	1,338
定额供款退休计划 费用	7,387	6,497
离职后福利合计	9,305	7,835
时间单位计划	963	25
工资、薪金及其他 福利	61,540	44,590
	71,808	52,450

定额供款退休计划

根据有关法律法规，本集团为其职工参加了由政府机构制定的定额供款退休计划。这些计划由本集团各子公司所在地的政府组织或独立的基金管理。退休计划的供款金额遵循相关法律法规的方法计算。

时间单位计划

时间单位计划是集团范围内对符合条件的员工实行的基于员工绩效的利润分享和激励计划。根据该计划，本集团授予员工时间激励单位，获得时间激励单位的员工（“被授予人”）可享有以现金支付的收益权，包括年度收益及累计期末收益。年度收益金额及累计期末收益金额均是由本集团厘定的。时间激励单位的有效存续期为授予之日起五年，被授予人所获时间激励单位总额的三分之一将分别在自授予日起满一周年、两周年、及三周年后生效，同时，被授予人基于已生效的时间激励单位数量获得以现金支付的年度收益。累计期末收益将于时间激励单位有效期结束时，或被授予人聘用关系解除或终止时，予以现金支付给被授予人。截至2014年12月31日止，本集团共授予有效时间激励单位1,051,400,894份，本集团已就其中385,160,827份时间激励单位确认了负债及相关雇员费用。

6. 净财务费用

	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元
利息收入	2,402	839
处置可供出售银行理财产品及以公允价值计量的证券投资净收益	821	1,056
利息费用	(1,659)	(1,358)
净汇兑损失	(2,135)	(3,686)
设定受益计划负债利息费用	(458)	(469)
其他	(426)	(324)
	(1,455)	(3,942)

7. 所得税

合并损益表中列示的所得税费用：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
当期所得税费用		
本年度所得税计提	8,314	6,384
以前年度少/(多)计的所得税	543	(78)
	8,857	6,306
递延所得税费用		
暂时性差异的产生及转回	(3,670)	(2,147)
	5,187	4,159

8. 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：

■ 运营业务

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

向政府及公共事业、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ICT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、智能手机等设备及其上的应用。

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，因此需要进行单独的管理。本集团最高行政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

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
运营业务	192,073	164,947
企业业务	19,391	15,238
消费者业务	75,100	56,618
其他	1,633	2,222
合计	288,197	239,025

区域分部的收入信息

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
中国	108,881	82,785
欧洲中东非洲	100,990	84,006
亚太	42,424	38,691
美洲	30,852	29,346
其他	5,050	4,197
合计	288,197	239,025

9. 商誉

	附注	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
成本：			
于1月1日		3,566	3,609
汇率调整		44	(87)
本年增加	28(c)	108	44
于12月31日		3,718	3,566
累计减值损失：			
于1月1日		223	220
汇率调整		(35)	3
减值损失		3,223	-
于12月31日		3,411	223
账面价值：			
于12月31日		307	3,343

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或现金产出单元组合。这些现金产出单元或现金产出单元组合可能是运营分部，也可能是运营分部下的组别，如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
企业业务分部下业务单元	-	3,139
北京华为朗新科技有限责任公司（“北京华为朗新”）	154	154
其他	153	50
	307	3,343

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量折现法。现金流预估结果基于管理层分别按企业业务分部下业务单元和北京华为朗新审批的五年财务预算。计算使用价值的关键假设包括使用的折现率和增长率。折现率为体现对应现金产出单元或现金产出单元组合特定风险的税前折现率。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或现金产出单元组合运营业务的长期平均增长率。使用价值估算采用的折现率和增长率如下：

	于12月31日	
	2014年 %	2013年 %
企业业务分部下业务单元		
- 折现率	16.4	17.0
- 永续增长率	3.0	5.0
北京华为朗新		
- 折现率	15.5	17.9
- 永续增长率	3.0	3.0

由于新兴技术的出现及市场需求的变化，本集团对并购而来的企业业务分部下业务单元的未来增长及盈利能力的预测低于预期，导致该资产组发生减值。2014年，管理层根据对可收回金额的预计结果对分摊至该资产组的商誉以及该资产组内的无形资产分别计提了减值准备人民币3,223百万元及人民币222百万元。该现金产出单元相关的商誉账面价值减至零。计提的资产减值损失于合并损益表中列示为“其他业务收支”。

10. 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：				
于2013年1月1日	1,687	1,675	82	3,444
汇率调整	(26)	(2)	1	(27)
本年增加	615	606	4	1,225
本年处置	(27)	(99)	(1)	(127)
于2013年12月31日	2,249	2,180	86	4,515
于2014年1月1日	2,249	2,180	86	4,515
汇率调整	(42)	(18)	(5)	(65)
本年增加	436	136	9	581
购买子公司(附注28(c))	-	59	-	59
本年处置	(28)	(31)	(1)	(60)
于2014年12月31日	2,615	2,326	89	5,030
累计摊销和减值损失：				
于2013年1月1日	1,081	634	40	1,755
汇率调整	(14)	(1)	-	(15)
本年增加	264	192	7	463
本年处置	(19)	(78)	(1)	(98)
于2013年12月31日	1,312	747	46	2,105
于2014年1月1日	1,312	747	46	2,105
汇率调整	(16)	-	(2)	(18)
本年增加	272	196	8	476
减值损失(附注9)	-	222	-	222
本年处置	(21)	(23)	(1)	(45)
于2014年12月31日	1,547	1,142	51	2,740
账面价值：				
于2013年12月31日	937	1,433	40	2,410
于2014年12月31日	1,068	1,184	38	2,290

软件、专利权和商标使用权的摊销计入合并损益表的“销售成本”、“研发费用”、“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”。

11. 物业、厂房及设备

	永久产权 土地	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	人民币 百万元
成本：								
于2013年1月1日	49	8,693	17,634	540	3,764	434	5,712	36,826
汇率调整	(1)	(12)	(341)	(22)	(70)	-	(65)	(511)
本年增加	58	13	2,530	83	3,179	-	239	6,102
在建工程转入	-	758	544	-	(1,963)	-	661	-
本年处置	-	(24)	(866)	(57)	-	-	(45)	(992)
于2013年12月31日	106	9,428	19,501	544	4,910	434	6,502	41,425
于2014年1月1日	106	9,428	19,501	544	4,910	434	6,502	41,425
汇率调整	1	(8)	(423)	(32)	(21)	-	(47)	(530)
本年增加	36	318	3,196	90	4,200	-	124	7,964
在建工程转入	-	1,637	809	-	(3,500)	-	1,054	-
购买子公司 (附注28(c))	-	617	365	-	-	-	487	1,469
投资性房地产转入	-	187	83	-	-	(334)	64	-
本年处置	-	(3)	(919)	(73)	-	-	(91)	(1,086)
于2014年12月31日	143	12,176	22,612	529	5,589	100	8,093	49,242
累计折旧：								
于2013年1月1日	-	2,166	10,157	353	-	285	3,499	16,460
汇率调整	-	(2)	(176)	(11)	-	-	(42)	(231)
本年增加	-	408	2,403	68	-	22	856	3,757
本年处置	-	(18)	(667)	(49)	-	-	(36)	(770)
于2013年12月31日	-	2,554	11,717	361	-	307	4,277	19,216
于2014年1月1日	-	2,554	11,717	361	-	307	4,277	19,216
汇率调整	-	-	(244)	(19)	-	-	(37)	(300)
本年增加	-	470	2,391	63	-	3	1,091	4,018
投资性房地产转入	-	85	77	-	-	(226)	64	-
本年处置	-	(2)	(794)	(65)	-	-	(79)	(940)
于2014年12月31日	-	3,107	13,147	340	-	84	5,316	21,994
账面价值：								
于2013年12月31日	106	6,874	7,784	183	4,910	127	2,225	22,209
于2014年12月31日	143	9,069	9,465	189	5,589	16	2,777	27,248

投资性房地产

本集团将一些房屋建筑物出租给第三方，这些房屋建筑物被分类为投资性房地产。

于2014年12月31日，本集团投资性房地产的账面价值为人民币16百万元（2013年：人民币127百万元）。管理层估计于2014年12月31日该等投资性房地产的公允价值为人民币71百万元（2013年：人民币252百万元）。

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商业关系签定的租赁协议的条款。根据《国际财务报告准则》第13号，公允价值计量对公允价值三个层级的定义，本集团对投资性房地产公允价值的计量为第三层级。

12. 长期租赁预付款

	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元
于1月1日	2,761	2,361
本年增加	607	462
购买子公司(28(c))	61	-
本年摊销	(80)	(62)
于12月31日	3,349	2,761

13. 于联营公司权益

本集团在主要联营公司的权益详情如下(均为非上市公司,无法获取公开市场报价):

联营公司名称	组织形式	注册和经营地	本集团持有的权益比例		业务性质
			2014年	2013年	
TD Tech Holding Limited (“TD Tech”)	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 (“天闻数媒”)	公司	中国北京	49%	49%	开发、发行及经营数字媒体服务

本集团采用权益法对联营公司进行核算。

主要联营公司的财务信息概要(调节至本集团于该些联营公司权益的账面价值)如下:

	TD Tech		天闻数媒	
	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元
<i>联营公司总额</i>				
流动资产	3,949	369	432	302
非流动资产	49	56	8	8
流动负债	(3,412)	(429)	(159)	(60)
非流动负债	(109)	(87)	(7)	(2)
权益/(亏损)	477	(91)	274	248
收入	7,604	3,972	233	139
利润/(亏损)	234	(170)	24	1
<i>调节至本集团于联营公司权益</i>				
联营公司净资产总额	477	(91)	274	248
本集团实际权益	49%	49%	49%	49%
本集团所占联营公司净资产份额	202	(45)	134	122
商誉	-	-	5	5
不归属于本集团的净亏损	-	45	-	-
账面价值	202	-	139	127

其他联营公司的信息汇总如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
于其他联营公司权益的账面价值总额	207	143
本集团所占这些联营公司的利润总额	62	42

14. 于合营公司权益

本集团在主要合营公司的权益详情如下：

合营公司名称	组织形式	注册和 经营地	本集团 持有的权益比例		业务性质
			2014年	2013年	
华为海洋网络(香港)有限公司 (“华为海洋”)	公司	中国香港	51%	51%	海底光缆铺设和运营

