

2013 年年度报告 致股东函 — 终稿

致我们的股东们：

在 2013 财年，思科依旧表现强劲。尽管全球宏观经济环境充满挑战和波澜，但我们自豪地交出了创纪录的业绩。这些成果突显了我们愿景和战略的有效性，展现了我们强大的执行力。我们持之以恒，践行自己对客户、合作伙伴、员工，当然还有您，我们的股东，所做出的承诺。

我们利用数十年的网络投资，辅以广泛的产品组合，为客户提供综合架构方法，满足他们的关键业务要求。这种独特的方式融合了专用集成电路 (ASIC)、软件、硬件和服务，相信是客户在现在和未来取得成功的关键助力。在我们看来，思科是业界唯一有能力提供这种综合架构方法的公司。

这种发展态势，反映出网络在市场关键技术转型方面起到的基础性作用，包括软件、芯片、云、移动、自带设备 (BYOD)、安全性和万物互联 (IoE)。我们相信，我们已经为这些转型步伐的加大做好准备。因为我们已经加快自己的创新速度，能在这些转型中保持领先地位，同时帮助客户利用它们来实现自己的业务目标。

我们在数据中心方面的持续成功就是一个很好的例子。在这方面，我们在七年多以前就已经认识到数据中心技术的发展和云计算的作用可能会对网络产生哪些影响，以及为这一领域带来创新的机会。我们已成功推动了向融合架构的转型，数据中心产品类收入也因此在过去五年中增长到 20 亿美元，同比 2012 财年增加了 60%。移动领域是另一个例子。我们引领了向统一接入架构和云的转型，我们无线产品类的收入同比去年增长了 31%。

2013 财年有三大重要标志：全球经济充满挑战和波澜；新技术、新商业模式层出不穷；行业整合。这些因素对于思科的业务既有有利的一面，也有不利的一面。我们相信自己能够始终如一地在动态环境中游刃有余，继续保持独一无二的行业优势地位。我们仍然专注于优先和简化业务运营，一方面要推动思科的持续市场领导地位，另一方面要通过这些行业变化来快速加速发展，同时具有最佳灵活性。我们认识到，必须重新平衡各种资源以投资新的商机，同时继续专注于利润增长。在我们看来，通过跨越地理区域、客户市场和技术，以一揽子组合形式管理整体业务，我们将会继续提高自己的市场战略地位，兑现对股东的承诺。

当我们把目光转向未来，我们看到了继续推动盈利增长的商机。这其中包括云和统一数据中心、移动通信市场转型，以及下一代视频。我们的投资目标是在服务、安全、新兴市场和软件产品领域取得增长。我们将继续挺进新市场，获得经常性收入来源。从长远来看，我们倾向于重点发展 IoE 类业务。我们相信，通过将万物联接网络，IoE 将为组织、社区、国家和地区带来重大机遇，从网络化互联互通获得更大的价值。

财务重要事件

在整个 2013 财年和其中每个季度，我们的利润增长都快于收入增长。我们凭借强大的运营执行力，有效管理业务，带来盈利增长和股东回报。通过这种严律的财务运作，在收入、净收入、每股收益 (EPS) 和经营性现金流等方面，我们都取得了创纪录的佳绩。更广泛地讲，从收入增长的角度来看，我们在 2013 财年跑赢了大多数技术同行，尤其是大型 IT 企业。

2013 财年的收入为 486 亿美元，同比 2012 财年增长 6%。2013 财年的产品收入为 380 亿美元，同比上一财年增长 5%。净收入 100 亿美元，在 2012 财年基础上增长 24%。全面摊薄后的每股收益为 1.86 美元，同比上一财年增长 25%。

从资产负债表数据来看，2013 财年的总资产为 1012 亿美元，相比 2012 财年增加 10%。现金、现金等价物和投资额为 506 亿美元，营收类现金增加 12%，达到 129 亿美元。

我们仍然高度注重通过严格的费用管理和强劲的股东现金回报，推动卓越的股东价值。在 2013 财年开始时，我们宣布计划通过股息分红和股份回购，每年至少将 50% 的自由现金流回报给股东。我们很高兴地宣布，本财年向股东回报了 61 亿美元，成功实现了此目标。我们 2013 财年的股东总回报位列技术同行群体的前四分之一，对股东的承诺仍然是我们资本分配策略的首要任务之一。此外，我们在 2013 财年期间斥资 68 亿美元用于收购。2013 财年用于股息分红、股份回购和收购的总现金超过 128 亿美元。

