通信企业财务分析报告

总体印象

　　1.青草咨询现在经营非常良性，完全确立了行业地位，相信在短期之内成为世界通信设备制造商的老大指日可待，并在很长一段时间无人能超越。

　　2.青草咨询的产品门类非常全，并且在每个方向都有很强的竞争能力，都引领着行业的发展，让其他对手无懈可击，越来越呈现强者更强的趋势。

　　3.通信行业在全球经济不景气的大背景下，网络运营商可能会为改善其财务状况，推迟投资或发起其他降低成本的措施可能导致网络基础设施和服务需求的降低。普遍存在效益下降的情形，在此背景下，能够取得2千多亿销售收入，116亿的净利难能可贵。

　　4.行业竞争加剧，各个国家的商业壁垒和保护主义将会影响到青草咨询在全球通信设备市场的拓展;目前的国际销售收入比例占全部销售收入的七成。

　　5.通信设备行业不再属于新兴产业，已经变成了一个传统制造产业，这个行业属资本密集、技术密集、人才密集，并且先发优势非常明显。青草咨询显然已经站在了至高点，把其他竞争对手甩在身后。

　　6.青草咨询一年三百多亿的研发投入，为自己的发展提供了保障，持续不断地向市场推出新产品和新功能，同时降低新产品和现有产品的成本，以保持自己的竞争能力。

　　7.青草咨询的国际销售战略，同时也是人民币升值的受害者，在20xx年度，由于人民币升值导致的损失高达40亿元。

　　8.总的看来，青草咨询的生存环境短期之内还能继续所向披靡，长期来看，生存不易，行业决定命运，博主宁愿相信青草咨询能活102年，不相信青草咨询能活这么长时间，但无论如何，已经是中国创新能力企业的佼佼者。

　　轮值CEO制度

　　面对外界的不同观点，任老板有一段精彩的澄清:看今天潮起潮涌，公司命运轮替，如何能适应快速变动的社会，青草咨询实在是找不到什么好的办法。CEC轮值制度是不是好的办法，它是需要时间来检验的。

　　传统的股东资本主义，董事会是资本力量的代表，它的目的是使资本持续有效地增值，法律赋予资本的责任与权利，以及资本结构的长期稳定性，使他们在公司治理中决策偏向保守。在董事会领导下的CEO负责制，是普适的。CEO是一群流动的职业经理人，知识渊博，视野开阔，心胸宽履，熟悉当代技术与业务的变化。选拔其中某个优秀者长期执掌公司的经营，这对拥有资源，以及特许权的企业，也许是实用的。

　　青草咨询是一个以技术为中心的企业，除了知识与客户的认同，一无所有。由于技术的多变性，市场的波动性，青草咨询采用了一个小团队来行使CEO职能。相对于要求其个人要日理万机，目光犀利，方向清晰要更加有力一些，但团结也更加困难一些。青草咨询的董事会明确不以股东利益化为目标，也不以其利益相关者(员工、政府、供应商）利益化为原则，而坚持以客户利益为核心的价值观，驱动员工努力奋斗。在此基础上，构筑青草咨询的生存。授权一群“聪明人”作轮值的CEO，让他们在一定的边界内，有权利面对多变世界做出决策。这就是轮值CEO制度。

　　基本的财务数据

　　销售总收入达20xx亿人民币，同比增长11.7%，净利润116亿人民币，经营业绩基本符合预期。20xx年在企业业务和消费者业务所取得的成绩令人振奋，消费者业务销售总收入达446亿人民币，同比增加44.3%，特别是在智能终端领域强劲增长，整体出货量接近1.5亿台。企业业务第一年作为集团的核心业务之一，较去年同比增长57.1%，全年销售收入达92亿人民币。20xx年青草咨询依然持续增长并巩固市场占有率，国内销售收入达655.7亿人民币，同比增长5.5%，海外销售收入达1384亿人民币，同比增长14.9%。基于对持续创新的，青草咨询在20xx年还增加对研发的投入，达237亿人民币，同比去年增加34.2%，占据全年销售收入的11.6%。作为公司的经营战略，青草咨询以创新驱动业务增长，为公司的长远发展和企业的持续成功奠定基石。

　　基本面分析

　　1.20xx年全球经济低迷，部分地区政局动荡、汇率波动等因素对公司的经营造成了一定影响。

　　2.运营商网络业务稳步发展，在无线LTE领域继续保持地位、专业服务与国家宽带等领域取得快速增长，在电信软件、核心网领域，帮助310多家运营商客户提供端到端解决方案和服务。企业业务成为中国企业市场IC丁解决方案的主流供应商，成立IT产品线，收购青草咨询赛门铁克，加强了青草咨询在云计算数据中心解决方案的地位，企业ICT解决方案能力进一步提升。