华为海洋是一家非上市公司，无法获取其公开市场报价。

成都市华为投资有限公司(“成都投资”)成立于中国，原为本集团的合营公司，由一独立第三方及本公司分别持有其51%及49%的股权。根据本公司与该第三方于2014年2月28日签订的协议，本公司于2014年3月以人民币245百万元的对价从该第三方购买了其持有的成都投资51%的股权。自此，成都投资成为了本公司的全资子公司。详细收购信息，请参见附注28(c)(ii)。上述股权收购前，本公司按原持股比例分担的2014年1月至3月对成都投资的投资损失为人民币5百万元。

本集团采用权益法对合营公司进行核算。

主要合营公司的财务信息概要(调节至本集团于这些合营公司权益的账面价值)如下:

	华为海洋		成都投资	
	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元
<i>合营公司总额</i>				
流动资产	734	439	不适用	173
非流动资产	16	20	不适用	1,422
流动负债	(598)	(322)	不适用	(239)
非流动负债	(19)	(13)	不适用	(1,137)
权益	133	124	不适用	219
包含在上述资产及负债:				
现金及现金等价物	107	98	不适用	4
非流动金融负债(不包括应付 账款、其他应付款及准备)	-	-	不适用	(1,137)
收入	488	498	不适用	241
利润/(亏损)	8	20	不适用	(75)
包含在上述利润/(亏损):				
折旧和摊销	(9)	(11)	不适用	(190)
利息费用	-	-	不适用	(72)
所得税费用	-	(1)	不适用	(1)
<i>调节至本集团于合营公司权益</i>				
合营公司净资产总额	133	124	不适用	219
本集团实际权益	51%	51%	不适用	49%
本集团所占合营公司净资产份额	67	63	不适用	107
账面价值	67	63	不适用	107

其他合营公司的信息汇总如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
于其他合营公司权益的账面价值总额	40	41
本集团所占该些合营公司亏损的总额	(1)	(1)

15. 其他投资

		2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
非上市公司权益证券，以成本计量		516	477
上市公司权益证券，以公允价值计量		7	118
债券，以公允价值计量		37	5
		560	600
减：减值损失	(i)	(20)	(16)
		540	584

(i) 本集团于2014年12月31日和2013年12月31日分别对其他投资进行个别减值认定。由于被投资方市场下滑等原因，这些投资的公允价值大幅下跌导致本集团的初始投资成本预计无法收回。计提的减值损失依据附注1(l)确认。

16. 递延所得税资产和负债

(a) 合并财务状况表中确认的递延所得税资产/(负债)的组成项目如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
预提费用和准备	8,858	5,740
物业、厂房及设备折旧	220	269
减值准备	873	971
未实现利润	3,460	3,131
可抵扣税务亏损	172	107
子公司未分配利润	(141)	(159)
购买子公司公允价值调整	(34)	(75)
其他	1,188	1,117
合计	14,596	11,101

调节至合并财务状况表：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
合并财务状况表中确认的递延所得税资产净额	14,916	11,577
合并财务状况表中确认的递延所得税负债净额	(320)	(476)
	14,596	11,101

(b) 未确认的递延所得税资产

于12月31日，本集团并未就若干未利用的可抵扣税务亏损及其他可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产。未确认的未利用的可抵扣税务亏损和可抵扣暂时性差异的影响分析如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
可抵扣暂时性差异	1,304	1,008
可抵扣税务亏损	1,358	1,463
	2,662	2,471

本集团预计部分减值准备及其他准备不是很可能获得主管税务机关的批准以作税前抵扣，因此未确认相关的递延所得税资产。

本集团预计在该些可抵扣税务亏损过期前，部分亏损子公司不大可能产生足够的未来应税利润以利用该些可抵扣税务亏损，因此未确认相关的递延所得税资产。

17. 存货

(a) 合并财务状况表中的存货包含：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
原材料	6,261	5,990
在产品	5,224	4,150
产成品	11,615	6,077
发出商品	23,476	8,712
	46,576	24,929

(b) 确认为费用并计入损益的存货金额分析如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
已销售存货的账面价值	116,062	99,694
计提的存货减值准备	2,120	1,231
	118,182	100,925

18. 应收账款及应收票据

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元 (经重述)
应收账款		
应收第三方	75,018	71,979
应收关联方	827	372
	75,845	72,351
应收票据		
银行承兑汇票	2,334	2,224
商业承兑汇票	1,000	2,967
应收信用证	847	798
	4,181	5,989
	80,026	78,340
非流动部分	446	335
流动部分	79,580	78,005
	80,026	78,340

(a) 账龄分析

于报告期期末的应收第三方账款账龄分析如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元 (经重述)
未到期	55,700	56,693
逾期90天内	15,120	10,698
逾期90天至1年	7,706	7,575
逾期1年以上	1,559	1,353
	80,085	76,319
减：坏账准备	(5,067)	(4,340)
	75,018	71,979

(b) 应收第三方账款坏账准备

应收第三方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(l)）。本年度应收第三方账款坏账准备的变动如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
年初余额	4,340	3,487
汇率调整	117	(520)
本年确认的减值损失	72	1,075
本年收回以前年度核销的坏账	895	411
坏账核销	(357)	(113)
年末余额	5,067	4,340

19. 其他资产

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元 (经重述)
预付账款	1,932	1,605
待抵扣/预缴税费	7,117	5,103
应收银行保证金	2,530	1,805
其他	16,251	7,000
	27,830	15,513
非流动部分	2,917	988
流动部分	24,913	14,525
	27,830	15,513

20. 短期投资

	2014 人民币百万元	2013 人民币百万元
债券，以公允价值计量	662	-
银行理财产品	27,326	8,545
	27,988	8,545

21. 现金及现金等价物

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
现金	13	5
银行及其他金融机构的存款	55,802	61,794
高流动性短期投资	22,233	11,600
合并财务状况表与合并现金流量表中的现金及现金等价物	78,048	73,399

于2014年12月31日，本集团持有从商业银行购入的期限短于三个月的短期投资金额为人民币22,233百万元（2013年：人民币11,600百万元）。该短期投资是高流动性、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。该短期投资将于2015年3月到期收回。

于2014年12月31日，本集团存放于有外汇管制或其他法规限制的境外国家的现金及现金等价物为人民币1,010百万元（2013年：人民币1,302百万元）。

22. 借款*

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
短期借款：		
- 集团内公司担保	1,891	2,022
- 无担保	-	25
	1,891	2,047
长期借款：		
- 集团内公司担保	22,254	18,351
- 无担保	1,382	1,644
- 公司债券	2,581	991
	26,217	20,986
	28,108	23,033
非流动部分	17,578	19,990
流动部分	10,530	3,043
	28,108	23,033

* 更多内容请参见2014年年度报告附录 - 公司债券融资

条款和到期分析

未偿还借款的条款和到期分析如下：

	合计	1年以内	1至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
集团内公司担保银行借款：				
巴西雷亚尔 - 固定年利率11.09%	43	43	-	-
人民币 - 浮动年利率5.90%~6.55%	1,557	225	627	705
埃塞俄比亚比尔 - 固定年利率9.50%	1	1	-	-
欧元 - 浮动年利率1.40%~1.71%	3,564	792	2,772	-
印度卢比 - 浮动年利率9.50%~9.75%	842	842	-	-
哈萨克斯坦坚戈 - 固定年利率7.00%~8.50%	187	125	62	-
菲律宾比索 - 浮动利率3.70%	18	18	-	-
美元 - 浮动年利率1.63%~2.64%	15,074	4,317	10,757	-
美元 - 固定年利率4.33%	2,788	2,788	-	-
委内瑞拉玻利瓦尔 - 浮动年利率14.00%	12	12	-	-
越南盾 - 浮动年利率6.68%~8.00%	59	59	-	-
	24,145	9,222	14,218	705
无担保银行借款：				
人民币 - 浮动年利率5.90%~6.55%	1,382	310	643	429
公司债券：				
人民币 - 固定年利率5.30%	998	998	-	-
人民币 - 固定年利率4.55%	1,583	-	1,583	-
	2,581	998	1,583	-
	28,108	10,530	16,444	1,134

上述借款的账面价值与其公允价值相近。

根据本集团与银行签订的若干借款协议条款，借款人应该满足既定的财务状况表比率。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。本集团定期监控这些条款的遵从情况。于2014年12月31日，本集团没有违反相关借款协议的任何条款（2013年：无）。

公司债券

2014年9月17日，本集团之全资子公司Proven Honour Capital Limited发行总额为人民币1,600百万元的公司债券。该债券期限为3年，票面固定年利率为4.55%。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。

2012年5月11日，本集团之全资子公司Proven Honour Capital Limited发行总额为人民币1,000百万元的公司债券。该债券期限为3年，票面固定年利率为5.30%。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。

23. 应付账款及应付票据

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
应付账款		
应付第三方	44,287	30,616
应付关联方	857	674
	45,144	31,290
应付票据		
银行承兑汇票	755	378
应付信用证	-	312
	755	690
	45,899	31,980

24. 其他应付款

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元 (经重述)
应付利息	662	634
预收账款	33,475	25,582
预提费用		
- 雇员相关	29,111	17,820
- 供应相关	17,203	11,777
其他应交税费	7,478	7,824
物业、厂房及设备购建款	2,185	2,053
其他	18,704	14,758
	108,818	80,448

25. 准备与或有事项

(a) 准备

		2014年	2013年
		人民币百万元	人民币百万元
产品质量保证准备	(i)	3,662	2,963
其他准备	(ii)	4,647	2,537
		8,309	5,500
非流动部分		964	782
流动部分		7,345	4,718
		8,309	5,500

本年度确认的准备变动如下：

	产品	其他准备	合计
	质量保证准备		
	人民币百万元	人民币百万元	人民币百万元
于2014年1月1日	2,963	2,537	5,500
本年计提	3,892	3,347	7,239
本年使用	(3,193)	(1,237)	(4,430)
于2014年12月31日	3,662	4,647	8,309

