



“毫无疑问，我们所处的行业正在发生快速变化，思科与网络都正处重大市场变革的漩涡中心。我们相信我们的长期战略，即注重提供基于集成产品、服务和软件平台的智能网络与技术和业务体系结构，是帮助我们的客户达到其首要目标并推动我们自身走向长期成功与发展的正确战略。”

- John Chambers,
董事会主席兼首席执行官

回顾 2012 财年，这是思科在适当坚持、按需调整与持续革新之间达到完美平衡的一年。最令我们自豪的是，我们兑现了对股东、客户和合作伙伴的承诺。

2012 财年是我们取得丰硕成果的一年。思科每股收益的增长率超过了财年收入增长率的两倍。我们还为大多数产品类别确定了未来的产品创新与市场份额增长计划，其中包括我们已经处于领先地位的产品类别。此外，我们通过向客户与合作伙伴提供特殊的价值，拉开了与众多竞争对手的距离，我们也已因此获得了极高的客户和合作伙伴满意度。我们还大幅提高了股东价值。尽管宏观经济的重重挑战，包括欧洲市场存在的不确定因素与全球政府开支的持续低迷，为我们行业的众多公司带来了影响，于思科而言，2012 财年仍是财务稳健的一年。

在此财年中，我们继续重点推进始于 2011 财年上半年的思科转型。我们投资于卓有成效的项目、针对重要机遇重新调整资源、提高我们的领导能力、加强我们的运营准则。足以为之欣喜的是，财年的运营费率低于财年初时的运营费率。我们为到目前为止已取得的进步而深感高兴，且将继续为我们的客户、合作伙伴、员工，以及您，我们的股东，创造更为卓越的价值。

正确的目标与战略

我们的目标与战略 — 通过提供基于集成产品、服务和软件平台的智能网络与技术和业务体系结构成为客户最具战略性的业务合作伙伴。于我们看来，此目标与战略既能帮助我们的客户取得成功，也能为我们自身赢得成功。我们在运营商市场取得的成功，是我们制定的目标与战略切实可行的最佳佐证之一。在此市场中，我们先从设备提供商转变为技术提供商，再通过为客户解决最复杂的问题成为他们最具战略性的业务合作伙伴。在 10 多年前，我们便设定了要在此市场中实现的目标，通过不懈坚持与按需调整，我们相信我们已经与业内大多数同行拉开距离，因为我们已经帮助我们的运营商客户达到他们的技术与业务目标。



从我们在 2012 伦敦奥运期间的出色表现，您便可很好了解我们发展战略性合作伙伴关系的能力 — 借此次盛会之机遇，我们与伦敦奥运会与残奥会组委会、英国电信公司以及 NBC（美国全国广播公司）等多家广播公司结成战略性合作伙伴，为 2012 伦敦奥运会的参赛者、现场观众与屏幕前的观众带来了无与伦比的成果与体验。思科为 2012 伦敦奥运会提供的网络基础设施支持 1,800 个 Wi-Fi 热点和 80,000 个数据链接，拥有的容量是之前任何一届奥运会网络基础设施容量的四倍以上。思科技术与解决方案以前所未有的方式，为估计 1000 万名观众、76,000 名志愿者和 22,000 名运动员和教练提供了网络连接。

思科多年来拥有的一大关键竞争优势，是我们能够把握市场变革，因势创新，帮助我们的客户取得长期成功。市场正在以前所未有的速度发生变化。云、移动化、视频、任意设备、社会化网络以及虚拟网络等市场变化，无一不以网络为核心。勿容质疑，思科专注于推进这些变化所创造的机会，而且在我们看来，我们正在这些市场变革中发挥前所未有的重要作用。

目前正在发生的重要市场变化，是向更具可编程性和灵活性的虚拟网络的发展。我们相信客户了解，以集中的方式优化其网络的硬件、ASIC（专用集成电路）和软件元素将提供一致的体验、策略、安全性和移动性。在我们看来，此次市场变化与我们的专业技能极为契合：思科在 2009 年便通过推出 Nexus 1000V 系列引领网络虚拟化潮流，到目前为止，这一全球第一款虚拟化交换机已经拥有超过 6,000 家生产客户。在上述每一变革的发展演变过程中，思科几乎始终走在前列。我们的目标是集内部发展、内部创业、收购与合作之力，继续引领此次市场变革。

从技术的角度来看 2012 财年，我们继续围绕五大基本要务开展工作与投入资金，这些要务分别是保持核心业务的领导地位（路由、交换和服务）、数据中心（虚拟化/云）、协作、视频，以及针对业务转型的体系结构。通过把握市场变化与倾听客户需求，我们继续坚持推进创新与保持可持续优势的目标，这一目标也是思科的生命线。

执行

我们都了解 2012 财年宏观经济环境的不确定性所带来的挑战，因而对于我们在此财年创下的收入与每股收益新高，应更倍感欣喜。此外，通过我们基于严格决策的运营模式、完善的产品组合管理、强有力的营运执行以及对推动利润增长的重视，我们已经实现了所承诺的利润增长率超过收入增长率。

2012 财年，思科报告净销售额 461 亿美元，较 2011 年增长 7%。2012 财年的产品销售额为 363 亿美元，较 2011 财年增长 5%。我们在 2012 财年的服务收入增长 12%，已达 97 亿美元，充分彰显了思科作为战略性业务合作伙伴为全球客户创造的价值。



