

业绩跳水 裁员退市

国际 IT 巨头 频遭冲击的“中国启示”

□ 张舵 任峰 陆文军 龚雯

全球第四大电信设备供应商诺基亚西门子通信宣布裁员 1.7 万人,手机制造业老大诺基亚陷入退市困局,PC 霸主惠普公司最新一个财季净利润下跌 90%……2011 年,IT 业传统制造巨头不断遭遇寒流。

曾经风光无限的 IT 巨人身处的困境透露出什么样的行业趋势?中国业界从中得到什么启示?记者对此进行了追踪。

A

全球 IT 巨头陷入“寒冬”

11 月 23 日,诺基亚西门子通信公司宣布,计划在 2013 年年底前裁员 1.7 万人,约占诺西现有全部雇员数的 23%。2006 年,诺基亚和西门子两强各出资 50%组建诺西时,全世界还都深信,通信业即将崛起一个新的巨擘。但是 5 年过去了,诺西却做出了公司历史上最大规模的裁员计划。

业内专家认为,诺西全球大裁员深层次原因在于其面对外部激烈的市场竞争行动迟缓,在固网和移动网络的优势均被对手赶超,不得不削减业务。据 2011 年上半年财报,全球主流电信设备商中,具有盈利能力的只有爱立信、华为和中兴等少数企业。

2011 年遭受冲击的并不只有诺西公司。全球手机制造巨头诺基亚公司日前表示,已申请从法兰克福证券交易所退市,预计通过审批后将于 2012 年上半年正式退市。

诺基亚财报显示,今年第三季度净亏损 6800 万欧元,相比去年同期 5.29 亿欧元的净利润有大幅下滑,其智能手机业务净收入由去年同期的 36.12 亿欧元降至 22.06 亿欧元。诺基亚甚至被列入外媒评选的 2012 年即将消失的十大品牌。

手机中国联盟秘书长王艳辉表示,诺基亚退市除了与全球经济形势有关,主要还是其自身缺乏创新、不愿摆脱昔日老大大包袱的内因所致。

在 PC 业当了多年老大的惠普同样感到巨大压力。惠普 11 月末公布的 2011 财年第四季度财报显示,净利润从去年同期的 25 亿美元骤降至 2 亿美元。虽然惠普表示要加大研发投入,鼓励创新,但过于单一的业务结构已让惠普短期内难振雄风。

凯德 65 亿重庆争地

□ 王丽云 葛育民

11 月 28 日,凯德以总价约 65 亿元获得重庆市两江交汇处地块,而预计项目的总投资额将超 210 亿元。

秉持“深耕中国”的发展策略,凯德置地进入中国市场以来,先后在北京、上海、广州、杭州、佛山、宁波等諸多一二线城市多点布局。

尽管整个中国楼市遭遇寒冬,但是凯德置地前进之路却稳扎稳打、步步为营。

年内,与中资热衷海外投资房地产相反,凯德等外资房企加紧布局中国。专家分析,在当前环境下,外资房企在中国的扩张尤有自身的特殊性。

“趁热打铁”

尽管北京住宅市场遭遇“限购”等多项调控措施,很多住宅项目遭遇销售困境,但是凯德目前运作的凯德·锦绣等项目却十分抢眼。

凯德·锦绣自去年入市以来,凭借优越的地理位置、完善的周边配套、舒适的户型设计、低密度、大面积的园林绿化等诸多均好特性,受到



11 月 23 日拍摄的位于芬兰埃斯波的诺基亚—西门子网络公司总部。(据新华社)

大牌 IT 公司扎堆在 2011 年出现裁员、退市、业绩跳水,并不是一种偶然。国际数据公司(IDC)大中华区总裁郭昕认为,全球 IT 业正处于新旧交替的关键点,伴随着移动互联网这一新兴产业的发展,以苹果公司为代表的软硬一体化发展模式成为一种变革力量,正在撼动传统 IT 业根基,任何一家固守传统游戏规则的企业都将难有立足之地。诺基亚、惠普等大公司如是,正在成长中的中国企业也如是。

B

会否成为中国制造的明天?