按地理区域来看思科 2013 财年的收入表现，相比上一财年，美洲地区增长 8%；欧洲、中东和非洲 (EMEA) 增长 1%；亚太地区、日本和中国 (APJC) 增长 4%。从国家/地区角度来看，美国、印度和墨西哥在本财年取得显著增长。虽然欧洲出现了一些早期经济稳定迹象，包括我们自己在欧洲北部和英国取得持续改善，给了我们很大鼓励，但具体情况还是因地区而异。在某些新兴市场国家/地区和亚太地区，挑战仍然存在。我们认为，这种局面反映出全球经济复苏具有缓慢且不均衡的特点。

从技术角度看，在年度同比基础上，数据中心和无线业务可以观察到格外强劲的收入增长。数据中心收入增长 60%，其中思科统一计算系统 (Cisco UCS) 收入增长 63%。无线收入在广泛产品组合优势的带动下取得 31% 的增长，其中包括 Meraki 收购交易的成功整合。此外，服务提供商视频收入增长 26%，这主要归功于收购 NDS。

我们的工作重点始终清晰明确，即推动核心网络平台中的创新。受益于最近推出的业界首个有线/无线融合交换机 — Cisco Catalyst 3850 系列交换机，交换机业务相比 2012 财年取得 1% 的收入增长。同时，思科 Nexus 系列交换机产品的收入相比上一财年增长了 20%。虽然下一代网络 (NGN) 路由产品的收入下降了 2%，但我们相信，这个类别的产品组合与客户的关键优先事项是相吻合的，因此我们在这个类别的定位是非常出色的。

安全类收入在 2013 财年与 2012 财年相比持平，但随着我们最近宣布的 Sourcefire 公司收购意向，我们相信，在成为客户领先安全合作伙伴方面，我们迈出了重要一步。我们期望通过这次收购，在整个攻击序列上，从任何设备到任何云都能提供持续的普遍的高级威胁防护。尽管协作类收入下降了 6%，我们仍继续注重协作业务的执行。服务类收入在 2013 财年增长 9%，这归功于我们继续过渡到销售解决方案，而不仅仅是销售产品。客户依靠我们帮助满足他们的业务目标，我们藉此与合作伙伴一起，不断赢得大型的多年服务合同。

我们计划在从云到园区的广大范围内，继续带来下一波行业创新浪潮。例如，在我们 6 月份举办的最大客户活动 Cisco Live 上，我们预览了与 Insieme 达成的以应用为中心的基础设施 (ACI) 策略。ACI 是一个创新的架构，面向网络、应用、安全和 IT 运营团队提供通用管理架构，帮助 IT 更加敏捷，同时减少应用开发时间。思科开放网络环境 (ONE) 是另一个例子。在我们看来，它是网络可编程性和软件定义网络 (SDN) 方面最全面的框架。自一年前推出 Cisco ONE 以来，我们 beta 客户的数量增加了一倍以上，现已超过 120 位。他们利用 Cisco ONE 来编程、协调和管理自己的网络。

我们正视市场中的这些关键转型，与客户的优先事项保持高度一致，并借此取得成功。这些关注重点积极推动了我们的创新战略，其中的支柱工作就是建造、购买、合作和集成。这一战略与我们的架构方法相结合，将继续在解决客户业务需求方面发挥极佳的效果。在本财年，我们达成了 13 项战略性收购，它们涵盖我们首要发展重点的方方面面。

展望未来

我们绝不认为市场会因为适合我们当前的业务就以某种我们希望的方式发展演变。相反，我们要与客户保持密切一致，通过转变来满足长期市场需求。我们要优先考虑持续增长的市场，并做出相应投资。每一家技术公司都应保持这种敏捷特性。很多公司并不这样做，但要想不落后，这就是唯一的选择。

在即将进入新财年之际，我对我们的创新战略倍感兴奋并满怀信心，我们有能力保持无与伦比的速度和敏捷特性。对于我们一流的领导团队、运营优势、财务纪律，以及向客户、合作伙伴、员工和股东持续提供的价值，我感到非常高兴。我们有着良好的成功记录，我们相信自己做好充分准备，就能够把握增长良机。未来的商机让我深受激励，我们定能成为首屈一指的 IT 公司。我们始终贯彻对您的承诺，感谢您一直以来对我们的信任和支持。

John T. Chambers
思科董事长兼首席执行官
2013 年 9 月 10 日