

苹果发布第二季财报 最坏业绩或仍未到来

刘江 报道

苹果公司 4 月 24 日发布了今年第二财季财报。报告显示,苹果公司第二财季净利润为 95.47 亿美元,比去年同期的 116.22 亿美元下滑 18%,为十年来首次下滑。

大中华区仅增幅 8%

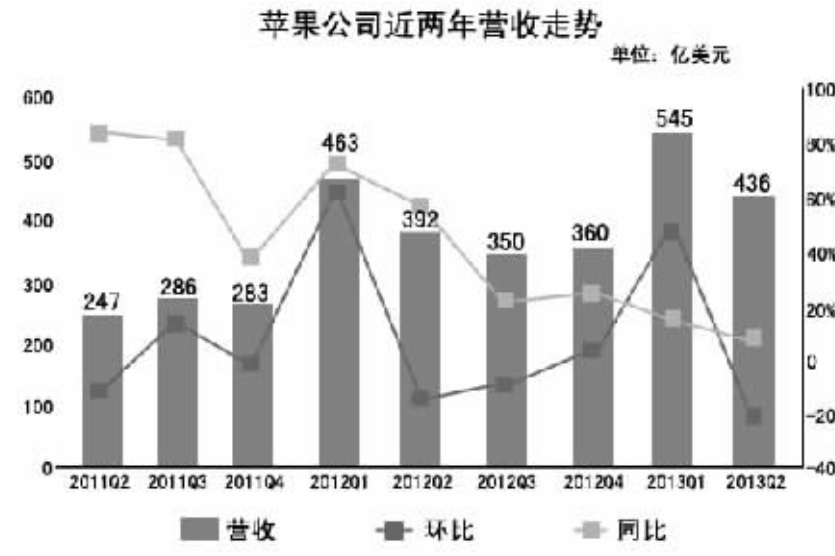
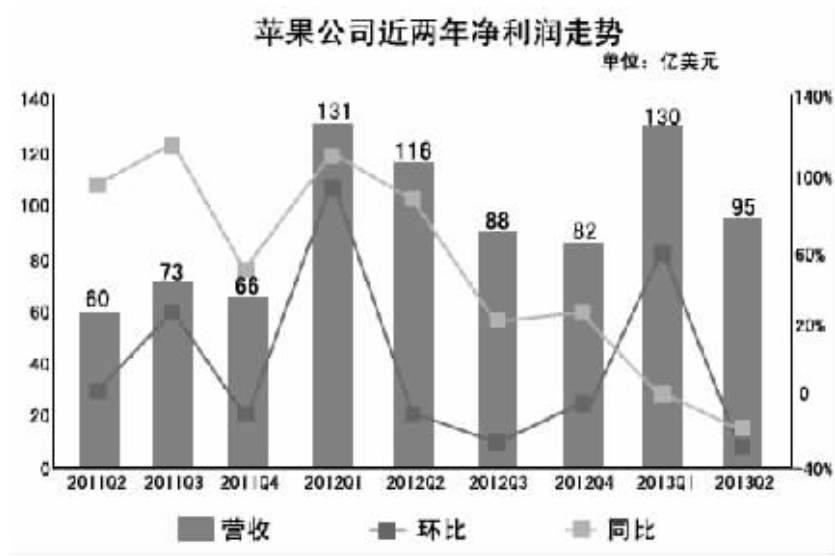
在截至 2013 年 3 月 30 日的这一财季,苹果公司的净利润为 95.47 亿美元,每股摊薄收益 10.09 美元,这一业绩不及去年同期。2013 财年第二财季,苹果公司的净利润为 116.22 亿美元,每股摊薄收益 12.30 美元。苹果公司第二财季运营利润为 125.58 亿美元,低于去年同期的 153.84 亿美元。苹果公司第二财季营收为 436.03 亿美元,比去年同期的 391.86 亿美元增长 11%,其中国际销售额所占比例为 66%。苹果公司第二财季毛利率为 37.5%,远低于去年同期的 47.4%。

