

人民网上市首年净利增长过半

张菁 报道

人民网(603000)股份有限公司于4月17日发布了其2012年度财报,报告中显示人民网全年营收7.08亿元,同比增长42.38%;净利润实现归属母公司所有者的净利润2.1亿元,同比增50.78%。公司拟推出每10股派现金5.5元元现金股利(含税)的分配预案。

2012年4月27日,人民网成功登陆A股IPO,募资净额约13.4亿元,成为国内第一家在A股上市的新闻网站,也是第一家实现新闻采编业务和经营业务整体上市的中央媒体。

年报中显示,2012年人民网主营业务全年收入达到7.08亿元,同比增长42.38%,其中,广告及宣传服务收入为3.94亿元,同比增长32.49%;信息服务收入为1.8亿元,同比增长28.7%;移动增值业务收入为1.18亿元,同比增长140.63%;技术服务收入为1623万元,同比增长47.16%;归属于母公司所有者的净利润达到2.1亿元,同比增长50.78%;集团总资产达到24.45亿元,同比增长181.49%。

2012年,人民网在Alexa全球网站排名中,由年初的250名左右提升至年末的170名左右。年末日均页面浏览量较年初增长150%以上,年末日均访问者数较年初增长200%以上。

良好的业绩表现使得人民网在利润分配方面也颇有“底气”,公司拟向全体股东每10股派发5.50元的现金股利(含税),合计派现额高达1.52亿元,相当于公司去年净利润的72.29%。



对于如何实现如此大的净利增长,人民网在年报中称:报告期内,以做好新闻内容为重心,通过高质量的新闻内容吸引和积累更多的用户,提高网站的点击率,扩大覆盖面和影响力,从而提升整个新闻网站的媒体资源价值。同时,公司在不断开拓、挖掘用户资源的基础上,利用强大的信息渠道,推广基于互联网应用的服务和产品,服务广大企业客户,实现收入的较快增长、盈利水平的稳步提升。

国海证券(000750)解释了人民网在以舆情检测为重要业务的信息服务领域的竞争优势,其研报称,人民网具有深厚的政策性背景,与政府、大型国企客户处于共同语境,对客户需求和可操作的应对方案掌握更准确,在同等技术能力的竞争条件下,更易获得上述客户的信任,在获取客户方面具有便利和优势。

值得注意的是,尽管自身拥有多种优势,人民网在年报中依然直面可能面

临的风险。

其一是广告客户拓展风险。2012年,公司营业收入中约55%来自于互联网广告业务,互联网广告业务仍是公司的主要收入和盈利来源。由于公司在体制机制灵活程度上以及应对市场变化的经验上不及主要商业网站,网站流量和覆盖面广度上与商业网站仍有较大差异,随着公司规模的扩大,进一步拓展广告客户的风险加大,公司在广告业务市场开拓方面仍面临严峻挑战。

此外还有用户竞争风险等。公司已在新闻内容优势的基础上开发了论坛、博客、视频等其他服务,但与商业网站相比在大众性、娱乐性方面尚有不足,在通过综合性服务吸引用户方面仍有一定的差距。

流量的“短板”需要正视,有行业研究人员说明,与凤凰网、新浪网等成熟商业网站相比,人民网有权威性,但内容对用户吸引力不足,首页流量虽有提升,子频道存短板,如果人民网要增加影响力,必须存短板,建设好子频道。

人民网同时公告称,拟与《环球时报》社按持股比例对环球时报在线(北京)文化传播有限公司(以下统称环球时报在线)增资,增资金额为人民币2000万元,其中人民网增资人民币1200万元,《环球时报》社增资人民币800万元。增资完成后,环球时报在线注册资本由人民币3000万变为人民币5000万元,人民网依然持有环球时报在线60%股权。

