

巨亏之下无奈裁人 摩托罗拉“赔本赚吆喝”

特约记者 赵倩 报道

继去年全球裁员后,日前,摩托罗拉移动在邮件中宣布,公司将裁员 1200 人,占总职工人数 10%。此次裁员将涉及美国、中国及印度的员工。

摩托罗拉此次裁员旨在削减成本,降低销售下滑的影响。“我们在所处的市场中没有竞争优势,正处于亏损之中。”邮件称,“此次裁员是我们去年宣布的压缩成本计划的一部分”。

值得注意的是,目前手机业呈现了日益严重的贫富分化现象:苹果和三星 2012 年在手机市场获得的利润总和占到了整个手机市场总利润的 103%。在双寡头垄断的市场格局下,越来越多的手机厂商日子日渐艰难,如摩托罗拉 2012 年对手机行业的利润贡献为-1%,诺基亚、LG、黑莓等国际厂商以及 HTC、TCL 等中国手机厂商皆隐现“类摩托”现象。

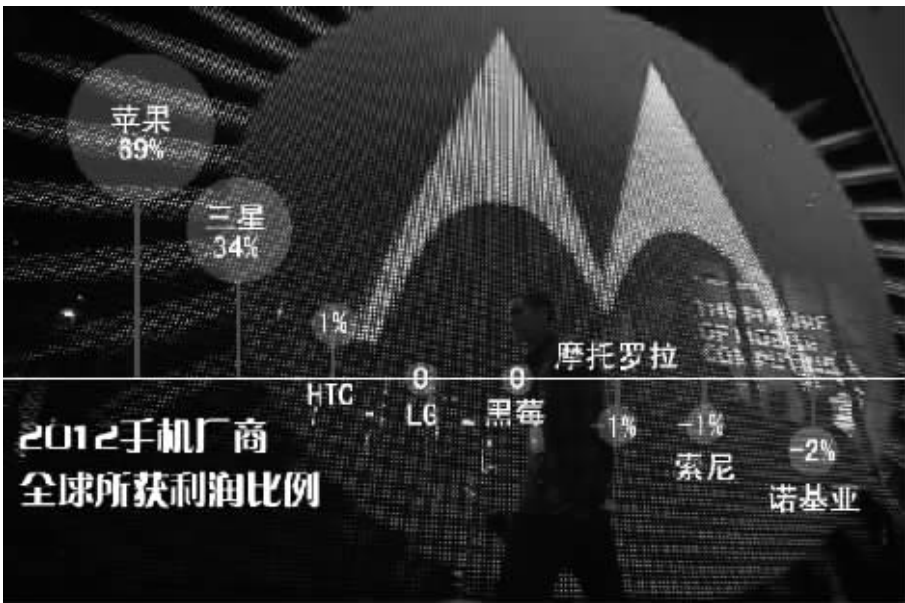
再度全球大裁员

除美国外,摩托罗拉此次裁员还涉及中国及印度的员工。摩托罗拉移动表示,暂时不会在印度扩大产品线,但会继续保持运营。

从用户数来看,印度是全球第二大手机市场,由于运营成本上升,摩托罗拉移动已经关闭了印度一些办事处并削减员工。

关于中国区裁员问题,摩托罗拉移动技术中国区公关经理司轩军通过微博回应称,本次裁员是去年夏天裁员计划的延续,为完全遵守当地法律法规,还不能立即通知那些受到本次裁员影响的员工。对于受到影响的中国员工,摩托罗拉将竭尽全力帮助员工渡过艰难时期。

自去年谷歌收购摩托罗拉移动之后,便着手裁员、重组管理层、关闭并整合一些工厂、简化移动产品组合。去年 8 月,摩托罗拉曾宣布全球裁员 4000 人,约占其当时员工总数的 20%。其中,中国区约裁员 1000 人,摩托罗拉南京软件中心被关闭,500 多员工几乎全部被裁。截至 2012 年 12 月底,摩托罗拉移动有员工 11113 人。



除了裁员,当时摩托罗拉还公布了一个“撤退方案”,即撤出无法盈利的市场,停止生产低端设备,并专注于少数几款手机,不再同时生产数十款设备。这意味着摩托罗拉将抛弃原先的机海战术,向苹果的精品路线靠拢。