苹果公司第二财季业绩超出华尔街分析师的预期。财经信息供应商 FactSet Research 调查显示,分析师此前预计苹果公司第二财季每股收益为 9.97 美元,营收为 423 亿美元。

苹果公司第二财季共售出 3740 万部 iPhone,超出分析师此前预期,去年同期共售出 3510 万部;共售出 1950 万台 iPad,也超出分析师此前预期,去年同期共售出 1180 万台;Mac 销售量略低于 400 万台,去年同期 Mac 销售量为 400 万台。分析师此前预期,第二财季 iPhone 销售量约为 3600 万部,iPad 销售量约为 1830 万台。

按照地域划分,苹果公司美洲部门第二财季营收为 140.52 亿美元,比去年同期的 131.82 亿美元增长 7%;欧洲部门营收为 98.00 亿美元,比去年同期的 88.07 亿美元增长 11%;日本部门营收为 31.35 亿美元,比去年同期的 26.45 亿美元增长 19%;大中华区营收为 82.13 亿美元,比去年同期的 76.37 亿美元增长 8%;亚太其他地区营收为 31.62 亿美元,比去年同期的 25.16 亿美元增长 26%;零售部门营收为 52.41 亿美元,比去年同期的 43.99 亿美元增长 19%。

苹果公司表示,该公司将把股票回购计划的规模提高至 600 亿美元,这意味着该公司将额外回购 500 亿美元的股票。苹果公司预计将在 2015 年底以前为扩大后的资本返还计划动用 1000 亿美元现金。此外,苹果公司董事会还批准将季度股息调高 15%,将在 5 月 16 日向股东派



发每股 3.05 美元的季度股息。

中国零售店数量 两年内将翻倍

苹果公司首席执行官蒂姆·库克(Tim Cook)表示:“我们对第二财季营收创下历史纪录感到高兴,这要感谢 iPhone 和 iPad 继续取得强劲的表现。我们团队正在辛勤地工作,致力于开发一些令人惊喜的最新硬件、软件和服务。我们对自己开发中的产品感到非常激动。”

在第二财季中,虽然全球智能手机销量有所放缓,但中国市场是成绩表现突出,是历史上最好的一个季度,大中华

地区收入同比上升 18%,iPad 销量上升 138%。库克在稍后的分析师电话会议上称,在未来,中国市场将大有机会,目前我们在中国有 11 个直营零售店,预计两年内数量将翻倍,目前的数量明显太少了。我们在中国的网上零售也在进行创新,中国拥有不同寻常高数量的潜在的苹果产品首次用户,我们看到消费者对于 iPhone 4 仍然有很高的需求,我们会将它变得对未购买过苹果产品的消费者更有吸引力。

苹果公司首席财务官皮特·奥本海默(Peter Oppenheimer)表示:“我们创造现金的能力仍旧非常强劲,第二财季中来自于业务运营活动的现金流为 125 亿美元;截至第二财季末,我们拥有的现金

华为披露新五年计划 北美无望 强调欧洲

王鹏 报道

4 月 23 日消息,在经历了自华为成立以来增速最低的 2012 年之后,华为在 4 月 23 日举办的分析师大会上透露了其下一个五年计划的增长目标:该公司计划在 2013 年实现销售收入 389 亿美元,同比增长 10%;在 2017 年之前,保持每年 10%的复合增长率。

据华为财务总监 CT Johnson 介绍,华为预计未来五年(2013-2017 年)销售收入年复合增长率将达到 10%。其中运营商业收入占华为总收入占比将从 2012 年的 73%下降到 2017 年的 60%;企业业务占华为收入占比将从 2012 年的 5%增长到 15%;消费者业务收入占比将从 2012 年的 22%增长到 25%。

华为的新五年计划

CT Johnson 称,华为预计到 2017 年全球运营商业业务的市场空间为 3050 亿美元,企业业务为 1350 亿美元,消费者业务为 3300 亿美元,这三大市场将成为保证华为持续增长的关键动力。