营收和利润齐降 张裕销售体系大变革

王霞 报道

4月18日晚间,张裕A(000869,SZ)发布了其上市13年来首份营收和利润齐降的财报。数据显示,公司2012年度实现营业收入56.4亿元,同比降6.37%;净利润17.01亿元,同比降10.82%。不少业内人士认为,张裕近期销售体系的变革与其不佳的业绩有关。

记者进一步调查发现,张裕本次销售体系人事的变革,不仅仅涉及基层销售人员,部分高层人员也牵涉其中。截至目前,张裕上海公司、湖北公司的总经理发生了职位变动。

销售体系大变革

张裕的此轮销售体系变革不仅涉及到基层的销售人员,销售体系的高层也正在发生变动。有知情人士向记者透露,上海张裕酒业营销有限公司总经理赵军已经被调往公司总部出任VIP大客户部总经理,其职务由翟德强出任。

记者了解到,翟德强此前曾在张裕上海公司工作,后来被调往湖北公司担任经理,而目前被调任上海大区总经理。以上消息虽然没有得到张裕方面的官方证实,但是张裕某省公司一位高管向记者证实,翟德强离开湖北公司前往上海公司担任总经理属实。

“已经差不多两个月了。”该高管告诉记者。这两个职位属于管理人员,但是同样属于营销体系,因此上述人士变动也属于公司销售体系变革的一部分。前述省区高管并没有透露是否有其



他城市负责人进行了调整,此次变革是否会涉及到更多的高层人员还需时间的检验。

另外,一位接近张裕的人士告诉记者,实际上,公司在去年就提出了销售体系变革,这是过去很长时间未曾有过的。“很大程度上,去年公司业绩的拐点让公司觉得不得不变吧。”该人士表示,“有点痛定思痛的意思,可能是想改变公司老化的销售体系,但是到底怎么变,对原有的渠道影响如何,到现在都不算明了”。

张裕集团副总经理孙健18日在某论坛表示,去年是张裕20年来业绩首次下滑,形势发生了变化,公司痛定思痛,自身做出“三四五调整”。

此前,张裕某城市营销管理公司营

销部经理马向辉(化名)向记者的表述,目前调整所涉及的人数知道的为1058人,其中涉及外派人员47人,其余均为外聘人员。如此算来,其中涉及到外聘的比例在95%以上。

人事变动或为裁员铺路

张裕方面相关负责人在回应记者采访时称,公司销售系统的变动为正常人事安排,但并没有公布其具体的操作形式。记者进一步调查了解到,本次张裕人员的调整大概涉及到裁员、降级、城市调动、外派召回等方式。

安徽省某城市基层销售人员李光明

(化名)告诉记者,目前已经接到了公司的裁员通知,原因就是自己负责的经销商没有完成销售指标,发货量没有达到公司的要求。

李光明告诉记者,在本次人事变动中,还有不少城市经理、销售经理进行降级以及出现异地调动。“安徽这边很多人事变动,比如这个城市调整到另外的城市,这些不属于裁员的范围”。

马向辉也告诉记者,据他所知,降级的也不在少数,“基本上郊县的营销部经理现在都是业务主任了”。

此外,记者了解到,除了部分销售人员面临着内退、劝退或者降级的命运之外,7名年龄在50周岁的外派人员被内调到公司总部,这在此前已经得到了证实。

按照张裕内部员工的说法,公司方面表示本次人事变动主要是为了裁员增效,将销售情况不好的人员裁掉。此外,公司某省区副经理也向记者证实,“裁员的原因是公司成本压力太大”。

“但是实际上,现在困难重重,没有几个城市能够完成指标。”马向辉表示,不管是裁员还是降级,公司应该都是为了省钱。

实际上,公司方面想裁员增效,不少销售人员也表示不是很想干了。李光明告诉记者,公司这次裁员恰好为自己做了一个决定。“其实我之前也是想辞职的,但是被裁心里还是不舒服。其实也没有太大动力了,因为我做事和不做事情拿到的钱都一样,我每月就是2500块钱”。

