



2011 年年度报告

致股东的信

致我们的股东

2011 财年是思科迅速增长、加快转型的一年。我们通过优化业务结构、简化组织运营，并采取各种措施，继续保持了思科在市场的领先地位。为成为更快捷、更灵活的合作伙伴，我们积极转变运营模式，不断提高自身能力，希望最终能够为我们的股东、客户、合作伙伴和员工提供独特的价值。

通过整个转型过程，思科在 2011 财年取得了卓越的业绩，财年收入超过 430 亿美元。更重要的是，我们为思科下一阶段的增长和盈利奠定了坚实的基础。

我们相信，随着网络重要性的日益突显，它将成为我们的客户最具战略意义的信息技术 (IT) 资产。我们将继续努力开发出各种技术、服务和软件平台，让我们的客户充分利用网络来解决他们最大的业务难题。另一方面，从我们的角度看，这也会进一步推动思科的客户和股东实现更多回报，并在当今不断发展的、以网络为中心的世界中，巩固思科作为领导者的地位。

在当前的环境中，我们为公司能拥有如此众多的巨大优势而倍感幸运。从技术角度而言，创新和客户支持始终是思科的专长，我们继续保持市场的领先地位，从中可以看出我们已经在网络市场树立起了最值得信赖的品牌。此外，我们的业务基础持续稳固：我们通过运营产生了充足的现金流，维护了健康的资产负债表，并拥有稳健的客户和合作伙伴关系，而且在推动未来智能网络发展的许多成长型市场保持了领先的地位。

我们在全球拥有 52,000 多家合作伙伴，他们继续以饱满的热情支持我们的产品，并非常坦诚地告诉我们他们给予支持的原因是：思科行业领先的产品和服务；优秀的员工与和谐的关系；我们的创新能力和思想领导能力；我们提供架构解决业务问题的能力；我们降低风险、复杂性和成本的能力和我们对成功的一贯承诺。

在迈入 2012 财年之际，我们将致力于运营“Next Cisco (新一代思科)”——减少复杂、增强灵活，专注于优先发展我们的五大基本事务：即我们在核心业务（路由、交换和相关服务）领域的领导地位，其中包括全面的安全和移动解决方案；协作（包括远程网真）；数据中心虚拟化和云计算；视频；以及业务转型架构，我们通过提供完整的解决方案架构满足客户最大的技术和业务需求。

2011 年年度报告

致股东的信

我们相信，我们的定位十分准确，利用这些举措将为公司带来更多收益。在过去一年中，公司作出了许多显著改变，也部分证明了我们这一论断的正确性。这些改变是基于内部评估和客户反馈的结果，我们由新任首席运营官，已为思科服务 10 年之久的 Gary Moore 领导了这些内部评估。

首先，我们调整了成本结构，我们预计 2012 财年的运营开支年同比减少 10 亿美元。其中包括在全球范围内裁员和降低其他成本，用以优化我们的运营模式。



其次，我们采取了果断的措施，优化我们的产品组合。我们已经决定，取消或实质性减少我们在几个领域内的产品和解决方案组合的投资。通过这些努力，我们可以在支持公司上述五项基本优先事务的各个领域重新部署 2 亿多美元的投资。

第三，我们重组了我们的销售、工程、服务和运营组织，我们制定明确的目标责任制、加快决策速度、推进工作效率显著提升并加快创新步伐。

第四，我们通过采取一系列措施为股东争取了更多利益，首次实施了按季度现金分红，并在股票回购计划方面继续采取积极措施。在 2011 财年，我们通过这些措施向我们的股东返利 70 多亿美元。

我们已经通过摆脱沉重负担为打造更优化的思科奠定了基础，现在，我们相信加速转型的时机已经成熟。“Next Cisco”需要我们保持纪律性和积极响应能力。过去，我们的目标是通过我们客户的网络帮助他们增强竞争优势和提高盈利能力。今天的思科精益求精、灵活快速、而且更加积极进取，我们正在为进一步实现这一目标而加紧努力。