具体来说,华为运营商业业务将保证每年 6%的收入增长,实现从 2012 年 260 亿美元增长到 2017 年的 350 亿美元。

华为运营商 BG CTO 李三琦表示,未来五年,全球电信运营商市场仍将保持 3-5%的增长率,在这五年中,华为运营商业业务将争取保持固网领域市场份额第一、移动网络市场份额第二、软件和电信管理服务 15%的年增长率。

“从区域维度看,华为希望在中国、亚洲、非洲和独联体市场继续保持市场份额第一的位置,把欧洲建成除中国外

的第二个本土市场,在日韩成为主流运营商。”李三琦称。

而在企业业务方面,华为企业业务 BG CEO 徐文伟称,华为企业业务 2012 年实现销售收入 115 亿元人民币(18.5 亿美元),同比增长 26%,华为企业业务计划在 2017 年实现收入 27 亿美金,实现同比 45%的增长,计划在 2017 年实现收入 100 亿美金,占公司总收入的 15%。未来五年,华为企业业务将聚焦在欧洲和中国两大区域以及重要企业较为集中的 26 个国家。

而在消费者业务方面,华为公司拟在 2017 年实现其收入占比将从 2012 年的 22%增长到 25%,公司将聚焦于全球 30 余个智能手机需求量较大的国家。

美国无望强调欧洲

值得注意的是,除了消费者业务没有针对北美市场做特别说明外,华为另外两大 BG 都没有把北美这一市场规模最大、利润水平最高的市场,作为其未来主要的增长地区。

特别是在运营商业务方面,徐直军很坦率的说,“华为运营商业业务未来的增长市场是发达国家地区,但不包括美国。”

不过,这并不意味着华为在未来几年内不想在美国取得突破,有所增长。由于众所周知非商业因素,华为始终没能进入北美市场,华为运营商 BG 在美国市场的份额接近于“0”。

华为轮值 CEO、副董事长胡厚崑此前表示,公司计划在未来四到五年里在

欧洲增招 5500 人,令其在该地区的员工规模将达到 1.3 万人。胡厚崑称,随着欧洲经济显现一些复苏迹象,华为预计移动运营商对更为快速的通讯服务和更具性价比的设备需求会更为迫切,从而推动欧洲市场的需求。

此前几年,由于利润不断滑坡,经济前景又十分黯淡,欧洲移动运营商持续缩减投资来升级网络。不过,从今年开始,情况已经有所改变,目前欧洲运营商正准备加大投资,对网络进行扩容和升级。

胡厚崑说,“在过去 10 年里,我们对欧洲市场有了更深的认识。我们如今在欧洲当地拥有合作伙伴,并建立了研发中心。我们将继续加大在欧洲市场的投资。如果华为能在欧洲取得成功,并且实现良性循环,华为就能加大投资。”

而之前被华为寄望实现美国市场突破的企业业务来说,其所面临的政治壁垒并不比运营商业业务少。今年 3 月 31 日,美国总统奥巴马签署法案,禁止美国相关部门私自采购中国企业的 IT 设备,并建议美国公司最好不要采购中国企业的 IT 设备。

对此,徐文伟表示,华为企业业务的主要增长市场是欧洲,在美国市场,华为希望能够自然发展,不会过多的关注也不会对突破政治壁垒采取额外的措施。

企业业务新战略

在华为未来的五年规划中,企业业务是被当作是未来最重要的增长点。

徐直军在华为分析师大会上,提出

余额为 1450 亿美元。”

苹果公司预计,2013 财年第三财季营收为 335 亿美元到 355 亿美元,不及分析师此前预期;毛利率为 36%到 37%,也不及分析师预期;运营支出为 38.5 亿美元到 39.5 亿美元,其他收入为 3 亿美元,税率为 26%。FactSet Research 调查显示,分析师此前预计苹果公司第三财季营收为 380 亿美元,毛利率为 38%到 39%。

当日,苹果公司股价在纳斯达克常规交易中上涨 7.33 美元,报收于 406.00 美元,涨幅为 1.84%。在随后截至美国东部时间 16:53(北京时间 24 日 4:53)为止的盘后交易中,苹果公司股价再度上涨 18.87 美元,至 425.00 美元,涨幅为 4.65%。过去 52 周,苹果公司最高价为 705.07 美元,最低价为 385.10 美元。