谷歌 2012 年四季度财报数据显示,摩托罗拉移动连续三个季度亏损。2012 年三季度摩托罗拉亏损超过 5 亿美元,四季度亏损超过 3.5 亿美元。

大家日子都不好过

2 月初,一份研究报告内容显示,2012 年苹果与三星“双霸”在手机市场获得的利润总和占到了整个手机市场总利润的 103%。除了三星与苹果之外的手机公司,绝大多数处于亏损中。

在手机业,摩托罗拉的遭遇并非个案。LG 也是其中的典型。

3 年前,LG 曾是全球第三大手机制造商,在中国市场曾创下过一年卖 800 万台、单款机型月卖 5 万台的纪录;当年轰动一

时的巧克力系列手机,至今仍为业内人士津津乐道。

然而,去年 12 月底,LG 中国手机业务裁员的消息传出。有媒体指出,LG 手机业务在全国的 26 个办事处陆续有员工接到裁员通知,共涉及总部相当一部分管理人员及分公司一线销售近 1000 人。

数据显示,LG 手机业务 2011 年在内地的手机市场占有率仅为 1.6%。来自艾媒咨询的数据显示,2012 年第三季度,中国智能手机市场销量达 4980 万部,环比增长 31.1%,同比增长 154.9%,但 LG 的市场份额仅为 1%左右,甚至不如三线手机厂商。

截至 2012 年 12 月 31 日,LG 电子发布的第四季度财报显示,LG 第四季度净亏损 4.2896 亿美元(合 4680 亿韩元),该季度 LG 智能手机出货量仅为 760 万台。Gartner 数据显示,2012 年第四季度 LG 手机占全球手机销量的 3.2%。

在“两霸”格局下,诺基亚、索尼等的生存状态也极为艰难。CanaccordGenuity 发布的研究报告显示,2012 年诺基亚、索尼对手机行业的利润贡献分别为-2%和-

昆明长水机场半年巨损 10 亿 或欲卖老机场填窟窿

特约记者 张晋 报道

继今年 1 月份大雾导致旅客滞留之后,昆明长水机场近日再次成为舆论关注的焦点。

日前,云南省国资委副主任董华在接受云南当地媒体采访时透露,长水机场去年运行亏损大概 10 亿元,如果全年运行,亏损可能达到 18 亿~19 亿元。

3 月 12 日,记者了解到,长水机场的总投资额已有 230 亿元,其中有 160 亿元左右的债务,并由此带来大量财务费用。

面对巨额的债务及利息,董华表示,“原来老机场(巫家坝机场)的土地变卖了就可以还债冲抵产生的财务费用”。

据了解,巫家坝机场占地总面积近 4300 亩。昆明相关人士估算称,巫家坝机场土地的市场价值约 200 亿~300 亿元,若能变现,可以缓和新机场的负债。

多种原因造成亏损

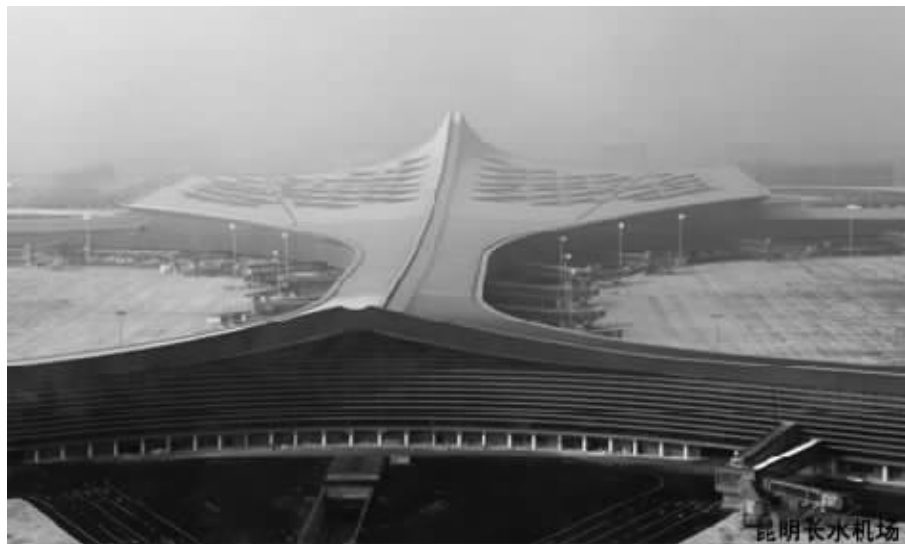
昆明长水机场自 2012 年 6 月 28 日正式通航。记者从昆明长水机场获得的一份资料显示,该机场的项目投资达 230 亿元,机场工程总概算为 188.35 亿元。