我们的目标是建立智能网络，使之成为我们客户最具战略意义的通信、IT 和业务资产，帮助他们解决最重要的技术和业务问题。这是我们为之奋斗的方向，而且我们相信，如果能够将智能网络和技术架构嵌入到各种集成的差异化产品中，我们就能实现这一目标并赢得下一轮的技术转变。

财务重要事件

2011 年年度报告

致股东的信

从我们的发展势头看，我们对市场挑战的响应精准到位——不断发展新业务并在竞争中取得胜利。在我们看来，我们的架构方法、规模优势和广泛的产品组合是我们取得成功的关键原因。虽然我们在 2011 财年遇到一些波折，但市场动态和不断变化的客户购买习惯与我们的产品组合在总体上保持一致，因此，我们相信我们能够保持长期的竞争优势。

思科发布的 2011 财年净销售额达 430 多亿美元，较去年增长 8%。2011 财年的产品销售额达 345 亿美元，较去年增长 6%。我们与客户的战略合作伙伴关系得到持续发展，这一点通过我们的收入数据得到证实，我们的服务收入年增长 14%，达到 87 亿美元，大约占我们总收入的 20%。各个地理区域的销售额实现了很好的平衡，与 2010 财年相比，每个区域的收入都有所增长。为了争取更快地进行决策，进一步明确责任和加强协调，从而更好地支持新兴国家/地区和上述五项基本优先事务，从 2012 财年开始，我们组建了以下三个地理区域团队：美洲；欧洲、中东和非洲（简称“EMEA”）；以及亚太地区、日本和中国（简称“APJC”）。

从产品技术角度而言，我们看到 2011 财年大部分产品类别都得到了提升。虽然交换机收入与 2010 财年持平，但是，这是由于我们的产品组合处在继续转型阶段，公共部门开支降低，以及受竞争压力增加的影响等各个方面的综合效应所致。

路由器收入比去年增长了大约 6%，其中高端路由器作出了很大贡献，销售额增长了 8%，达到 3.34 亿美元。在高端路由器产品中，增长主要得益于 2009 年 12 月收购的 Starent 的思科聚合服务路由器 (ASR) 5000 产品以及 Cisco ASR 1000 和 Cisco ASR 9000 产品的高销售额。

我们的新产品收入增长了 14%，达到 130 亿美元。在此组合中，我们的协作销售额增长了 31%，达到 9.72 亿美元，部分原因是将 Tandberg 的销售额列入到我们的思科网真系统产品线中。



此外，我们的数据中心产品销售额也大幅提高，增长了 44%，达到 4.91 亿美元，这主要是由于我们的思科统一计算系统产品的强劲增长。

思科 2011 财年净收入达 65 亿美元。全面摊薄后每股收益为 1.17 美元。展望未来，我们的目标是提高收益和收入比，为股东争取最大的回报。

2011 年年度报告

致股东的信

我们强劲的资产负债表赋予了我们竞争优势。2011 财年年底，我们的总资产达到了 871 亿美元，其中包括大约 446 亿美元的现金、现金等价物和持有的全球投资。2011 财年运营获得的现金收入为 101 亿美元，其中相当一部分用于回购 3.51 亿股普通股和支付我们第一季度的现金股息。

准确定位未来

我们对公司的未来非常乐观。我们对各位股东的承诺是“Next Cisco”更快、更专注；对我们而言，是更具创新精神。我们将继续推进多层次的责任制（从收入、毛利率和市场份额到盈利能力和战略方向），确保思科在未来获得成功。

展望未来，我们相信我们能够保持准确的定位，利用我们在市场上领先的广泛、深入的产品组合，把握市场先机并领导技术转型。我对我们的领导团队充满信心，我们不仅加强了纪律，而且制定了战略路线图，以确保利用架构方法成功推动这些转型。

最后，思科将坚定不移地为我们的股东提供长期价值，促进盈利的增长，始终将我们客户和合作伙伴的成功放在重要位置。对各位尊敬的股东给予我们的一贯支持与信任，我们在此表示由衷感谢。

A handwritten signature in cursive script that reads "John T. Chambers".

John T. Chambers

思科主席兼 CEO

2011 年 9 月