最坏业绩或仍未到来

随着回购计划和增加股息,苹果公司股价有望得到暂时支持,但市场强烈期待苹果公司推出新的产品以支撑股价恢复上涨态势。

苹果公司 CEO 库克在财报会议之后的分析师会议上承认,公司正在开发一系列令人激动的新软件、硬件和服务,但新产品的推出时间可能在今年秋季。

这也意味着,在接下来的第三财季中,苹果公司只能以现有的产品与竞争对手争夺市场。考虑到竞争对手在近期都推出了具有竞争力的新款产品,对于苹果公司而言,这无疑将是最为困难的一个季度。值得注意的是,这种困难已经有迹可循。

上周,苹果公司的音频芯片供应商 Cirrus Logic 大幅下调了销量预期,业内人士认为这是因为苹果公司削减了订单。苹果 iOS 设备中大量使用 Cirrus Logic 的芯片。

苹果公司预计,2013 财年第三财季营收为 335 亿美元到 355 亿美元,毛利率为 36%到 37%,但这些都不及分析师预期。苹果公司的预期数字意味着,2013 年第三财季营收可能仅仅与去年持平。去年第三财季,苹果公司营收为 350 亿美元。

财经信息供应商 FactSet Research 的调查显示,分析师此前预计苹果公司第三财季营收为 380 亿美元,毛利率为 38%到 39%。

华为企业业务的新战略:“被集成”。徐直军表示,与运营商业直接面向客户不同,企业业务更多的是需要通过与合作伙伴一起,共同拓展业务,而华为在这其中,则更希望扮演“被集成”者的角色。

徐直军称,华为将从两个维度展开企业业务“被集成”战略:一是只做产品集成商,而不是做完所有的产品;二是华为企业业务不直接面向客户交易或签合同,否则就与合作伙伴直接竞争了,华为将支持合作伙伴直接面向客户交易。

而对于企业业务能否在 2017 年实现 100 亿美元的收入目标,徐直军也坦言,华为去年一年经过在企业业务市场的拓展,已经发现这个市场比华为之前所预想的要困难得多。“尽管企业业务内部仍有较为宏大的战略目标,但我个人认为,到 2017 年,企业业务 BG 能实现 100 亿美元的收入目标,已经是相当不错了。”

徐文伟则认为,在 2011 年建立,2012 年整合,华为企业业务从 2013 年开始已经进入到了了一个比较理想的发力阶段。他同时表示,华为企业业务已经在今年一季度实现盈利,但离实现年度盈利还有一定距离。

徐文伟表示,华为企业业务 BG 在过去两年里有很多整合工作,比如收购华赛、划分 IT 产品线等等,直到 2012 年下半年,企业业务 BG 基本整合完成,形成了 IP(包括路由器等)、IT(包括数据中心、存储、服务器等)、同一通信(包括智真等)等产品线的整合。渠道方面的合作伙伴也从去年的 4000 家拓展到了 7000 家。

指纹支付时代 或来临

林华 报道

3 月 5 日,作为一种新型支付模式的指纹支付业务悄然进军广州市场;而此前,这一业务已经在上海潜行数年之久。

据称,指纹支付业务不用银行卡(折),也不需要密码,仅凭自己的指纹或者面部扫描,就可以在银行的自助机上轻松完成缴费、转账等金融业务。这种既简便又安全的支付方式,令人耳目一新。

指纹支付的盈利模式

上海一家名为立伯趣的高科技公司眼下正在力推指付通指纹支付业务。指付通拥有中国人民银行颁发的全国范围的第三方支付牌照。当用户的指纹信息数据与银行账户绑定后,购物消费时,伸出手指在指付通的指纹识别终端中扫描,便能完成支付,交易过程在 5 秒以内。