对于长水机场运营亏损的原因,董华在接受云南当地媒体采访时认为,长水机场大量举债建设,投入运营后产生了大量的费用,且业务量不可能一夜之间暴增,加上前期投入要转成固定资产集体折旧,所以短时间内会形成比较大的亏损。

不过,长水机场一位负责人在接受记者采访时对于上述亏损并未否认。另外一位工作人员则对记者表示,机场运营后投入要开始折旧,也是影响机场盈利的原因之一。

资料显示,去年 6 月 28 日至 12 月 22 日,长水机场共完成航班运输起降 9.93 万架次,旅客吞吐量 1197.01 万人次。

尽管旅客数量在增长,不过记者在现场也注意到,长水机场候机大厅中有多个



广告牌处于闲置,仍在招商中。

对于长水机场目前的负债情况,长水机场上述负责人告诉记者,机场建设投入的 230 亿元中,借贷部分大概有 160 亿元左右,主要是来自银行借款。

资料显示,2009 年,云南机场集团有限公司(以下简称云南机场集团)与中国银行云南省分行签订《战略合作协议》,云南机场集团及控股企业获得总额可达 100 亿元等值人民币的授信和融资安排,用于云南机场的建设和发展的投入。2012 年云南机场集团又发行了 2012 年度第一期中期票据,发行金额为 6 亿元。

据悉,昆明长水国际机场外部重要配套路网和客货运通道的老 320 国道升级改造工程(3、4 标段)与外部配套路网空港大道 BT 项目,已于 2011 年 11 月动工,概算总投资约 19.8 亿元。2012 年 7 月 28 日,长水机场生产生活配套服务区的“长水航程”项目开工,项目规划占地 3800 余亩,预计总投入 140 亿元,截至去年 7 月底已投入 17.4 亿元。

欲卖巫家坝机场土地

事实上,自从 2012 年 6 月昆明机场撤离巫家坝以来,昆明地产界对巫家坝老机场数千亩闲置用地的后续开发垂涎已久。

去年 7 月,昆明地产界曝出昆明巫家坝机场土地挂牌出让搁浅的传闻。此后一段时间,关于这块“风水宝地”的出让不了了之。

业内专家认为,巫家坝机场区域附近将打造一个国贸城,今年 6 月南博会将在此召开,并永久落户于此。该地块相当优质,保守估算可卖到 300 万~400 万元/亩,真要拍卖,价格更高。

昆明某地产人士曾公开表示,巫家坝机场搬迁后腾挪出来的上万亩可开发用地,是昆明主城区仅剩的一块最大、最有价值的土地,也是“昆明成为桥头堡城市赖以发展为数不多的优质空间”。今年初,记者在昆明实地调查了解到,巫家坝机场周边,还有苜蓿村等一些城中村改造项目。如果计算在内,足以腾出更多的土地。

1%。

国产厂商日现窘迫

时下,以“中华酷联”(中兴、华为、酷派、联想)为代表的国产手机厂商,在国内市场销量上的占比已超 50%,但在“两霸”挤压之下,多数国产手机厂商同样深陷类摩托罗拉困局,TCL 就是其中的代表。

2012 年,TCL 在全球手机销量排行榜上位列第七,但 TCL 通讯业务财报数据显示,2012 年销售收入同比增长 10.9%,达到 97.74 亿元,全年亏损 1.69 亿元。

对于亏损的原因,TCL 通讯曾在财报发布前的预亏公告中解释说,首先,公司主营产品功能手机受入门级智能手机价格战影响,平均销售单价及毛利率均有所下降;其次,其智能机产品主要为入门级智能手机,受业内同质化竞争影响面临巨大价格压力,且销量未达到规模效益,整体毛利率偏低;三是 TCL 通讯持续加强对产品研发和品牌建设的投入,导致研发和销售及市场费用同比有所增长。

TCL 只是国产手机中赚吆喝不赚钱现象的一个代表。

工信部电信研究院发布的报告显示,国内智能手机市场在 2012 年出现了 377 家国产厂商,其中多数为不知名的中小手机厂商,智能机年出货量在 10 万部以下的企业多达 246 家。