(i) 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。

(ii) 其他准备主要为合同亏损准备及法律诉讼准备。

(b) 或有事项

i) 2011年7月, InterDigital Corporation(以下简称“IDC”)向美国国际贸易委员会(“United States International Trade Commission”,以下简称“USITC”)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(以下简称“华为技术”)及Futurewei Technologies Inc.(以下简称“Futurewei”)提起诉讼,称其在美销售的3G无线设备侵犯了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(以下简称“FRAND”)的原则和中国反垄断法(“第一次诉求”)。2012年6月,华为技术向欧盟委员会提出申请,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FRAND的原则以及欧盟的反垄断规定。

2013年1月2日, IDC向USITC及特拉华联邦地区法院对本集团的三家子公司华为技术、Futurewei及Huawei Device USA Inc.(以下简称“美国终端”)提起一项轮新的诉讼,称其在美国销售的3G及4G无线设备侵犯了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许可给本集团其中国的无线通信基本专利的费率不得超过华为技术无线设备实际销售价格的0.019%。

2013年3月11日, IDC对深圳中级人民法院一审判决向广东省高级人民法院提起上诉。2013年10月25日,广东省高级人民法院作出了终审判决,维持深圳市中级人民法院在反垄断诉讼和FRAND费率案裁定的一审判决。

2013年6月28日和12月19日,美国国际贸易委员会分别在初审裁定和终审裁定中针对IDC的第一次诉求作出有利于华为技术、Futurewei及美国终端的裁决。

2013年12月23日,华为技术、Futurewei、美国终端和IDC达成了一项和解协议,双方将各自撤回或取消所有针对对方的法律行动。按照和解协议,双方将通过仲裁解决争议。

2015年1月12日,仲裁在美国进行,仲裁结果尚未发布。现阶段本集团管理层认为并不能根据案件的现状合理预测案件仲裁的结果及可能造成的损失。

ii) 2012年5月23日, Flashpoint Technology Inc.(以下简称“Flashpoint”)向美国国际贸易委员会以侵犯专利权的名义提出申请,要求对包括华为技术在内的4家公司生产的相关消费类电子产品进行基于1930年美国关税法第337章的调查(以下简称“337调查”),要求对被诉设备颁发排除令和禁售令。2012年8月2日,美国国际贸易委员会法官同意以本集团的两家子公司华为终端有限公司(以下简称“华为终端”)和美国终端替换华为技术作为本案被告。此外,Flashpoint还以相同理据在美国特拉华州联邦法院向华为终端和美国终端提起专利侵权诉讼,该诉讼目前被法庭中止审理。

2013年9月30日，美国国际贸易委员会法官颁发初步裁决，判定本集团并未侵犯Flashpoint专利权。

2014年3月14日，美国国际贸易委员会颁发最终裁决，判定本集团并未侵犯Flashpoint专利权。Flashpoint未就本裁决上诉，此次337调查以有利于本集团的结果结束。随后，Flashpoint也撤销了其在特拉华州联邦地区法院对华为终端和美国终端的专利侵权指控。本集团可合理得出结论：Flashpoint针对本集团的诉讼已经终结，且不会对本集团造成损失。

iii) 2012年7月24日，Technology Properties Limited(以下简称“TPL”)向美国国际贸易委员会以侵犯专利权的名义提出申请，要求对包括本集团的子公司华为技术在内的13家公司及其关联公司生

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。此外，TPL还以同样的理据在美国加州北区联邦法院对华为技术提起专利侵权诉讼。2013年9月6日，美国国际贸易委员会法官作出初步裁决，确认判定本集团并未侵犯TPL的专利权。2014年2月19日，美国国际贸易委员会颁发最终裁决，确认判定本集团并未侵犯TPL的专利权。由于TPL没有在法定上诉期限内提出上诉，美国国际贸易委员会调查程序正式终结。随后，上述美国加州北区联邦法院的诉讼恢复进行。由于目前诉讼尚处于早期阶段，本集团无法预测诉讼结果，也无法对可能的损失作出估计。

26. 经营性租赁

(a) 作为承租方

于12月31日，不可撤销经营租赁下的未来最低租金应付总额如下：

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
一年以内	1,471	1,493
一年至五年	1,935	2,141
五年以上	341	481
	3,747	4,115

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。

于截至2014年12月13日止年度，本集团于合并损益表中确认的经营性租赁费用为人民币3,245百万元(2013年：人民币3,458百万元)。

(b) 作为出租方

本集团以经营性租赁的方式租出某些物业(见附注3和附注11)。于12月31日,不可撤销经营性租赁下的未来最低租金应收总额如下:

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
一年以内	18	23
一年至五年	61	1
	79	24

于截至2014年12月13日止年度,本集团于合并损益表中确认的租金收入为人民币81百万元(2013年:人民币77百万元)。

27. 资本承担

(a) 与购建房产相关的资本承担

于12月31日,本集团购建房产的资本承担列示如下:

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
已签订合同	3,496	3,378
已批准但未签订合同	1,663	2,945
	5,159	6,323

(b) 其他资本承担

于12月31日,本集团其他已签订合同的资本承担列示如下:

	2014年 人民币百万元	2013年 人民币百万元
投资承担	9	-

28. 集团企业

(a) 母公司及最终控制方

本集团的最终控制方为华为投资控股有限公司工会委员会。

(b) 主要子公司

子公司名称	注册地和经营地	所有权益比例		主要业务
		2014年	2013年	
华为技术有限公司	中国	100%	100%	开发、生产、销售通讯产品及其配套产品的安装技术服务及维修服务
华为软件技术有限公司	中国	100%	100%	从事移动通信领域软件及新产品的研发、制造、销售、服务
上海华为技术有限公司	中国	100%	100%	通信设备的研制和销售及相关项目的咨询服务、售后服务等
北京华为数字技术有限公司	中国	100%	100%	通信产品的研发、销售及技术服务、货物进出口，代理进出口和技术进出口
深圳市华为技术软件有限公司	中国	100%	100%	通信领域软件及相关产品的研发、制造销售及服务
华为技术服务有限公司	中国	100%	100%	通讯产品及其配套产品的安装、技术服务及维修服务
华为机器有限公司	中国	100%	100%	通信产品的研发、制造、销售及技术服务
深圳市海思半导体有限公司	中国	100%	100%	设计、开发及销售半导体产品
海思光电子有限公司	中国	100%	100%	信息技术领域光电子技术与产品的研究、开发、制造、销售及售后服务；相关光电电子产品的代理；信息技术及光通信领域的产品和配套件的进出口业务
华为终端(东莞)有限公司	中国	100%	100%	开发、生产、销售通信电子产品及配套产品，并提供技术咨询和售后服务；开发、生产、销售卫星电视接收天线、高频头、数字卫星电视接收机；进出口业务(法律、行政法规规定禁止的项目除外；法律、行政法规规定限制的项目须取得许可后方可经营)
华为技术投资有限公司	香港	100%	100%	进口物料买卖、海外终端销售(美国除外)，海外设备销售

子公司名称	注册地和经营地	所有权益比例		主要业务
		2014年	2013年	
华为终端有限公司	中国	100%	100%	研发、生产和销售移动通信产品及电子产品
华为国际有限公司	新加坡	100%	100%	通信设备的购销
华为技术有限责任公司 (以下简称“荷兰华为”)	荷兰	100%	100%	海外子公司投资主体
PT华为技术投资有限公司	印度尼西亚	100%	100%	通信设备的购销
华为技术日本株式会社	日本	100%	100%	设计、开发、生产及销售通信产品及信息产品, 提供配套产品及服务
华为终端(香港)有限公司	香港	100%	100%	电子产品及通讯产品销售及售后服务
德国华为技术有限公司	德国	100%	100%	通讯设备及相关服务的购销
华为技术(美国)有限公司	美国	100%	100%	技术研发
欧拉资本有限公司	英属维尔京群岛	100%	100%	融资

(c) 收购子公司

i) Neul Limited

于购买日2014年9月16日, 本公司之全资子公司荷兰华为以现金15百万英镑(折合人民币142百万元)作为对价从第三方购买了Neul Limited (“Neul”) 100%的股权。

Neul位于英国剑桥, 成立于2010年9月。Neul开发和提供相关技术, 使网络运营商提供可升级、低功率网络服务将小型低功率终端设备连接至其在云端的在线数据。本次收购增强了本集团对物联网市场的准入。本集团在收购日取得Neul的主要资产为无形资产, 参见附注10; 于购买日确认的商誉参见附注9。

ii) 成都投资

如附注14所述, 本公司于2014年3月从第三方收购了其持有的成都投资51%的股权(成都投资原为本公司的合营公司), 自此, 成都投资成为了本公司的全资子公司。在收购日, 除持有相关房屋及设备等资产的产权, 以供本集团内其他子公司经营租入使用外, 成都投资并未从事其他重大的业务经营, 因

此, 成都投资并未构成《国际财务报告准则》第3号企业合并所指的义务, 对成都投资的收购也不构成企业合并, 对该收购按照资产购置处理。在交易中取得的“物业、厂房及设备”以及“长期租赁预付款”都已在附注11和附注12中分别做了披露。

29. 上年比较数字

为更准确地反映业务功能定位, 本集团管理层于本年决定将原列报为销售费用的销售组织部分平台管理活动开支列报为管理费用, 将原列报为销售费用的产品线产品管理活动开支列为研发费用。

基于本年的财务报告流程优化, 本集团管理层认为部分在以前年度列示为应收账款抵减额的预收客户款项, 应单独列报为其他应付款中的预收账款。

为了与本年度列示方式一致, 上年比较数字已做重新列示。上述列示的变化均不影响本集团的净利润及净资产。

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对公司实现其经营目标带来不确定性的关键因素。这些因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指在18个月展望期内会对整个公司的竞争格局、声誉、财务状况、经营成果和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，参考ISO31000风险管理标准，结合自身组织架构和运作模式设计建立了企业风险管理体系，发布了企业风险管理政策及管理流程，持续完善企业风险管理组织和运作机制，推进了风险管理测评。该体系有三个主要角色：

- 财经委员会是公司风险管理的日常决策机构；
- 各业务主管是对应业务领域的风险管理第一责任人；
- 企业风险管理部协助财经委员会，组织协调各业务主管管理各类重大风险。

华为在战略规划和业务计划的制定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；在年度业务计划中各领域均制定了风险应对方案，并以管理重点工作的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了重大风险要素、在业务计划与执行中积极地控制风险，为华为的持续经营提供了有效保障。

