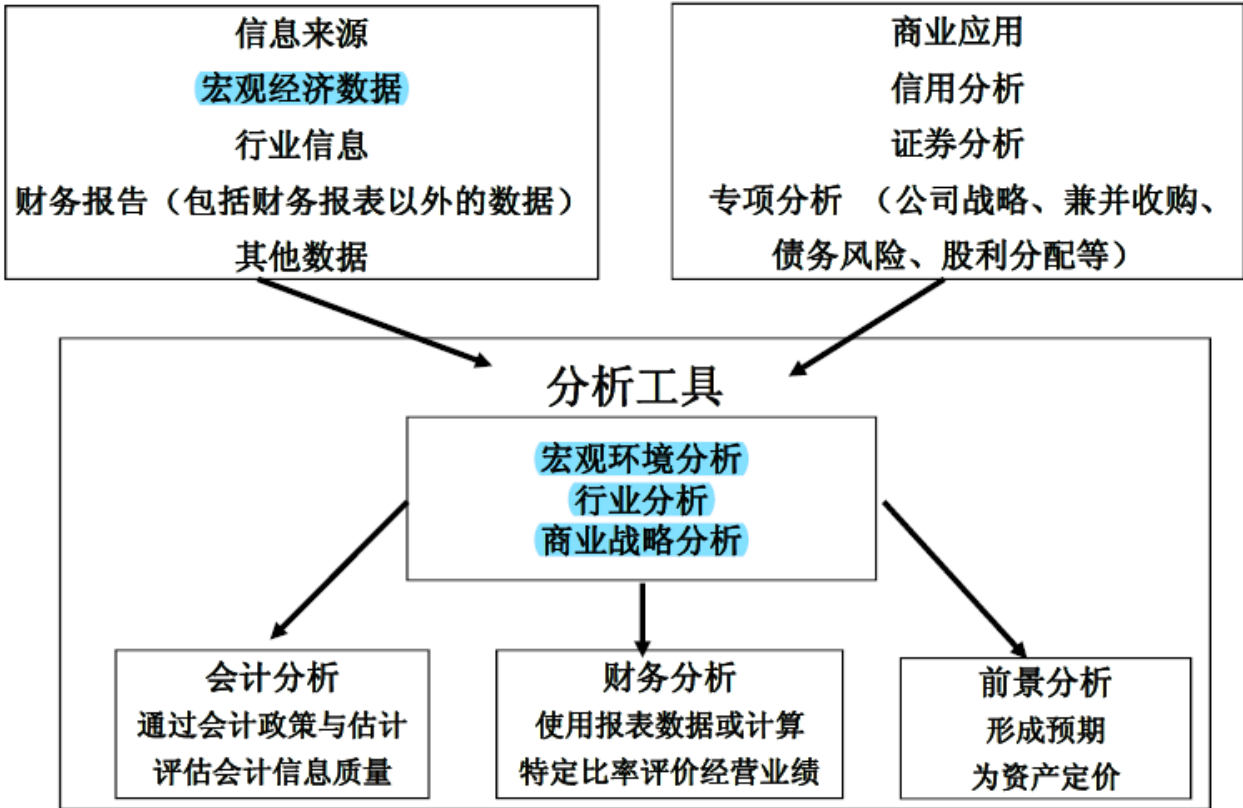


Handout 1

按课件内容整理的问题： 1、海康威视母子公司情况简介 2、安防行业的关键业绩指标是什么

财务报表分析框架

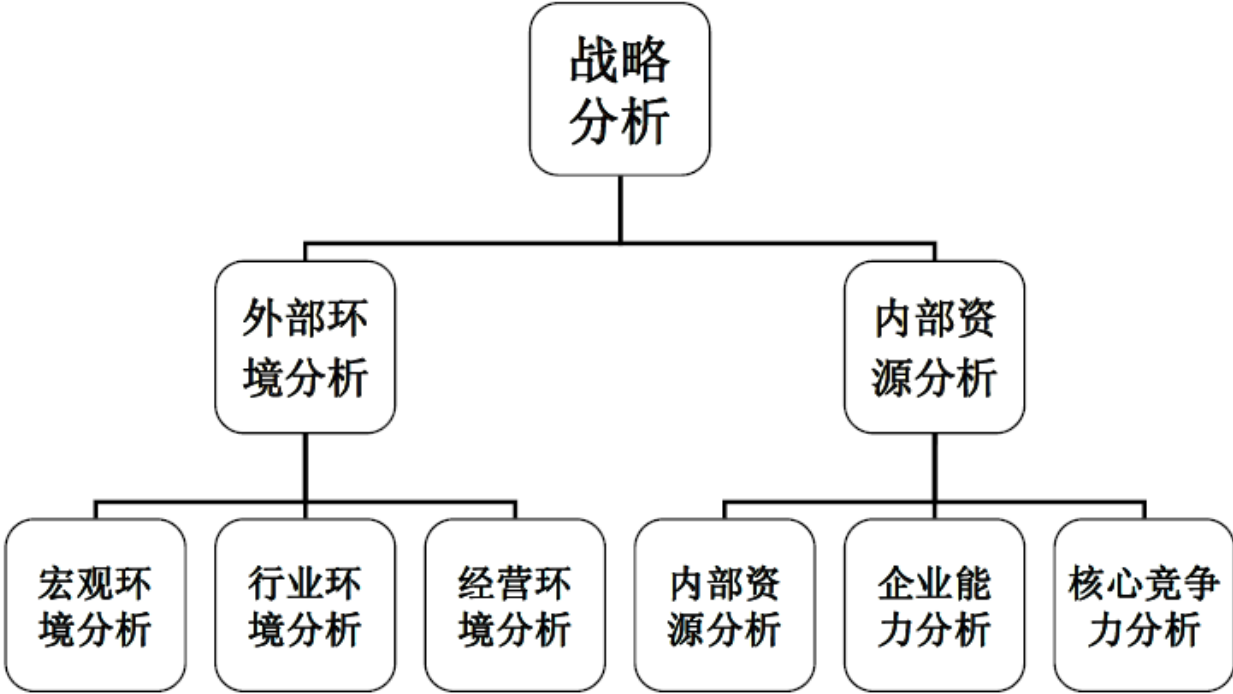


Handout 2

1、公司的历史战略变迁

- **1994年-1998年**，主要从事电视机的生产销售
- **1999年**，主要从事电视机、电池的生产销售
- **2000年-2004年**，主要从事电视机、空调、视听产品、电池的生产销售
- **2005年**，主要从事电视机、空调、视听产品、电池、手机的生产销售、IT产品的销售
- **2006年-2007年**，主要从事电视机、冰箱、空调、视听产品、电池、手机以及卫星电视产品的生产销售、IT产品的销售以及房地产开发等
- **2008年以来**，主要从事电视机、冰箱、空调、压缩机、视听产品、电池、手机等产品的生产销售、IT产品的销售以及房地产开发等

战略分析框架



宏观环境分析——PEST（政治、经济、社会、技术、环境、法律）

Handout 3

行业环境分析

行业特征分析

市场化程度、竞争特征、需求特征、技术特征

上下游

行业生命周期分析

■ 行业生命周期分析——成熟期

- ◆ 市场容量日趋饱和，行业增长速度开始下降，可能还会完全停止增长。通常在竞争中幸存下来的少数大厂商几乎垄断了整个市场，每个厂商都占有一定比例的市场份额

安防行业属于成长期/成熟期？找数据支持。

行业获利能力分析

波特五力：

现有企业的竞争

- 现有企业间竞争是企业所面临的最大压力
下面因素会决定现有企业间的竞争程度
 - ◆ 行业增长情况
 - ◆ 竞争者集中度与竞争均衡状况
 - ◆ 产品或服务的独特性和转换成本
 - ◆ 规模经济效应与学习曲线