与小厂商扎堆相对应的是利润空间的狭窄。报告指出,在整个国内智能手机市场,苹果、三星两家企业占据了 90%以上的利润份额,余下仅 10%的利润则由部分国外厂商与为数众多的小企业瓜分。

在易观国际高级分析师阎小佳看来,在这种市场背景下,目前只有高端手机才能获得一定利润,未来高端手机的界线也会越来越模糊,像华为、中兴等手机厂商拥有“一揽子解决方案”的能力,无论是网端还是终端都有自己的产品,拥有“云”加“端”的优势,这样的厂商可能会活下来,并超过个别海外厂商。

万得城关闭全部门店 退出中国

特约记者 曾俊 报道

麦德龙此前正式宣布结束万得城在中国的業務后,记者获悉,曾经设下“百店计划”的万得城 3 月 11 日起正式关闭中国市场门店,全面撤出中国。相比此前折戟中国内地市场的百思买,这家经营消费类电子的连锁卖场在中国的生存时间更短,不到三年。

对于全面退出中国市场,万得城的解释是基于激烈的市场竞争环境以及建立和运营必要业务规模所需的巨大投资而为。但在业内人士看来,一方面,我国零售行业正处于变革期,万得城没有很好地抓住并顺应行业发展的趋势。另一方面,万得城实行的买断经营模式正是其规模化扩张缓慢的原因。

彻底退出中国市场

位于上海淮海路的中万得城门店已被清空。3 月 10 日,记者经过时注意到,在商城的入口处,一张 3 月 2 日的通知显示,店内商品已经售罄,1 至 5 层的商城正式关闭。门口的服务人员表示,门店已经不再接受顾客进入。

万得城在发给媒体的声明中表示,万得城已于 2 月 27 日发布公告将分阶段退出上海市场。近日已正式关闭在上海的所有 7 家门店,其中万得城上海淮海店将作为主要的客户服务中心继续运营,直至 4 月 30 日的关闭。至此,万得城寻找接盘者的计划以失败告终。

“关闭门店的决定是基于激烈的市场竞争环境以及建立和运营必要业务规模所需的巨大投资而做出的。”万得城方面给出解释称。

或因不服中国水土

对于万得城的退出,业界似乎早有预期。其进入之初,即有分析人士指出,如果万得城上海市场表现不佳,它便会抽身而退。2010 年 11 月,在富士康“游说”之下,零售巨头麦德龙集团与富士康成立合资公司,共同经营万得城中国业务。依据原规划,万得城电器(中国)到 2015 年期望门店数量能超过 100 家。但“百店计划”早已折戟,且时至撤退,万得城仍未能迈回上海。

中投顾问流通行业研究员申正远告诉记者,万得城失败是多方面因素导致的结果。一方面,我国零售行业正处于变革期,竞争异常激烈,零售行业主战场逐渐向线上、二三线城市转移,万得城没有很好地抓住并顺应行业发展的趋势。另一方面,万得城实行买断经营的模式,不但提升了经营的成本,同时也使得其规模化扩张步伐缓慢,不利于其进行有力的市场竞争。

在国美、苏宁门店遍布的一、二级市场内,真正的买断经营模式很难实现。“与苏宁、国美相比,万得城在规模上处于劣势。”申正远指出。

为顺应形势,2012 年 10 月 18 日,万得城曾宣布推出中国网上商城,启动其所谓多渠道战略。有业内人士直言,万得城线上业务熟知度“少得可怜”,而且更加“玩不过”国内的其他大电商。

拖累富士康推出自主品牌

对于是否再度回归中国,万得城相关负责人表示,未来的情况无法回答,要看投资方的决定。

业内人士认为,万得城再度回归的可能性较小。过去在单纯的线下时代外资连锁都难以同本土企业竞争,在电商崛起给行业带来较大压力的情况下,万得城更难以适应线上线下同步的时代。不过,申正远指出,万得城是否回归不得而知,但中国巨大的零售市场以及增长潜力将持续受到国际零售巨头的青睐,中国市场这块大蛋糕仍是巨头们的主要目标。

上述人士表示,万得城的撤退对于投资方麦德龙集团以及富士康影响也是存在的。他指出,富士康希望通过万得城建构属于自己的销售渠道,为将来生产自主品牌产品做铺垫。“两个渠道都失败,也就意味着其自主品牌的战略没办法推动了。”