爱仕达专利权案二审改判

徐超 报道

4月17日,持续一年之久的两大知名厨房炊具制造商之间的发明专利纠纷案,由浙江省高级人民法院作出终审判决。

浙江苏泊尔股份有限公司(002032,SZ)的控股方、法国塞伯股份有限公司(SEB集团,以下简称塞伯公司)的所有诉讼请求均被法院驳回,浙江爱仕达电器股份有限公司(002403,SZ,以下简称爱仕达)和杭州家乐福超市有限公司(以下简称家乐福)被认定不构成侵权。而2012年12月12日的一审判决,爱仕达败诉,被认定构成侵权。

一审爱仕达被判赔30万元

苏泊尔控股方法国塞伯公司和爱仕达之间的官司,源自一款压力锅的专利是否侵权。塞伯公司认为爱仕达抄袭了自己的发明专利,把爱仕达告了,爱仕达则认为完全是“无稽之谈”。

塞伯公司称自己合法拥有一项“打开时具有安全系统的用于在压力下蒸煮食物的家用器具”发明专利权(ZL200510051142.1号)。

塞伯公司于2012年3月6日在杭州家乐福超市购买的一款标有“爱仕达”、“阿拉贡QL1820 不锈钢压力锅”等字样的压力锅,塞伯方面认为侵犯了自己的发明专利,于是在2012年3月31日,以“爱仕达公司、家乐福公司生产、销售涉案被诉侵权产品,侵犯其发明专利权”为由,向杭州市中级人民法院起诉爱仕达公司和家乐福。

塞伯公司请求法院判令,1、爱仕达公司立即停止制造、销售侵害涉案发明专利权的货号为QL1820、1822、1824的“阿拉贡不锈钢压力锅”,并销毁制造该侵权产品的模具和半成品;2、家乐福公司立即停止销售侵害涉案发明专利权的阿拉贡不锈钢压力锅;3、爱仕达公司赔偿塞伯公司经济损失人民币90万元和制止侵权的合理费用人民币10万元;4、爱仕达公司承担本案诉讼费用。

2012年12月12日,杭州市中级人民法院一审判决认定爱仕达公司、家乐福公司的涉案行为构成侵权;但家乐福公司销售的产品具有合法性来源,故无需承担赔偿责任。判令爱仕达公司立即停止生产、销售落入涉案发明专利权保护范围的产品,并销毁模具;爱仕达公司赔偿塞伯公司经济损失人民币30万元;驳回塞伯公司的其他诉讼请求。

一审后,原告、被告都提出了上诉,原告塞伯公司坚持索赔金额100万元。

爱仕达则提到,一审判决的30万元赔偿费畸高。爱仕达代理人、浙江晓翔律师事务所主任戴晓翔说,塞伯公司在中国没有制造过专利结构的高压锅,根本没有实施涉案专利,且其改进的只是手柄上的推钮构件,专利的技术含量和产品价值并不高,塞伯公司已经提供了28只(该数量得到杭州家乐福超市有限公司提供的证据证明)。原审法院判决以“压力锅的制造和销售是爱仕达公司的主营业务之一”等为由,判决上诉人赔偿经济损失30万元,无凭无据,明显畸高。

塞伯表示或将申请再审

二审宣判后,爱仕达公司向记者表示,“对判决结果非常满意。”爱仕达方面认为,这场官司实际上是“一场民族品牌与国际品牌抗争的战斗”,而“浙江省高级人民法院的公正判决维护了爱仕达的技术创新成果,是对其知识产权保护工作的最大肯定和支持。”

爱仕达公司的代理律师戴晓翔向记者表示,最后的宣判结果,表明浙江省高院认真严谨地审理了本案,接受了其代表爱仕达公司提出的没有构成专利侵权的上诉理由,一审判决存在的疏漏之处被纠正。