战略风险

激烈竞争：华为所处的市场环境在产品价格和功能、服务质量、新产品上市时机等方面都面临着激烈的竞争。科技在迅速发展，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，我们将坚持不懈地深入理解、挖掘并满足多样化的客户需求，向市场推出更加优质的产品和服务，同时帮助客户不断降低综合成本，以保持和扩大我们的竞争优势，从而不断提升企业的经营业绩。华为将持续面向未来投资，构建面向未来的技术优势，努力成为行业谦虚的领导者。

外部风险

经济环境：当前世界经济总体增长仍然乏力，复苏进程态势分化多变，网络运营商为改善其网络质量而进行的投资仍然十分谨慎，未来对网络基础设施和服务的需求存在大量不确定性因素，华为的经营业绩仍将受到这些风险的影响。

法律风险：在一些业务所在地区，由于法律环境的复杂性，虽然我们力求遵守所有当地适用的法规且无意违反，但仍可能存在各种不利的风险。华为将一如既往地主动评估，并积极应对有关风险。

贸易壁垒：当前国际经济及金融形势纷繁复杂，华为的业务已遍布全球，由于行业竞争的日益激烈，在有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、采取贸易保障措施、设立特殊的产品质量与技术标准要求等可能影响华为产品的自由贸易。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、疫病等自然灾害可能影响华为某一业务环节的正常运作，但也可以通过克服困难，为当地灾害恢复贡献力量，同时为企业自身带来新的机遇。

特定国家风险：华为目前在世界上170多个国家开展业务，由于国际经济及政治形势纷繁复杂，在不同国家开展业务会涉及一定的特有风险，例如内乱、经济和政治不稳定、货币汇率急剧波动、外汇管制、主权债务危机、经营权监管、劳工问题等。特别地，在特定地区由于特殊形势导致个别国家之间或者多个国家之间的双边或多边关系紧张，发生诸如局部战争、相互制裁、特定事件引发的动乱等情形，都可能严重影响华为在当地的运营，对业务发展造成重大影响。要应对这些风险，就要求华为具有较高的风险管理和应变能力。华为将密切监控这些风险和环境的變化，尽早采取应对措施，减少对业务的影响。

运营风险

供应连续性：虽然华为力求避免单一来源供应商的采购方案，但由于客观因素这并不总是可以实现的，因为寻找替代供应商或重新设计产品可能需要大量的时间和成本。任何单一供应商的供应中断或者产品质量问题都可能对我们的产品供应和交付造成严重影响。为此公司定期进行供应商审核和评估，提前启动器件替代或重新进行方案设计以降低风险。

业务连续性：在当今高度国际化的社会分工背景下，华为的制造、物流及服务等业务都不可避免地依赖于第三方厂商或专业机构，他们的业务中断将直接或间接对华为的业务和运营结果造成不利影响。这就要求华为持续提升端到端的业务连续性管理水平以保证客户及华为自身的根本利益。

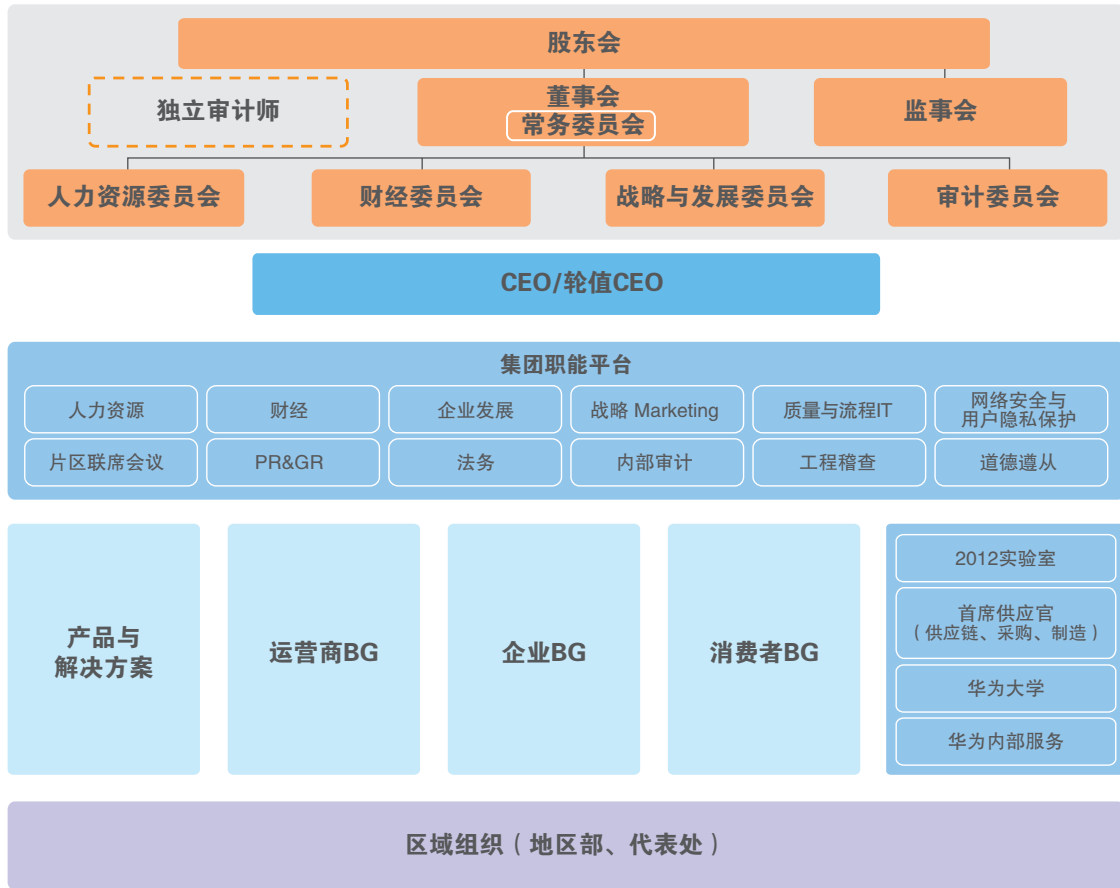
信息安全及知识产权：虽然华为已采取严格的信息安全措施全方位地保护知识产权，但不能完全防止其他厂商采用各种手段不正当使用华为的信息、专利或许可，尽管可以通过知识产权诉讼进行保护，仍然可能会导致华为的损失。

财务风险

财务风险请参阅本年报第30页至第32页财务风险管理部分。

公司治理报告

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，使公司长期保持有效增长。



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。

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82,471人(截至2014年12月31日)，参与人均为公司员工。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。

任正非作为公司个人股东持有公司股份，同时，任正非也参与了员工持股计划。截至2014年12月31日，任正非的总出资相当于公司总股本的比例约1.4%。

股东会和持股员工代表会

股东会是公司最高权力机构，由工会和任正非两名股东组成。

工会作为公司股东参与决策的公司重大事项，由持股员工代表会审议并决策。持股员工代表会由全体持股员工代表组成，代表全体持股员工行使有关权利。2014年，持股员工代表会举行了2次会议，通过了关于年度利润分配、增资、监事补选办法、TUP激励计划等议案，并投票补选了5名公司监事。

持股员工代表51人和候补持股员工代表9人由在职持股员工选举产生，任期五年。持股员工代表缺位时，由候补持股员工代表依次递补。本届持股员工代表会于2010年12月选举产生，目前成员包括孙亚芳、郭平、徐直军、胡厚崑、任正非、徐文伟、李杰、丁耘、孟晚舟、陈黎芳、万飏、张平安、余承东、梁华、任树录、田峰、邓飏、周代琪、蔡立群、江西生、尹绪全、姚福海、查钧、李英涛、纪平、陶景文、张顺茂、丁少华、李今歌、王胜利、王克祥、吕克、杨凯军、蒋亚非、何庭波、孙铭、吴昆红、赵勇、颜伟敏、唐晓明、王家定、魏承敏、熊乐宁、李山林、徐赤、杨蜀、宋柳平、周红、陈军、惠椿、杨岳峰。

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，对公司在战略和运作过程中的重大事项进行决策。董事会下设人力资源委员会、财经委员会、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。

2014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、各专业委员会运作情况、薪酬激励、管理变革、信息安全、并购合作等事项进行了审议和决策；对新任董事进行了一次培训。

董事会成员共17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、万飏、张平安、余承东、李英涛、李今歌、何庭波、王胜利。

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。2014年，董事会常务委员会共举行了16次会议。

人力资源委员会

人力资源委员会是公司组织、人才、激励和文化等组织核心管理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和重大变革的制定、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，又充分适应公司各类各级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，并邀请相关业务主管、主要部门人力资源主管、相关领域专家列席。2014年，人力资源委员会共举行了12次会议，在人力资源管理要素的框架建设、政策制定、重大决策和政策执行监管方面取得了预期的进展：

- 根据公司多业务、全球化业务发展和多元人员结构的管理需求以及董事会相关要求，持续进行人力资源管理的战略规划工作；
- 面向战略与未来，洞察不同层次、不同岗位人才的差异化需求，通过干部标准、干部资格管理牵引干部队伍适应业务战略的需求；
- 充分落实“获取分享”的奖金机制，加大激励的针对性，面向不同职类实行差异化的薪酬激励策略和标准，优先提升绩优员工激励水平，通过完善机制和推行，在全球范围实现了TUP激励机制的覆盖；在加大物质激励的同时，建立非物质激励的管理框

架，进一步丰富非物质激励手段；

- 适应业务发展，优化和调整了相关组织，完成基于客户、产品和区域三维度的组织架构落地，加大向一线授权，持续夯实与业务相关联的人力预算弹性管控机制；
- 持续开展员工纪律遵从规范管理，关注并优化员工健康管理；
- 从公司业务战略对人力资源的能力要求出发，启动人力资源管理能力提升项目，计划通过3~5年时间切实提升人力资源管理运营能力，用规范、高效的HR运营服务业务。

人力资源委员会成员共15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、李英涛、万飏、何庭波、张平安、查钧、李今歌、彭博、李山林。

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；评审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。2014年，财经委员会共举行了13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15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、易翔、方惟一、邹志磊、姚福海、熊乐宁、宋柳平、彭求恩。

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)、关键举措和年度重要目标的管理；
- 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、质量政策等的管理；
- 对公司业务组合进行经常性审视，确保投资的战略集中。