2012 财年的净收入为 80 亿美元，较 2011 财年增长 24%。基于完全摊薄的每股收益为 1.49 美元，与上一财年相比上升 27%。

在经济形势不确定的时期，我们稳健的财务仍是一大竞争优势。2012 财年年底，我们的总资产达到 918 亿美元，其中包括大约 487 亿美元的现金、现金等价物和持有的全球投资。在此财年，我们通过运营产生了 115 亿美元的现金收入。我们继续注重于通过有效方式最大限度提高已投资本的回报，此财年产生的强劲自由现金流促成了增长。

从地理分布角度看净销售额，2012 财年的业绩与 2011 财年相比，所有三个大区均实现收入增长，其中美国的增长率为 6%；欧洲、中东和非洲 (EMEA) 的增长率为 4%；亚太、日本和中国 (APJC) 的增长率为 13%。特别令我们欣喜的是我们在新兴国家获得的增长，我们相信，俄罗斯、中国、巴西、墨西哥和印度将为我们的长期增长提供极大潜力。我们计划继续投资于新兴市场业务，而且相信，未来几年新兴市场将成为全球 GDP 增长的主力。

从技术产品角度看，我们看到所有主要产品类别均在 2012 财年实现了增长。在交换和 NGN（下一代网络）路由方面，尽管很多同行企业都出现了负增长，但是我们在交换与 NGN 路由方面相较 2011 财年分别实现 3% 和 2% 的稳定收入增长，我们将继续在主要关键市场保持或者提高市场份额。在交换市场，转换至万兆以太网和我们的高度可扩展数据中心 (MSDC) 客户产生的强劲需求，帮助我们在 2012 财年实现了固定配置交换收入的两位数增长。在路由方面，因为有线向无线的市场变化，向我们的新平台过渡这一业务保持良好趋势，并为我们赢得了真正的竞争优势。

我们无线业务的发展势头让我们非常欣喜。利用对运营商 WLAN 的投资，我们已开发出业界最具竞争力的产品系列之一，此外 2012 财年无线类别的收入较 2011 财年增长 19%。安全类别的收入较上一财年增长了 12%。数据中心类别的收入与 2011 财年相比增长 87%。依我们之见，我们在数据中心转向统一计算、存储和网络解决方案的这一市场变化中率先做出反应的能力，帮助我们进一步确立了下一代数据中心领导者的地位。

我们相信，向后 PC 世界的转变以及随之而来的无所不在视频要求，将推动我们的协作市场走向成功。在 2012 财年，凭借我们的统一通信产品的稳定增长，协作方面的收入增长 3%。

2012 财年我们在运营商视频方面的收入增长 11%。随着市场向云技术的推进，软件变得日趋重要，同时为更高的利润增长创造了可能。我们相信，我们最近对 NDS 集团有限公司的收购将帮助我们实现更快的利润增长，因为 NDS 将加快思科 Videoscape 平台的交付，并扩大我们在新运营商市场的机会。



在此财年，我们继续执行我们的内部培育、并购、合作和集成战略。从收购的角度看，我们在 2012 财年完成了 7 项收购，我们相信每一收购均与思科的基本要务直接相关。从合作伙伴角度看，我们继续与我们的战略合作伙伴并肩努力，专注于倾听客户的声音，不负客户的信赖，为他们提供一流的解决方案。这些合作关系可能比较复杂，因为我们可能会发现在某些市场中我们与合作伙伴也存在竞争。对于存在合作机会的领域，我们会有效开展合作。对于双方业务发生重叠的领域，我们会全力进行竞争。

股东价值最大化

我们会认真倾听我们股东的需求，因为我们期望提高股东价值。2012 财年，思科为每支普通股支付 0.28 美元的现金股利，总计支付 15 亿美元。在 8 月份召开的 2012 第四季度暨财年业绩发布会上，我们宣布我们在 2013 财年一季度的股利将提高 75%，以本信函当日的股价为基础，将提升至每股 0.14 美元。依此计算，收益率达将近 3%，我们也将成功跻身于股利收益率最高的大型科技股公司行列。2012 财年，思科还购回 2.62 亿股普通股，平均每股购回价格为 16.64 美元，总购买价 44 亿美元。除了宣布 2013 财年一季度的股利增长，我们还宣布计划通过股利支付和股份回购的方式向股东返还至少 50% 的年度自由现金流。

抓住未来的机遇

面临新财年的到来，我们仍将高度关注复杂的宏观经济环境，而且相信我们已经为执行 2013 财年的各大要务做好准备。我们将继续调整资源，确保我们的创新和投资符合股东、客户和合作伙伴的最大利益。我们将集中精力实现提高所有关键产品类别的市场份额的目标，其中包括我们已经处于领先地位的产品类别。我们将继续努力实现利润增长，产生长期股东价值。我们还计划继续利用摆在面前的机会，践行我们的目标与战略，赢得客户业务，在地理区域取得成功。

思科是一家伟大的公司，我们拥有卓越的业绩记录、深厚的创新文化、帮助客户取得成功的激情，以及为客户提供所需结果的能力。我们相信，我们预测和应对挑战与机遇的能力已成为我们“基因”的根本组成部分，我们计划继续加倍努力，进行必要的调整和革新，确保公司将来的持续成功。我们极为重视与您的合作关系，因为我们携手并肩才能让公司继续引领未来发展。我坚信，这对我们大家来说都是一场精彩纷呈的旅程，感谢您一贯的坚守、支持与信任。

John T. Chambers

董事会主席兼首席执行官

2012 年 9 月 12 日