 - ◆ 剩余生产能力
 - ◆ 退出障碍
 - ◆ 固定资产变现价值低
 - ◆ 员工解聘成本高
 - ◆ 政府对企业裁员、关门的政治压力

新进入企业的威胁

（几乎没有，转型企业？）

- 新进入企业威胁的影响因素
 - ◆ 是否存在行业进入管制
 - ◆ 规模经济效应——规模经济效应越强，新进入企业的门槛越高
 - ◆ 资本需求量
 - ◆ 产品的差异化与品牌效应
 - ◆ 行业专业知识与技术的需求
 - ◆ 销售渠道的取得
 - ◆ 转换成本

除了上述进入壁垒因素之外，行业内现有竞争者的反应也会对新进入者产生影响

替代产品的威胁

替代品在价格、性能方面的吸引力

购买者的转换成本

客户的议价能力

■ 客户议价能力的影响因素

- ◆ 客户购买产品或服务的数量与集中度
- ◆ 客户在其行业中的地位与影响
- ◆ 产品对客户业务的重要性
- ◆ 客户购买的产品差异性 or 标准化程度
- ◆ 客户的盈利状况

供应商的议价能力

- 供应商的议价能力方面的影响因素
 - ◆ 供应商所属行业的竞争情况
 - ◆ 供应商产品差异化程度
 - ◆ 对供应商产品或服务需求的数量
 - ◆ 供应商提供的产品或服务是否是现有企业的主要投入要素
 - ◆ 供应商所属行业的进入壁垒
 - ◆ 转换成本

（后两部分和上下游分析重合）

综上所述，主要是行业概述（主要竞争对手应该是针对公司分析的内容），行业生命周期的判断和证据支持，波特五力模型分析，对整个行业目前发展趋势和前景的展望。行业毛利率等数据肯定也是要提出来的。

Handout 4

很好的案例。

首先介绍啤酒行业特点（市场特征，主要企业及情况，行业内产品的技术、税收、销售特征（季节性），盈利能力分析（波特五力），）

SWOT分析

两种战略：毛利率

存货周转率

一体化战略

扩张方式（PS：海康威视的发展好快啊）

商业模式