

## 小米公司盈利能力及影响因素研究

李 铎

武汉城市学院 湖北武汉

**【摘要】** 在我国的市场经济环境中，企业所面对的竞争越来越激烈，所带来的危险也越来越大。当下我国信息化进程发展步伐加快，互联网行业市场也面临着较大的竞争。盈利能力是企业经营成果的反映。随着经济全球化的发展，企业也需要逐步的优化资源配置，改革自身发展的方向。然而，这其中也有许多问题，即：利润最大化是公司的终极目标，对一家公司进行综合、理性的评价，能够为公司各个方面的利益攸关方做出重要的决定，从而找到公司运作中出现的问题。另外，盈利能力是公司发展的一个核心因素，也是提高公司业绩、提高公司运营水平的关键因素。

**【关键词】** 小米公司；盈利能力；影响因素；企业价值

### Research on the Profitability and Influencing Factors of Xiaomi Company

Duo Li

Wuhan City College Wuhan, Hubei

**【Abstract】** In the market economy environment of our country, enterprises are facing more and more fierce competition, which brings more and more danger. At present, China's informatization process is accelerating, and the Internet industry market is also facing greater competition. Profitability is a reflection of business performance. With the development of economic globalization, enterprises also need to gradually optimize the allocation of resources and reform their own development direction. However, there are also many problems, namely, profit maximization is the ultimate goal of a company. A comprehensive and rational evaluation of a company can make important decisions for stakeholders in all aspects of the company, so as to find problems in the operation of the company. In addition, profitability is a core factor in the development of the company, as well as a key factor to improve the company's performance and operation level.

**【Keywords】** Countryside; Ageing of Population; Endowment Insurance; Securi System

#### 1 小米公司盈利能力分析

##### 1.1 公司概况

2010年4月小米公司成立，成立地点为北京，小米公司创立以来，一直致力于开发智能型硬件及电子设备。小米的产品以“酷炫的特性”著称，其“出色的表现”也是其品牌的一个主要标志。在“极致、专注、口碑、快”的领先网络开发理念的正面作用下，小米已经在全国范围内享有盛誉，小米手机更是远近闻名。2017年，小米的收入突破了1000亿美元，是全球收入最快突破了千亿美元的公司。而在2020年，小米公司凭借1749亿的收入和85.5亿的净利润，成为2021年世界500强公司，在全球互联网行业排名第七位。

##### 1.2 小米盈利能力财务分析

###### (1) 成本结构分析

基于小米公司的轻量化经营方式特点，小米公司将有限的资金用于研究与营销，因此，在成本结构的研究中，必须把这两个投入视为核心，并对其产生的效益进行了研究。在小米公司的主要成本中，销售和管理的成本都在不断地增加。这其中，销售成本从2018年的18.89亿元上升到2021年的80.53亿元，增速已经超出4倍，这是因为小米早期通过自身的渠道销售成本投入较少，但2019年的销量颓势让小米意识到依赖线上销售产品的效果会变低，从而导致小米流失了线下的客户群，必然联通线上线下，双管齐下，方能保持竞争优势。公司的研究

经费从 2018 年的 14.98 亿元增加到了 2021 年的 57 亿元，这一数字几乎翻了四番，这其中包括了智能手机、人工智能、互联网服务等领域的开发，提升了公司的市场竞争力，同时也在为小米的产业链进行着深入的研究。而增加的研究经费，也说明了小米在技术上的投入。

## (2) 成长性分析

公司的盈利成长分析是以公司的发展为核心，以公司的利润增长速度为衡量公司的成长，是衡量公司成长能力的核心指标，这一指数的数值愈高，表明公司的主要经营收益成长率愈高，其整体获利的成长潜力愈大。根据小米 2018-2021 年的主要营收数据，我们可以看出，除了 2018 年因为产品技术的问题，小米的营收增速出现了下降趋势，但其他年份的营收都在稳步增长，这和小米产品升级、线上线下双通道的结合密切相关。在小米的业务生态圈越来越好，在这个行业中，IoT 和日用品行业也在快速发展，尽管 2021 财年的经济增长率低于去年 2%，但依然很快，超过了 85%；另外，网络服务行业营收增幅也有很好的发展势头，2018-2021 年时增幅为 95.78%，增幅为 51.38%、61.68%。各项业务的收益都表现出良好的势头，整体的利润增幅也在不断增加，尽管在明年会比去年略有下滑，但是仍然维持在 50%左右。

### 1.3 小米盈利能力非财务分析

#### (1) 客户满意度

小米公司以 MIUI 为核心，以全新的网络发展方式，将消费者引入到“橙色星期五”活动中，提升了消费者的参与性，并为公司的价值创造注入了无限的活力。小米的“橙色星期五”计划让小米公司在迅速变化的网络产业中找到了一个良好的发展方向。小米在产品设计、研发、发布、销售等各个环节都有了“使用者”的参与，这在以往的基础上，已不再局限于单纯地增加消费者的影响力，更可以透过使用者的实际参与来提高产品的软性。除此之外，这种方式还能提高小米手机的用户粘度，巩固现有顾客基础，并扩大其潜力，通过用户互动，让用户参与到产品研发过程中，提高客户满意度。

#### (2) 员工培训

合理、有序的人员培养能够持续地推动公司的发展。员工的训练，不但可以让每个人都学会新的

东西，而且可以加强彼此的信任和责任感，加强合作，建立一个互相尊敬的学习机构，让他们有一种责任感，并能更好的适应不断变化的社会。小米为各类雇员制定了各种培训计划。比如，对基层管理者的“火星”项目，对管培生的“青年”，“火炬工程”等，都起到了促进新人融入环境、提升基层管理者的管理水平、培育后备人才的策略意识、强化中层管理者的经营观念等方面的作用。