2014年，战略与发展委员会共举行了12次例行会议和2次专题会议，在过去两年实践的基础上，2014年强化了地区部战略审视，强化了战略的拉通、协同和落地。在董事会确定的定位和职责指导下，战略与发展委员会继续指引公司各业务单元沿着“聚焦、创新、差异化、领先”的发展道路面向未来构筑核心竞争力，在此基础上，致力于做大产业、布局未来发展、推进战略落地执行，支撑公司面向未来长期发展。

战略与发展委员会成员共15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、余承东、李英涛、梁华、张平安、查钧、邓飏、王盛青、张顺茂。

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。2014年，审计委员会共举行7次会议，围绕公司风险控制、内控建设推动、反对腐败相关主题，审议并批准了年度内审计划、全球流程内控建设年度规划，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、内控框架与责任体系评估、反腐路标等专题报告，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，审计委员会主任单独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10名，由监事、董事和相关专家组成，主任为梁华，成员为周代琪、任树录、李建国、尹绪全、田峰、宋柳平、易翔、李今歌、惠椿。

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。

2014年，监事会共举行了9次会议，对公司财务状况进行了审视和评估，并听取了公司相关监督平台部门的汇报；对2013年度董事、监事履职情况进行了评价；组织监事候选人建议人选的提名；投票选举产生常务监事。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。

2014年11月28日，由持股员工代表投票选举增加5名监事。目前，公司监事会成员共9人，包括监事会主席梁华，常务监事周代琪、任树录、李建国、尹绪全，监事田峰、邓飏、宋柳平、易翔。

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负责召集和主持公司EMT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。2014年，每位轮值CEO轮值期如下：

- 徐直军：2013年10月1日~2014年3月31日
- 郭平：2014年4月1日~2014年9月30日
- 胡厚崑：2014年10月1日~2015年3月31日

公司董事会、监事会和各专业委员会成员

董事会成员



前排左起：李今歌、郭平、孟晚舟、徐直军、任正非、胡厚崑、何庭波、李杰

后排左起：陈黎芳、万飏、张平安、孙亚芳、徐文伟、余承东、丁耘、李英涛、王胜利

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等，现任公司副董事长、轮值CEO及财经委员会主任。

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等，现任公司副董事长、轮值CEO及战略与发展委员会主任等。

胡厚崑先生

出生于1968年，毕业于华中理工大学，本科。1990年加入华为，历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、公司副董事长、轮值CEO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、公司战略Marketing总裁等。

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、账务管理部总裁、销售融资与资金管理部总裁等，现任公司CFO。

陈黎芳女士

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。

万飏先生

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

张平安先生

出生于1972年，毕业于浙江大学，硕士。1996年加入华为，历任公司产品线总裁、高级副总裁、战略与Marketing副总裁、地区部副总裁、全球技术服务部副总裁、华为赛门铁克首席执行官、企业业务BG首席运营官等，现任电信软件业务部总裁。

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。

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Marketing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。

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、亚太片区总裁。

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，历任芯片业务总工程师、海思研发管理部部长等，现任海思总裁、2012实验室副总裁。

王胜利先生

出生于1963年，毕业于武汉大学，硕士。1997年加入华为，历任地区部副总裁、地区部总裁、亚太片区总裁、欧洲片区总裁、片区联席会议管理团队常务成员、海外子公司董事会董事资源局主任、华为技术有限责任公司(荷兰)董事长等。

监事会成员



前排左起：李建国、周代琪、梁华、任树录

后排左起：易翔、宋柳平、田峰、尹绪全、邓飏

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、首席供应官、审计委员会主任等职务。

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，现任首席道德遵从官、道德遵从委员会主任、审计委员会成员。

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委员会主任等。

李建国先生

出生于1964年，毕业于华中理工大学，硕士。1993年加入华为，历任开发工程师、中试部副经理、制造部经理、华为电气执行副总裁/常务副总裁、电装事业部总监、供应链管理部部长、中央研发部产品工程工艺部部长、中研PDT/TDT经理管理部部长、制造SBG总裁等，现任制造部总裁。

尹绪全先生

出生于1964年，毕业于西安交通大学，硕士。1995年加入华为，历任公司南非地区部总裁、TK业务部副总裁、光网络产品线总裁、销服体系干部部部长、采购认证管理部副总裁等职务。

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、安捷信网络技术公司总裁、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员会主任、片区联席会议管理团队常务成员等。

邓飏先生

出生于1971年，毕业于江西大学，本科。1996年加入华为，历任公司接入网产品线总裁、网络产品线总裁、电信软件与核心网业务部总裁、质量与流程IT管理部总裁等。

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、PSST成员、法务部总裁、首席法务官、专利委员会主任、贸易合规与海关遵从委员会主任、人力资源委员会纪律与监察分委员会委员、财经委员会委员等。

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、中东非洲片区总裁、区域财经管理部总裁、公司副CFO等，现任区域管理部总裁，变革项目办公室主任，财经委员会成员等。

各专业委员会成员

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”或“监事会成员”部分。（以下各专业委员会成员简历按姓氏笔画排列）

王盛青先生

出生于1972年，毕业于华中理工大学，硕士。1997年加入华为，历任国内移动产品行销部副总监、亚太片区产品行销部副部长（主持工作）、印度尼西亚代表处副代表、Telefonica系统部部长、Marketing与解决方案部总裁等。

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、运营商网络BG CFO等，现任运营商BG财经管理部部长、财经委员会成员。

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部长、人力资源部副总裁、人力资源委员会成员等。

邹志磊先生

出生于1971年，毕业于合肥工业大学，本科。1998年加入华为，历任华为西安代表处代表、广州代表处代表、北非地区部总裁、企业业务BG全球销售部总裁、企业业务BG全球销售与服务部总裁等，现任运营商BG常务副总裁、财经委员会成员。

张顺茂先生

出生于1966年，毕业于复旦大学，硕士。1992年加入华为，历任中央研究部交换机业务部总监、技术支援部副总裁、公司高级副总裁、营销工程部常务副总裁、固网产品线总裁、无线产品线总裁、拉美片区常务副总裁、拉美北地区部总裁、企业业务BG Marketing与解决方案部总裁等。

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、固定网络业务部总裁、固定网络产品线总裁、人力资源委员会成员、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等，现任采购认证管理部总裁、集团采购管理委员会主任、财经委员会成员。

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等，现任财经管理部总裁、财经委员会成员。

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、Vodafone系统部部长、西欧地区部副总裁、客户群业务部总裁、运营商BG销售与客户群业务部总裁、运营商BG EMT成员、人力资源委员会成员、战略与发展委员会成员等。

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。

熊乐宁先生

出生于1969年，毕业于浙江大学，本科。1993年加入华为，历任中试部副总监、成都代表处代表、北京分部部长、中国移动系统部部长、中国区副总裁、俄罗斯地区部常务副总裁（主持工作）等，现任供应链管理部部长、财经委员会成员。

独立审计师

审计师负责审计年度财务报表，根据会计准则和审计程序，评估财务报表是否真实和公允，对财务报表发表审计意见。

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，独立审计师还与审计委员会共同商讨审计中可能遇到的问题、困难以及管理层的支持情况。

自2000年起，华为聘用毕马威作为独立审计师。

业务架构

2014年，公司业务组织架构逐步调整为基于客户、产品和区域三个维度的组织架构。各相应组织共同为客户创造价值，对公司的财务绩效有效增长、市场竞争力提升和客户满意度负责。

公司设立面向三个客户群的BG组织，以适应不同客户群的商业规律和经营特点，进一步为客户提供创新、差异化、领先的解决方案。

公司新成立ICT融合的产品与解决方案组织，以适应ICT行业技术融合趋势，构筑产品和解决方案竞争力，充分发挥公司多产品组合的竞争优势，创造更好的用户体验。

区域组织是公司的区域经营中心，负责位于区域的各项资源、能力的建设和有效利用。公司优化了区域组织，加大、加快向一线组织授权，在与客户建立更紧密的联系和伙伴关系、帮助客户实现商业成功的同时，进一步实现华为自身健康、可持续的有效增长。

集团职能平台是聚焦业务的支撑、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。

公司管理体系建设

华为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

华为基于ISO 9001(质量管理体系国际标准)和TL 9000(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、基于业务流程集成的管理体系建设，有效支撑业务的发展和持续改进；同时，基于各业务的优秀实践，华为构建了包括运营流程、使能流程和支撑流程在内的完整流程体系，通过流程确保质量、内控、网络安全、信息安全、业务连续性以及环境、健康、员工安全、企业社会责任等要求融入到市场、研发、交付和服务、供应链、采购等各领域业务中，并实现全流程端到端贯通；通过发展领导力、全员参与、六西格玛推行、质量度量与内外部审核评估，推动各业务体系持续改进。

华为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。公司目前获得了ISO 9001/TL 9000(质量)认证，ISO 14001(环境)认证，OHSAS 18001(职业健康与安全)认证，ISO 27001(信息安全)认证，ISO 28000(供应链安全)认证，并在终端领域获得了SA 8000(企业社会责任)认证。

华为成功地通过全球TOP 50运营商中的33家以及企业、行业客户的全面认证和持续的例行评估、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、业务连续性管理等方面。华为在这些核心领域均赢得客户充分、广泛的认可，并被客户视为战略合作伙伴。

华为持续委托专业的第三方市场调研公司，在全球范围内实施了对运营商客户、行业客户、消费者的满意度调查。根据客户反馈，梳理和识别TOP问题并进行改进，实现问题闭环管理，持续提高客户满意度。

战略到执行

华为建设了“开发战略到执行(DSTE)”的战略管理体系，以战略驱动业务计划预算和绩效考核，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，实现对公司投资的有效管理，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

2014年，华为公司进一步优化变革治理架构，重新组建由轮值CEO和各体系/BG总裁组成的公司变革指导委员会(ESC)。ESC作为公司最高层面的变革决策机构，负责确定公司的变革方向并统筹协调和推动落实公司的变革战略落地。未来3~5年，华为公司进入跨功能、跨流程、跨部门综合变革阶段，以实现收入、利润、现金流持续有效增长，成为行业领导者。