据了解,指纹支付技术目前在上海已经形成一定规模,截至 2012 年底,指付通上海用户总数已达到 80 万人,并与中国银联签订合作协议,通过指付通平台每年交易的资金总额在 1.6 亿元左右,主要涉及餐饮、休闲娱乐、美容美发和服饰等行业。

立伯趣将先期和农行、交行合作,消费者需要在这两家银行开通指纹支付业务,即消费者先将左手食指在仪器上连续按下三次,仪器对三次指纹信息进行了综合分析和处理,获得用户的一个标准指纹。随后,再在仪器的上方刷入一张银联卡,使用键盘输入身份证号码及手机号码,标准指纹就完成了与银行账户的绑定。

在推广这一新型支付方式的同时,立伯趣 CEO 陈晓峰在支付的基础上加入了消费折扣业务,以吸引消费者使用指纹支付,同时也为公司开辟新的盈利模式。

目前,指付通用户获取优惠信息主要通过短信、邮件和网站等方式。例如,豆捞坊、吉野家、甜蜜蜜、真功夫等百家品牌都直接享有指纹消费 200 元以下 85 折,200 元及以上立减 30 元的活动,而永琪、香啡缤等年轻人钟爱的品牌可直接享 3.8 至 8.5 折。

根据中国银联数据统计显示,2011 年境内银行卡跨行交易依然保持增势,交易笔数和交易金额分别达到 64.13 亿笔和 15.21 万亿元,同比分别增长 32.3%和 45.8%。

指付通市场部总监陈佳立透露,不考虑每年的复合增长,如果两年后指纹支付达到 2011 年刷卡量的 20%,即 3.04 万亿元,指付通单从交易手续费的收益就可达到 243 亿元(平均费率为 0.8%)。

指纹支付带来了什么

目前,指纹支付已然成为市场新亮点,现场采集指纹即可在 ATM 机、自助终端等进行存取款、查询等操作,无需记忆繁琐密码,安全、便捷又时尚。

随着银行电子化程度提高和计算机应用的普及,银行的金融电子化程度越来越高,各系统的不安全因素也随之增加。而信息采集、系统访问安全成为各项安全中的关键问题。

目前银行业务身份的系统管理采用刷权限卡方式验证柜员操作的合法性;由于系统安全上的漏洞引发了诸多问题,如密码记忆麻烦而且易被泄露盗用,各种卡易丢失,甚至引发资金案件造成经济损失等。

因此,必须采用更为先进有效的身份验证方法来替代传统的验证手段。基于指纹识别技术的指纹支付业务,由于利用人体本身固有的生物特征,与传统的方法完全不同,不存在丢失、遗忘或被伪造等问题,用它进行身份验证,具有更好的安全性、可靠性和有效性。

每个手指末端正面皮肤上会有凸凹不平的纹路,这些纹路的唯一性、不可复制性,构成了每个人的生物密码。这一生物密码储存在计算机里,通过比较一个人的指纹特征和预先保存的指纹特征,就可以验证其真实身份。

相对于其他身份识别技术,自动指纹识别是一种更为理想的身份认证技术。对于个人而言,每个人的指纹都是独一无二,并且不会随着年龄增长或者身体健康程度变化而变化。而且,由于一个人十指指纹皆不相同,还可以方便利用多个手指指纹构成多重口令,提高系统的安全性。

相比基于口令卡和密码的传统银行认证系统,银行指纹认证系统在解决金融领域安全和服务效率问题上具有独特的优势。每个人的指纹都是独一无二的,因此用户的指纹数字信息是独一无二的,不会和任何人的指纹信息产生重复,只有用户本人才能访问和支配用户的付款账户。用户无须担心钱包被窃、银行卡号或是密码被盗,而是放心消费,一切支付结算都可以交给用户的“手指”来完成。

因此,银行利用先进的现代指纹识别技术,将各项业务全部整合成指纹账户,代替原有的卡、折等金融支付载体,银行客户只需要利用手指便可进行转账、缴费及预约存取款等银行业务操作的新模式。每一个银行客户的手指,就相当于一张银行卡或存折,手指一伸便可进行操作。