“作为从事数十年知识产权诉讼的律师,我代理过千余件专利诉讼案,像本案这样使我国的民企在发明专利案中战胜国外知名企业、改判一审判决的情况并不多见,本案提供了一个正确确定专利保护范围的范例。”戴晓翔说。

对于二审改判,塞伯公司代理人、浙江省专利代理人协会会长、浙江杭州金通专利事务所总经理徐关寿律师向记者发表了对于二审的几点看法。“这次的审理缺少了相互辩论的环节,也没有依照《专利法》59条的规定,来认定保护范围,也没有适用等同原则,仅以说明书附图4的结构和形式来认定(判决)。”徐关寿认为,一审的认定是不正确的,二审在适用法律和事实上认定上公正比较明显,他及塞伯公司感到有些无奈。对于终审的结果,徐关寿表示,将先和塞伯公司进行沟通,可能会向最高法院申请再审。



赛维七季连亏资不抵债

周语欣 报道

4月18日,处在破产风口浪尖上的赛维LDK发布2012年第四季度财报,公司当季净销售额1.359亿美元,仅为第三季度净销售额的一半,而归属于公司股东净亏损高达5.17亿美元,这已是该公司连续第七个季度亏损。

更值得注意的是,赛维的负债总额仍高达54.2亿美元,折合人民币约335亿元,资产负债率102.7%。业内人士称赛维已然资不抵债,债权人可提请法院进行破产重组。

自2011年第二季度开始,因欧洲债务危机、全球光伏市场萎缩、欧美双反以及国内光伏产业过剩等影响,赛维经营业绩屡创新低,连续六个季度亏损。虽然之后有地方政府出手输血,赛维也通过出售资产、增发股票等各种形式实行自

救,但其状况却进一步恶化。

根据财报,赛维2012年第四季度为净销售额1.359亿美元,而2012年第三季度其净销售额为2.915亿美元,2011年第四季度净销售额则为4.202亿美元。在销售大幅萎缩的同时,毛利率也是从2012年第三季度的-11.2%下降到-60.5%。

公司在财报中解释称,在全行业产能过剩和激烈的市场竞争下,多晶硅、组件的市场价格持续疲软,鉴于此,赛维LDK管理层决定需要进行2510万美元的存货跌价准备,因此,第四季度的毛利率和经营业绩受到了负面影响。

数据显示,2012年第四季度赛维的营业利润率为-300.8%,而2012年第三季度营业利润率为-26.0%,2011年第四季度

为-126.5%。在这种情况下,与第三季度1.369亿美元的净亏损相比,赛维第四季度净亏损扩大至5.17亿美元,合稀释后每股存托股票(ADS)亏损1.08美元。

作为始终悬在赛维头上的“达摩克利斯之剑”,债务问题更是不容乐观。从财报来看,截至2012年第四季度,赛维LDK拥有现金和现金等价物9830万美元,短期已抵押银行存款为1.672亿美元,总资产为52.75亿美元,但其总负债却已高达54.2亿美元。

而且,就在此前的4月16日,赛维宣布未能按时偿付15日到期的2379.3万美元可转债,虽然已和其中两位债权人达成和解,其持有的1655.3万美元债券将通过分期付款和贷款的方式延期支付,但余下的可转换债券偿付问题

还在磋商中。

业内人士指出,根据法律规定,企业法人不能清偿到期债务,并且资产不足以清偿全部债务或者明显缺乏清偿能力的,在这种情况下,债权人可以向法院提出对债务人进行重整或破产清算申请。

不过,赛维LDK总裁兼首席执行官佟兴雪看好未来的前景。“在2013年赛维将专注于好未来、非洲、印度等新兴市场,同时将继续把重点放在改善成本结构,进一步降低生产成本和严格控制经营开支。虽然短期内市场环境还疲软,但未来还有相当大的机会。”赛维预计2013年第一季度营业收入在8000万美元至1亿美元之间,硅片出货量在260兆瓦至270兆瓦,电池片和组件出货量在30兆瓦至40兆瓦。