- 成立基于市场创新的主业务流变革项目群(IPD+)管理团队，建设聚焦市场创新、全流程集成的产品E2E管理体系，从集成产品开发延伸到产品E2E，用统一的产品配置模型免转换打通全流程，持续提升产品与解决方案竞争力和端到端效率，支撑公司有效增长和端到端运营效率提升。在产品开发方面，全面推进版本级敏捷，持续建设应用程序生命周期管理(ALM)解决方案，缩短客户可感知的上市时间。
- 全面推进客户关系管理(CRM+)综合变革，以客户为中心，提供满足客户需求有竞争力的整体解决方案，帮助客户进行资产经营，构建与客户的新型伙伴关系，打造合作和开放的生态环境，支撑持续有效增长。进一步优化业务模式，打通市场、销售、服务、交付、供应和财经等主干流程，建设面向一线主导的集成高效作业流程和IT平台，推动公司运作模式从以功能为中心向以项目为中心转变，提升一线作业能力，落实全面预算管理。优化交付模式，打造集成交付平台，建立远程交付中心，实现低成本、高效率、有质量保证及现场融合交付。现已完成线索到回款(LTC)、集成服务交付(ISD)、管理客户关系(MCR)、问题到解决(ITR)等流程在全球大部分地区的落地推行，并在部分国家开展了综合变革试点，有效提升了运营效率和客户满意度，并降低了运营成本和风险。

- 持续进行集成服务交付(ISD)变革, 全面推行适配客户交付流程的集成服务交付流程, 落地服务TMO组织, 提升交付方案质量, 同时构建项目管理、实施管理和交付信息资产管理的集成IT架构, 应用移动互联网技术, 实现交付项目有序、简单、高效运作, 提升客户满意度。
- 集成财经服务(IFS)变革顺利关闭, 完成全面预算管理体系建设, 实现交易层面财务与业务的流程与信息信息的拉通, 开展财报内控体系的建设, 提升了公司整体经营管理能力和风险管控能力。
- 开展消费者2C项目群建设, 完成大零售业务流程架构V1.0试发布, 在70个代表处落地PRM项目, 在中国和泰国上线零售门店管理系统iRetail, 完成进销存管理系统PSI V1.0全球部署, 拉通sell in及sell out数据, 实现对渠道、零售业务日常运作管理和效率提升, 并完成面向2C的端到端服务体系转型规划。企业业务围绕渠道与合作生态建设进行综合业务变革, 提升行业解决方案、市场营销、渠道销售和企业服务能力; 通过构建敏捷、标准、可视的渠道交易平台, 极大地改善了订单处理效率。
- 持续开展项目管理和知识管理变革推行。推动建立以项目经营为基础的管理文化, 继续对相关流程、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; 面向研发、营销/销售、交付领域全面推行知识管理, 将知识管理与主业务流程相融合, 有效促进项目交付质量和效率提升。

借助管理变革, 公司完善覆盖运营商、企业、消费者客户的流程架构, 保障主业务流畅通, 开展数字化运营。通过一系列的变革项目及流程责任落地, 确保客户需求的快速响应, 不断降低内部运作成本, 提高业务运作效率, 有效支撑公司全球化战略目标和可持续发展。

组织能力

公司对一线组织进行清晰有效授权授责, 一线组织形态围绕业务特点灵活设置, 人员规模弹性管理, 体现灵活性和自适应性; 同时强化专业牵引, 建设高、精、专的客户界面团队。

在区域层面, 强化区域作战能力平台作用, 完善资源调配机制, 加强专业能力和知识共享; 建设重大项目、解决方案重装旅和项目交付管理资源池三个公司级战略预备队; 完善项目型组织的配套管理机制与方法的建设。

在全球, 不断加强共享中心的能力建设。在过去的一年中, 五类全球共享中心通过整合、优化、自动化等手段, 持续提升服务质量, 支撑公司运作效率不断提升:

- 财经领域建立了多级共享服务模式, 年人均处理发票达8,000多单。
- HR领域建设两个共享服务中心, 覆盖全球所有基本人力资源服务, 人均服务比超过350。
- IT共享中心完成19个IT应用系统智能机器人在线服务的推行, 业务量增长31%的同时, 平均处理时长缩短36%。
- 交付领域全球技术支持中心(GTAC)远程交付率从28%提升至54%。
- 销售领域覆盖全球的四大投标共享中心已全部完成建设并投入运营, 并整合形成统一的交易共享中心(Deal Hub), 成为公司所有交易文件统一出口。

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, 发布的内控管理制度及内控框架适用于公司所有流程(包括业务和财务)、子公司, 以及业务单元。该内控体系基于COSO模型而设计, 包括控制环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、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，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(BCG)，明确全体员工(包括高管)在公司商业行为中必须遵守的基本业务行为标准，并例行组织全员培训与签署，确保其阅读、了解并遵从BCG。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机制。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，以相互监控与制衡。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

华为设立了专门的内控与风险管理部门，定期开展针对全球所有业务流程的风险评估，对公司面临的重要风险进行识别、管理与监控，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、评估与管理相关的业务风险并采取相应的内控措施。公司已建立内控与风险问题的改进机制，能够有效管理重大风险。

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；例行组织实施针对关键控制点的月度遵从性测试并发布测试报告，从而持

续监督内控的有效性；围绕经营痛点通过流程和内控优化，以提升运营效率和效益，帮助业务目标达成；每半年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，及时获取来自客户、供应商等的外部信息，并建立公司内部信息的正式传递渠道，同时在内部网站上建立了所有员工可以自由沟通的心声社区。公司管理层通过日常会议与各级部门定期沟通，以有效传递管理导向，保证管理层的决策有效落实。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，回顾内控执行情况，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、防腐机制与问责制度，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督。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。此外，华为建立了对各级流程责任人、区域管理者的内控考核、问责及弹劾机制，并例行运作。审计委员会和公司CFO定期审视公司内控状况，听取内控问题改进计划与执行进展的汇报，并有权要求内控状况不满意的流程责任人和业务管理者汇报原因及改进计划，或向人力资源委员会提出问责建议或弹劾动议。

可持续发展



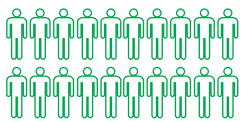


2014年，华为继续加强与利益相关方的沟通，将可持续发展与公司业务有机融合，全面促进经济、环境和社会的和谐健康发展。

我们运用专业技术消除数字鸿沟，让人人享有高品质的网络联接；我们恪守承诺，保障网络在任何时间、任何地点安全稳定运行；我们助力客户和各行各业提升效率、降低能耗，推动低碳经济发展；我们整合全球资源，开展本地化运营，提升当地技术与经济水平，实现整个产业链和各行业的共赢。

华为愿与各方携手促进和谐商业环境的建设，实现可持续发展，共建美好的全联接世界。

2014年华为可持续发展概览



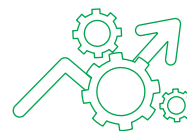
产品与解决方案应用
于**170多个**国家和地区，服务全球近**30亿**人口



45 个全球培训中心，为各地培育ICT人才



全球 **10,000** 多名学生受益于华为ICT培训



ICT技术广泛应用于政府、能源、交通、金融等领域，助力**效率提升**



支持客户 **1,500多** 张网络的稳定运行



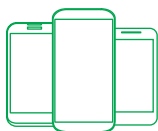
保障全球 **150** 多个重大事件/自然灾害期间的网络稳定运行



发布 **TOP 100** 网络安全白皮书



荣获 **年度最佳** 网络安全企业奖



全球首款手机产品**水足迹** 声明



实现管理和技术节能**4,300万** 度



供应商碳减排**53,000** 多吨



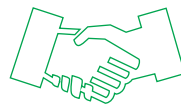
开展循环经济实践，废弃物填埋率降至**2.37%**



全球员工保障投入超过人民币**7,300百万** 元



海外员工本地化率**75%**



高、中风险供应商审核率**100%**



未来种子项目遍及五大洲**35个** 国家

消除数字鸿沟

支持人人享有通信服务



🗨 联接赞比亚偏远地区

赞比亚偏远地区的移动通信普及率相对较低，ITU数据显示，超过25%的赞比亚人无法使用手机联网。然而，当地人民却对移动通信有着强烈的需求，他们希望能够及时联系上外出的亲人，他们希望收到节日里问候的电话和短信，他们希望通过移动电话，与买家取得联系，让自己的农产品销路更广。

自2013年起，华为与赞比亚通信管理局及当地运营商合作启动了实现偏远地区通信覆盖的“普遍接入”项目。该项目是赞比亚政府最重要的民生工程之一，旨在通过在偏远地区建设通信基站以带动当地经济、文化发展，消除数字鸿沟。

2014年，华为在赞比亚的10个偏远省份顺利完成169个基站建设，为当地500多个村庄第一次带来了通信信号，数以万计的村民得以通过手机与外界取得联系。华为还向当地居民捐赠了100台手机，以便他们能第一时间体验便捷的移动通信。



赞比亚副总统打通首个电话

在帮助当地接入通信网络的同时，华为也雇佣了当地员工参与基站建设，为当地创造更多的就业机会，提高村民们的收入，促进经济发展。

华为致力于使全球不同地区的人们均能便捷地接入通信网络，在移动通信逐步普及的今天，华为仍积极为偏远地区的人们提供最基本的语音通讯，将他们与信息社会联接起来，并由此增加他们改善生计的机会。华为将通过不懈的努力，与各方合作，推动人人享有通信的目标早日实现。

促进人人享有宽带



助力南苏丹3,000多名学生接入互联网

在南苏丹，华为携手当地运营商和联合国教科文组织，帮助当地学校接入互联网，联接到丰富多彩的信息社会。

2014年，在我们三方的共同努力下，一期项目覆盖的四所学校都能够顺利接入通信网络，3,000多名学生首次接入互联网。为了保证学生们可以畅游网络，学习更多的知识技能，学校的每台电脑每月可免费获得1GB的数据流量。此外，华为还对学校职工进行电脑知识培训，翻新电脑实验室，维修电脑，并为每所学校提供电脑和桌椅等，确保学生能够无忧使用网络。



南苏丹学生接入互联网

在华为的技术支持下，学生们能够参与到联合国教科文组织的“联合学校网络项目”中，实现与邻国学生之间开展跨区域学习、互动和交流。

便捷实惠的宽带网络对于推动经济增长、提升教育水平、改善生活质量等有着显著的促进作用。华为积极与各方合作，参与不同区域宽带建设，促进人人享有宽带，使宽带处处可及，宽带无处不在，消除全球宽带鸿沟。