## 2 小米盈利能力提升的经验总结与建议

### 2.1 湖北省科技型企业融资存在的问题

#### (1) 经验总结

保持关键资源能力，提高核心竞争力。如果企业采取了轻量型经营方式，那么能否获得核心的资源，将成为其在行业内持续发展的重要因素。小米的“品牌效应”是其“轻盈”经营战略的初步尝试。小米以品牌为核心，通过与传统公司的合作，达到了相互的价值，这也是小米在核心资源上的一次重要输出，也是小米在轻资产经营中取得的第二次胜利。小米通过与其他股东合作，充分利用自己的核心资源，形成独特的小米业务生态体系，从而实现自身的价值。小米整合了互联网领域产业链，积极开拓市场，优化了企业的生态圈。事实表明，小米的核心产品能够让各大股东、各大厂商和合作商都从中获益，而小米则充分利用其品牌的可持续发展潜能，构建起自己的业务生态，为核心的资源进行增值，从而推动公司的盈利能力稳步提升。

重视软资源，提升价值创造。小米提高利润的方式，除了通过投入有限的资金来获得最大化的收益外，小米还通过培养顾客的优势来为消费者创造增值服务。因此，不论是在 MIUI 的线上“橙色星期五”模式，或是在“小米之家”的线下建设，都将成为小米在构建和维持顾客关系方面的一项重大措施。提高客户的参与感、体验感、即时获得客户的反馈、适时进行产品更新和业务扩展的准确定位，让小米在“快”的基础上适应了市场的变化，不断优化产品结构，以优质、贴合客户需要的优质服务抓牢客户，提高客户粘性的同时也拓展客户资源，实现客户资源的成功变现，从而推动公司的盈利能力稳步提升。

强化创新与变革意识，坚持动态调整。2018 年，小米在销售低迷的时候，迅速改变了自己的轻盈经营方式，通过线下渠道，投入生产和开发，不仅提

升了产品的竞争力，还开拓了线下市场，更是成功登陆海外市场，2019年到2020年9月30日，其海外业务从印度扩展到了印尼、西欧。是因为它勇于突破传统的模式，不断地进行着不断的变化，使得它能够在一定程度上维持住了自己的市场占有率和发展的新的格局。在发展的同时，网络公司也要根据自己的实际，避免盲目遵循原有的行业经营方式，善于思考善于面对自身发展的差距，为企业带来寻求更多的发展机遇，从而在市场竞争中积极发展

## 2.2 建议

**提高技术创新。**2018-2019期间，由于小米公司的芯片质量控制不到位，新的新品被推迟上市，从而造成了销售的低迷。小米的主要业务是移动电话，但芯片的供给主要依靠其他公司，缺乏关键技术是小米发展的短板，就算能撑过去，也不会有太大的发展空间。为了消除发展的后遗症，小米公司应该认识到，技术的发展与发展是网络公司赖以生存和发展的基础，而技术革新则是公司维持其核心能力的源泉。

在研发初期必然要进行大量的资金投资，企业可以借助建立内部的科研组织和科研院所的技术支援，为公司提供技术革新的有利条件，进而稳步提高公司的利润。尽管小米公司在技术上下了很大的功夫，但依然无法与业内领先的公司相提并论。尽管技术投资可以说是一个巨大的成本漩涡，但要维持其在竞争中的位置，必须不断的推动技术革新。小米公司是一个高技术企业，要想长期发展，必须要有自己的技术和技术，必须要掌握自己的技术和技术，这样才能让自己的产品更有竞争性。

不过度依赖生产外包。外包产品可以减少产品的成本，但也会给产品的市场环境造成负面的冲击，比如进入市场的限制，无形地培育出潜在的竞争者；缺乏品质控制，导致产品的品质无法达到预定的目的；返工所产生的延迟，致使公司在售后服务上有一定的实力；在生产过程中，由于对外包厂商的依赖性和对定价的制约，将会对同行业产生竞争、树

立品牌形象、售后服务能力和定价产生不利的作用。因此，小米应该加大技术研发力度，形成技术壁垒，在制造过程中加强质量控制，建立企业的品牌，增强企业的竞争能力，充分利用自身的资源和市场占有率。

## 参考文献

- [1] 陆珉峰, 王东升. 商业模式中的财务要素—基于商业模式表达方式的文献回顾[J]. 西部金融, 2021, 03: 6-10.
- [2] 李晓宾. 网络零售型电商企业盈利模式分析及其创新发展[J]. 现代经济信息, 2021, 14: 287-289.
- [3] 张宁, 林文龙. 中国市场十种盈利模式[J]. 甘肃金融, 2021, 02: 31-35.
- [4] 费伦苏. 我国商业银行结算业务转型研究[J]. 当代经济管理, 2021, 04: 84-88.
- [5] 詹询. 我国网络传媒的盈利模式探究[J]. 时代金融, 2021, 32: 96-97.
- [6] 戴莉莉. 2020年互联网竞争的六大趋势—腾讯、网易、新浪、搜狐2020年度财务报告比较分析[J]. 金融理论与实践, 2020, 12: 61-64.

**收稿日期:** 2022年8月4日

**出刊日期:** 2022年9月4日

**引用本文:** 李铎, 小米公司盈利能力及影响因素研究[J], 科学发展研究, 2022, 2(4): 42-44  
DOI: 10.12208/j.sdr.20220113

**检索信息:** RCCSE 权威核心学术期刊数据库、中国知网 (CNKI Scholar)、万方数据 (WANFANG DATA)、Google Scholar 等数据库收录期刊

**版权声明:** ©2022 作者与开放获取期刊研究中心 (OAJRC) 所有。本文章按照知识共享署名许可条款发表。<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



**OPEN ACCESS**