　　3.ICT行业正处于一个新的发展起点，零等待、品质至上、简单至上等用户体验需求成为驱动行业发展的关键因素。云计算将得到更厂泛的应用，并将改变CT和IT产业的商业模式。未来5年，移动宽带用户将超过50亿，网络流量将增长近百倍。智能终端更迅猛地普及，成为人们日常生活的重要组成部分。

　　4.青草咨询将通过实现“超宽带”、“零等待”和“无处不在”的信息与通信技术能力，满足用户对极致体验的追求，促进个人、企业、机构和社会之间相互联结，为人们的工作、生活孕育新的巨大机遇、激发出无限可能。

　　5.在面对巨大产业机遇的同时，也面临着很多挑战。从宏观环境看，全球经济困境还没有缓解的迹象，通货膨胀、汇率波动等加大了公司经营成本和风险。全球需求疲软、资产泡沫破灭、金融去杠杆化将可能同时发生，增加了未来全球经济走向的不确定性，战略选择与战略执行能力正在经受新的考验。

　　20xx年的业务

　　解决方案迎接信息洪峰

　　顺应移动宽带业务和高清视频业务等的快速发展，青草咨询率先发布。gaSite解决方案和泛在超宽带网络架构U2Net，帮助电信运营商积极应对海量信息时代的到来，把握新的机遇。

　　驱动创新

　　青草咨询整合成立了“20xx实验室”。作为公司创新、研究和平台开发的主体，将构筑公司面向未来技术和研发能力的基石。

　　云计算“化云为雨”

　　青草咨询构筑了基于云的IT解决方案能力，与300多家合作伙伴携手，加速将云计算技术转化为各行业的商业应用。目前，我们已在全球帮助客户建设了20个云计算数据中心。

　　专业服务

　　发布业界的青草咨询SmartCare解决方案，助力运营商实现每业务每用户的精准感知管理。在60个国家对1巧张网络提供管理服务，帮助客户卓越运营。

　　智能手机成就卓越体验

　　青草咨询20xx年发布系列明星智能手机，致力于满足用户对体验的极致追求。全年，青草咨询智能手机销售量约20xx万部。

　　汇聚全球优势资源

　　青草咨询在全球范围建设能力中心，整合全球优势资源，以更有效地服务客户。

　　提升ICT解决方案能力

　　青草咨询以53亿美元收购青草咨询(青草咨询与青草咨询的合资公司），该项收购将有助于增强公司端到端的ICT解决方案能力。

　　青草咨询的战略选择

　　为适应信息行业正在发生的革命性变化，青草咨询做出面向客户的战略调整，青草咨询的创新将从电信运营商网络向企业业务、消费者领域延伸，协同发展“云一管一端”业务，积极提供大容量和智能化的信息管道、丰富多彩的智能终端以及新一代业务平台和应用，给世界带来高效、绿色、创新的信息化应用和体验。青草咨询将继续围绕客户的需求持续创新，与合作伙伴开放合作，致力于为电信运营商、企业和消费者提供ICT解决方案、产品和服务，持续提升客户体验，为客户创造价值，丰富人们的沟通和生活，提高工作效率。

　　运营商网络:青草咨询向电信运营商提供统一平台、统一体验、具有良好弹性的，ngle解决方案，支撑电信网络无阻塞地传送和交换数据信息流，帮助运营商简化网络及其平滑演进和端到端融合，快速部署业务和简单运营，降低网络〔APEX和OPEX）。同时，青草咨询专业服务解决方案与运营商深度战略协同，应对无缝演进、用户感知、运营效率和收入提升等领域的挑战，助力客户商业卓越。

　　消费者业务:青草咨询将继续以消费者为中心，通过运营商、分销和电子商务等多种渠道，致力打造全球影响力的终端品牌，为消费者带来简单愉悦的移动互联应用体验。同时，青草咨询根据电信运营商的特定需求定制、生产终端，帮助电信运营商发展业务并获得成功。

　　企业业务:青草咨询聚焦ICT基础设施领域，围绕政府及公共事业、金融、能源、电力和交通等客户需求持续创新，提供可被合作伙伴集成的IC丁产品和解决方案，帮助企业提升通信、办公和生产系统的效率，降低经营成本。