提高人们的数字技能



缅甸国家ICT人才培养

华为积极促进全球各地ICT人才的培养，实现ICT知识的传递，提升人们实现数字化社会的能力和实现信息技术平民化的目标。

在缅甸，华为与培训机构KMD合作，提供端到端的ICT培训服务，包括提供培训材料、培养师资、提供实训设备以及安排就业实习等活动，为缅甸培养ICT人才。“授人以鱼不如授人以渔”，华为协助当地培训机构建立起丰富的实训环境，培养出一支专业的培训师团队，并通过与KMD的合作，华为帮助缅甸快速培养了一批ICT领域的技术骨干，全方位地促进当地ICT人才发展。



华为与KMD合作为缅甸培养ICT人才

2014年，华为在缅甸培养的ICT人才超过1,500人，并计划在未来3年内培养5,000人，协助解决缅甸技术人才匮乏的现状，助力当地社会经济发展。

随着宽带接入问题逐步得到解决，具有数字技能的ICT人才变得越来越重要。截至2014年底，华为在全球建立了45个培训中心，为各地培育专业人才，实现知识的传递。此外，华为还与运营所在地高等教育机构及其他组织合作，为优秀学生提供奖学金和实习机会等，支持当地ICT教育发展和人才培养。

ICT技术应用



解决偏远地区人民就医难题

为了让偏远地区人民享有和大城市相同的一流医疗服务，节省外出就诊的时间，提高就诊效率，华为推出了远程医疗解决方案。方案在智真系统基础上实现了与主流厂家的医疗仪器及医院信息系统的无缝对接，实时对病人的数据进行采集、传送与共享，应用于专家远程会诊、应急救护、家庭监护等多种场景，有效解决人们的多种医疗需求。



远程会诊大大方便了患者

华为在中国新疆的克拉玛依建设的远程医疗平台覆盖该市的4家医院，近100个科室，以及11个社区卫生服务中心和乡镇卫生所。该平台外部连接北京、上海、武汉等多个大城市的多家协作医院，可以将新疆境内的医疗资源往下级医院覆盖，也可以灵活引入新疆境外的多家医院，将远程会诊直接做到一对一的科室级会诊，使内外医疗资源得到最优化利用。

远程医疗平台的建设有效解决了医疗资源分布不均的问题，提高了突发情况下的医疗救援效率，减少了患者外出就医成本，扩大了本地医疗辐射范围，解决了人们看病远、看病难的问题，为新疆带来了便捷的医疗服务。

华为积极推动ICT技术在政府、金融、交通、能源等领域的应用，远程医疗、在线教育、高清会议等技术的应用和普及，大大提高了资源使用效率，降低了资源消耗，推进社会可持续发展进程。

保障网络稳定安全运行

保障网络稳定运行



保障巴西世界杯网络零中断

第二十二届世界杯于2014年6月12日到7月13日在巴西12个城市举行。超过330万球迷在现场观看比赛，赛场外的球迷公园、街头酒吧等地，也聚集了数百万的球迷同步观看，人们通过手机、笔记本、平板电脑，甚至是智能手表等频繁接入各种社交网络和应用，上传图片、视频，或者拨打电话等分享球赛实况；同时，来自全球100多个国家和地区的媒体，也通过网络向全球亿万观众直播赛事。网络的高效稳定运行对于全球人民能够享受世界杯的快乐至关重要。



华为团队保障世界杯期间网络稳定

华为网络保障团队7*24小时不间断地进行针对性的网络值守、备件保障、及时处理网络故障，排除设备隐患等，帮助运营商网络实现语音、数据等多种业务高质量体验，让世界各地的人们能尽情享受比赛的精彩。

世界杯期间，华为保障的通信网络成功实现了“零事故、零中断”，保障了12个比赛城市、120个关键场次网络稳定运行，助力巴西世界杯顺利举行。

2014年，华为保障了全球近30亿人口的通信畅通，支持全球170多个国家、600多个客户1,500多张网络的稳定运行；对俄罗斯索契冬奥会、巴西世界杯、沙特麦加朝觐、中国鲁甸地震等150多个重大事件、自然灾害和特殊事件进行网络保障。

积极应对网络安全挑战



华为在EWI网络安全峰会上发布网络安全白皮书

2014年12月，华为参加美国东西方研究所（EWI）柏林全球网络峰会并发布了第三版网络安全白皮书《网络安全透视：与你的技术供应商考虑端到端网络安全时的100个要求》（简称“TOP 100”）。

TOP 100记录了客户跟我们交流过的网络安全相关的100件事情。撰写这份白皮书的过程中，我们研究了已有的法律要求及最佳实践，帮助技术买家系统分析供应商的网络安全能力，以共同提升所有技术的安全水平。EWI已同意采用华为的TOP 100，并利用其广博的知识和网络，引导后续发展。



华为全球网络安全官约翰·萨福克演讲

华为将构筑并全面实施端到端的全球网络安全保障体系作为公司的重要发展战略之一。无论遇到什么挑战，我们都要竭尽所能为客户的网络安全提供保障支持；同时我们积极采取各项措施，合法合规地推动用户隐私保护工作，承担企业责任。

推进绿色环保

绿色管道



全球首款手机产品水足迹报告

2014年，华为参照行业标准建立了产品水足迹分析能力，并制定了产品水足迹评估流程，这对于我们在产品设计和制造等环节考虑节水要求，提高水资源利用率和减少水污染提供了重要参考。2014年，我们完成了2款手机产品的水足迹评估，其中荣耀6Plus成为全球首款发布水足迹声明的手机。

华为率先在手机产品上开展水足迹评估、关注水资源保护，这对促进手机行业的绿色环保有积极意义。



全球首款手机产品水足迹声明发布

华为坚持把绿色环保理念融入到产品的设计、研发、制造及交付等各个环节中，通过持续的技术创新，不断提升产品能效和各项环保指标，向客户提供领先的节能环保产品和解决方案，帮助其降低运营成本，减少资源消耗和碳排放。

绿色运营



探索使用清洁能源，减少碳排放

华为近年来一直积极研究使用新能源，降低运营成本的同时，在降低自身碳足迹。

2014年华为继续推进太阳能电站的建设，提高清洁能源使用比例，最大程度地减少碳排放。全年我们在杭州和东莞基地共计完成约15MW太阳能光伏电站建设，并已完成并网，年发电量近1,600万度。截至2014年底，华为已经累计建成19MW太阳能光伏电站，总计全年可发电约2,000万度，减少二氧化碳排放1,800多吨。



华为太阳能电站

华为一直是气候变化的积极响应者，并采取切实行动，提高能源使用效率，降低温室气体排放和负面环境影响。2014年，华为继续提高清洁能源的比例，并深化能源管理工作，通过管理节能和技术节能，全年实现节电4,300万度，相当于减少二氧化碳排放3,900多吨。

绿色伙伴



☞ 供应商节能减排

华为有着庞大的供应链，供应商减排对于降低华为和客户的碳足迹意义重大。华为对供应商开展能源审计，降低能源消耗和碳排放，并将这些要求纳入供应商认证和审核流程，并联合供应商进行绿色节能创新，构建绿色供应链。

从2012年开始，华为启动了供应商节能减排试点计划，至今已有24家供应商参与，取得了显著的节能减排成果。2014年，有20家供应商参与到华为供应商节能减排项目中，全年实现二氧化碳减排53,652吨。

年度	参与供应商数量	CO ₂ 减排量(吨)
2013	4	23,895吨
2014	20	53,652吨

2014年，“政企合作推动绿色供应链构建环保治理新模式”荣获“全球契约中国网络”最佳实践奖。

华为持续保证产品环保合规及合作伙伴运营活动的环境合规，把绿色环保理念融入到采购战略及采购管理全流程，牵引供应商开展绿色环保实践，打造绿色供应链。

绿色世界



☞ 废旧手机回收，助力绿色世界建设

2014年，华为启动了废旧手机绿色回收行动，通过在各个国家设置回收网络，回收消费者手中的废旧手机，赋予手机新的生命，从而实现资源循环利用，促进循环经济发展。

目前，我们在中国、印度、泰国等8个国家开展绿色回收活动，共设置了190多个回收点。消费者可通过华为官方网站，查询离自己最近的回收网点。

<http://consumer.huawei.com/cn/support/recycling/index.htm>



华为泰国手机回收点

消费者可将任何品牌废旧手机投递到回收网点，华为将免费收集各回收点的废旧手机，并交给国际知名的回收厂商处理，使废旧手机回收利用价值最大化，同时确保处理过程环保合规，促进绿色世界建设。

华为通过开展“摇篮到摇篮”的循环经济实践，提高产品再利用比例，减少废弃物对环境的影响；同时，不断推广绿色ICT解决方案，促进各个行业的节能减排，积极推动能源节约、环境友好的低碳社会建设。

实现共同发展

关爱员工



☞ 敞开心扉，拥抱健康轻松的工作氛围

员工的健康安全是华为的宝贵财富，我们始终将员工的健康安全放在首位，并实施了一系列的关爱员工活动，为员工营造健康轻松的工作氛围。

2014年，华为继续开展关爱员工“3+1”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）并将该活动由研发部门全面推广至公司所有部门，参与总人数达11.5万人。我们通过心声社区和微信公众平台等方式开展全员参与的线上活动“我的作品 我的show”、“谈烦忧 弹烦忧”、“分享精彩活动感言”等，鼓励员工培养并展示自己的爱好，交流烦恼及解决办法，舒缓压力，提高关爱自身健康的意识。



员工积极参与“3+1”活动

华为已经连续6年举办“3+1”活动，为员工创造轻松健康的工作氛围，得到了广大员工的好评。

华为一贯重视员工的安全健康和福利保障，使奋斗者得到及时、合理的回报。在企业持续成长的同时，我们更加关注员工的职业发展，为多样化的员工提供多种价值实现通道，帮助员工实现个人价值。

社会公益



未来种子

华为一直致力于帮助所在国家ICT产业发展，从而带动整个国家经济、社会、环境的长期可持续发展。华为相信教育是创造机会的关键，教育能够推动运营所在国家持续公平的发展。因此，教育是华为全球CSR活动的重要投入领域之一。

自2008年华为在泰国播撒第一粒“未来种子”以来，6年来“未来种子”已成为华为全球旗舰公益项目。项目提供由华为专家主持的专业培训，邀请学生到华为实验室学习最新ICT技术，亲手参与操作和实验，获得第一手的前沿技术知识和行业资讯。截至目前，已有近千名来自全球各地的优秀大学生来到华为总部参观和学习，部分优秀代表已经加入华为或其他ICT企业，为产业发展贡献力量。

我们已在35个国家撒下希望的种子，全球100多所高校的10,000多名学生从中受益。项目通过多种方式与当地社区分享ICT领域专业知识和创新技术，推动知识迁移，并协助当地建立高效的教育体系，培养ICT人才，推动当地ICT产业的发展。



Seeds
for the
Future



学生在华为总部学习通信技术

作为一家全球化公司，华为注重与运营所在地共同发展，做负责任的企业公民。我们积极融入当地社区，为所在地的福利、教育、环保、健康以及赈灾做出贡献；为社区创造价值，促进社区繁荣和可持续发展。

合规经营



参加世界海关组织大会，分享华为贸易合规实践

华为将贸易合规和海关遵从置于公司的商业利益之上，并遵守WTO和FTA的规则以支撑全球贸易运作。

2014年4月28日，在西班牙马德里召开的世界海关组织(AEO)大会，华为高级专家James Kenneth Lockett作为唯一一家受到邀请发言的制造商代表，发表了“Perspective: Huawei Experience”的主题演讲，向来自89个国家的超过1,000名与会的海关官员分享了华为在贸易合规方面的最佳实践。



华为高级专家在世界海关组织大会发表演讲

华为始终恪守商业道德，遵守国际公约和各国相关法律，坚持诚信与合规运营；我们遵守华为商业行为准则，反对行贿受贿等腐败行为；我们倡导公平竞争，遵守各国关于反倾销、反垄断等方面的法律规定；我们保护自身的知识产权并尊重其他公司知识产权，遵守全球知识产权法规；我们将合规运营融入业务流程，建立合规体系，营造和谐商业环境。

可持续发展风险管理



🗨 工程交付安全专业化管理

2014年华为加强交付项目EHS专业化和深入化管理，我们积极推动EHS绝对规则落地，建立专业的EHS管理团队，并在EHS管理上实现与国际接轨；我们积极参与交付EHS相关标准制定，不断迈向专业化管理。2014年华为工程交付安全专业化管理主要实践如下：

- 2014年5月在印度新德里召开的QuEST论坛上，华为获得“EHS管理最佳实践”奖，并作为首席标准制定方参与《铁塔安全标准》的制定；
- 制定《高空作业安全》手册，有效指导高空作业的安全实践；
- 开展吊装安全技术研究，吊装安全管理突破以往管理的不足；
- 对全球沃达丰子网EHS经理启动NEBOSH认证管理，对站点现场管理人员启动全面的EHS高空作业安全培训；
- 对站点工程师开展驾驶安全、带电作业安全、基建安全以及铁塔安全等在线考试，提升其安全技能。



华为代表参加2014年QuEST论坛年会



华为获得“EHS管理最佳实践”奖

华为非常重视工程交付过程的EHS管理，并将EHS管理要求延伸到分包商；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；我们树立了担责与问责的强有力的安全文化，最大程度地降低安全风险，保障我们的员工、分包商及各相关方的健康安全；我们不断完善风险管理，树立业界可持续发展管理标杆。

供应链管理



🗣️ 供应商可持续发展大会

供应链可持续发展的出路在于供应链全体成员的集体认识和行动，供应链成员之间的对话和信息共享有利于形成共识与合力。

2014年9月，主题为“更绿供应链，更强竞争力”的华为第六届全球供应商可持续发展大会在深圳举行，来自客户、供应商、政府和NGO组织代表，共220人出席本次大会。



华为供应商大会现场

华为公司轮值CEO徐直军出席大会，并在会上呼吁广大供应商与华为深度协同，探索业务创新机会，开发新产品，开拓新市场，探索新商业模式，提升业务效率，共同引领产业链可持续发展。

2014年，华为持续将可持续发展要求融入供应商管理业务流程，持续加强供应商能力建设和意识提升，提升采购效率，引领产业链可持续发展趋势；我们加强供应商评估及合作，促进供应商持续改善，并向下级供应商传递可持续发展要求，最终贯穿整个价值链，构建可持续的商业生态系统。

更多内容请参阅华为2014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
ALM	Application Lifecycle Management	应用程序生命周期管理
ATM	Asynchronous Transfer Mode	异步传输模式
BCGs	Business Conduct Guidelines	员工商业行为准则
BG	Business Group	运营中心
BSS	Business Support System	业务支撑系统
CA	Carrier Aggregation	载波聚合
CAGR	Compound Annual Growth Rate	年复合增长率
CBS	Convergent Billing Solution	融合计费解决方案
CBTC	Communication-Based Train Control	通讯式行车控制
CEM	Customer Experience Management	客户体验管理
CERT	Computer Emergency Response Team	计算机安全应急响应组
CETC	Customer Experience Transformation Center	客户体验转型中心
COSO	Committee of Sponsoring Organizations under the Treadway Commission	美国反财务报告欺诈委员会
CPRI	Common Public Radio Interface	通用公共无线接口
CRM	Customer Relationship Management	客户关系管理
CS	Circuit Switched	电路交换
CSR	Corporate Social Responsibility	企业社会责任
CVM	Customer Value Management	客户价值管理
DSTE	Develop Strategy to Execute	开发战略到执行(流程)
EANTC	European Advanced Networking Center	欧洲高级网络测试中心
EHS	Environment, Health, Safety	环境健康安全
eMBMS	evolved Multimedia Broadcast/Multicast Service	演进的多媒体广播/组播服务
EMEA	Europe, the Middle East and Africa	欧洲中东非洲地区
EMT	Executive Management Team	经营管理团队
ESC	Executive Steering Committee	变革指导委员会
eSRVCC	Enhanced Single Radio Voice Call Continuity	增强单待语音连续
ETSI	European Telecommunications Standards Institute	欧洲电信标准协会
FMC	Fixed Mobile Convergence	固定网络与移动网络融合
FRAND	Fair, Reasonable, and Non-discriminatory	公平、合理、非歧视
GNEEC	Global Network Evolution and Experience Center	全球网络演进和体验中心
GNOC	Global Network Operation Center	全球网络运维中心
GTAC	Global Technical Assistance Center	全球技术支持中心
HCIE	Huawei Certified Internetwork Expert	华为认证网络互联专家
HSPA	High-Speed Packet Access	高速分组接入
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
IFS	Integrated Financial Services	集成财经服务
IMS	IP Multimedia Subsystem	IP多媒体子系统
IoT	Internet of Things	物联网

缩略语	英文全称	中文全称
IP	Internet Protocol	互联网协议
IP RAN	IP Radio Access Network	IP化无线接入网
IPD	Integrated Product Development	集成产品开发(流程)
ISD	Integrated Service Delivery	集成服务交付
ISP	Internet Service Provider	互联网服务提供商
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
KQI	Key Quality Indicator	关键质量指标
LTC	Lead to Cash	线索到回款(流程)
LTE	Long Term Evolution	长期演进
M2M	Machine-to-Machine	机器到机器
MBB	Mobile Broad Band	移动宽带
MCR	Manage Client Relationship	管理客户关系(流程)
MSUP	Managed Services Unified Platform	管理服务统一平台
NFV	Network Functions Virtualization	网络功能虚拟化
NGBSS	Next Generation Business Support System	下一代运营支撑系统
NoSQL	Not Only SQL	非关系型数据库
NVM	Non-Volatile Memory	非易失性存储器
OLT	Optical Line Terminal	光线路终端
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
PCC	Policy and Charging Control	策略和计费控制
PCRF	Policy and Charging Rules Function	策略和计费规则功能
POC	Proof of Concept	概念验证
PON	Passive Optical Network	无源光网络
PRM	Partner Relationship Management	合作伙伴关系管理
PSIRT	Product Security Incident Response Team	(华为)产品安全事件响应团队
RAN	Radio Access Network	无线接入网
ROADS	Real-time, On-demand, All-online, DIY, Social	实时、按需、全在线、自助、社交化
RPO	Recovery Point Objective	恢复点目标
RTO	Recovery Time Objective	恢复时间目标
SACA	Semi-Annual Control Assessment	半年度控制评估
SAN	Storage Area Network	存储区域网络
SBC	Session Border Controller	会话边界控制器
SBG	Service Business Group	服务型BG
SCMA	Sparse Code Multiple Access	稀疏码多址接入
SDB	Service Database	业务数据库
SDN	Software Defined Networking	软件定义网络
SDP	Service Delivery Platform	业务交付平台
SOC	Service Operation Center	业务运营中心

缩略语	英文全称	中文全称
SP	Strategic Plan	战略计划
SPO Lab	Service Provider Operation Lab	应用运营开发实验室
TD-SCDMA	Time Division-Synchronous Code Division Multiple Access	时分同步码分多址接入
TMF	TeleManagement Forum	电信管理论坛
TMO	Technical Management Office	技术管理办公室
T-SDN	Transport-SDN	传送软件定义网络
TUP	Time-based Unit Plan	时间单位计划
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System	通用移动通讯系统
UPS	Uninterruptible Power Supply	不间断电源
vDC	virtual Data Center	虚拟数据中心
VGS	Value Growth Solution	价值增长方案
VoLTE	Voice over Long Term Evolution	LTE网络语音业务
ZOOM	Zero-touch Orchestration, Operations and Management	零接触协同, 运营和管理项目

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, 加上其他业务收支

现金与短期投资

现金及现金等价物, 加上短期投资

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、处置物业、厂房及设备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、投资收益、处置物业、厂房及设备与无形资产的收益和其他非经营收入

汇率

以下是年度报告所使用的美元兑人民币汇率:

人民币/美元	2014年	2013年
平均汇率	6.1701	6.1424
期末汇率	6.1958	6.0569

下载链接：



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
www.huawei.com

版权所有 © 华为投资控股有限公司 2015。保留一切权利。

免责声明

本资料可能含有预测信息，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，本资料信息仅供参考，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。



本资料使用环保再生纸印刷。

原材料中含有可再生的用后废料，无氯漂染，不含酸性。