接受采访的专家及业内人士提醒,某种程度上,中国制造也在遭遇与诺西同样的困局:应变迟缓,创新不足,转型乏力。

专家指出,众所周知,只有把资金主要投入到主营业务中,才能保持企业核心竞争力;但今年以来,众多国内上市公司“不务正业”,热衷短期逐利的金融投资,放松主业,暴露出企业对行业长远变革缺乏足够的敏感度。

事实上,分析国内制造业中的一线企业,其核心技术拥有量与国外同行的差距明显,我们并没有自满的资本。根据国家知识产权局提供的统计数据,在家用电器领域,松下、西门子在华有效专利八成以上是发明专利,而海尔集团拥有的专利中,发明专利比重是 156%,美的集团仅为 16%。

再看汽车业,通用汽车发明专利所占比重是 98%,丰田是 66%,而奇瑞不到 8%,长安汽车仅为 3.4%。北汽集团副总经理马童立告诉记者,汽车发动机三大核心技术缸内直喷、涡轮增压和可变气门正时(VVT),目前仍被世界主流厂商垄断,国内汽车厂家基本上还无法独立掌握。

总体上看,中国制造向中国创造转型依然乏力。根据国家知识产权局的统计数据,2009 年,我国知识产权活动最为活跃的通用设备制造业、专用设备制造业的产值利润率分别仅为 77%、82%。这从一定程度上反映出我国整体上仍然在国际分工中扮演着生产低附加值产品的加工装配工厂角色。

中关村下一代互联网产业联盟秘书长张建宁指出,根据美国学者的调查,中国产的苹果手机,中国工厂只能获得 18% 利润,而苹果公司能获得近 60% 利润,足见创新主导者才是行业领导者,靠低水平发展将“混不下去”。

C

迎头而上还是低端徘徊?

事实上,惠普、诺基亚之危,也是中国企业之机。清华大学经管学院领导力研究中心研究员秦合舫说,在产业调整的大潮中,中国 IT 硬件企业如果能利用国际巨头调整战略的短期空隙,壮大发展成为全球领导者,然后在中长期发展中逐步调整成为面向移动

互联网的硬件制造厂商,将拥有广阔的发展前景。

11 月 2 日公布的联想集团最新财报显示,今年第三季度,联想全球销售额达到 78 亿美元,创历史新高,联想已连续八个季度在全球主要个人电脑厂商中增长最快,其全球个人电脑市场份额在今年 10 月份超越戴尔成为全球第二。

与联想一样,在不可一世的欧美通信巨头纷纷兼并重组之时,华为、中兴则快速崛起,成为全球通信产业巨头。2010 年华为公司实现销售收入 280 亿美元,同比增长 24%,与全球通讯设备领头羊爱立信的差距已经缩小到 20 亿美元。而中兴通讯公司 2011 年第三季度依靠美欧市场的增长,已经稳居全球第四大手机厂商。

秦合舫说,华为、中兴这样的中国制造企业还属于少数,中国制造军团整体还需要大步迎头赶上。

郭昕提醒说,与一般技术升级不同,IT、生物、新材料等高科技产业的变革往往是颠覆性的,会引发全行业及周边领域游戏规则、商业模式、产品内容等发生翻天覆地的变化,企业绝不能抱着“等等看”的心理,应该主动融入产业潮流。

商务部前国际司司长李仲周说,2011 年是中国入世的第十个年头,中国已经基本上成为一个融入全球的大市场,这意味着每一个中国企业面临的竞争都是全球性的,即便今天在国

内强大如惠普、诺基亚一般,他日一旦变革来袭,同样有被淘汰之危。相反的是,来自新加坡的凯德将中国市场作为全球三大核心市场之一。凯德置地在中国迅速扩张,正是外资看好中国房地产市场的缩影。

除了凯德置地,嘉里建设、和记黄埔、仁和地产等“外来户”也纷纷在内地拿地,力图抢占内地市场。

最近几个月,外资房企在内地拿地更是“生猛”。9 月,香港恒隆地产经过 83 轮报价,以 3497 亿元夺得云南昆明 84 亩纯商业金融用地,溢价 9.75 亿元,并成为当地的总价地王。

10 月,香港瑞安集团在江苏南京以 31.98 亿元的底价斩获 G51 麒麟科技园商住地块。

而 11 月,美国世邦魏理仕环球投资亦宣布,将在 4 年来首次投资中国楼市,计划在明年二季度前购买一处土地用于住宅地产开发。

为何中国楼市低迷、内地房企减少拿地、扩张时,境外房企却反其道而行之呢?

对此,北京市房协住宅学术委员会蔡金水分析,“现在国内的中小房企没钱,央企国企不缺钱,但手里的土地也很多,他们反而处于观望的态度。而发达国家的市场不景气,相比之下,中国的市场还是更有机会”。

业内表示:“今年以来,随着楼市调整政策实施,家电行业的消费能力受到一定程度的挤压,这将逐渐显现到家电零售企业身上。”

国美转型 加大电子商务的投入

□ 丁磊

从控制权之争等危机事件中走出来的国美,将视野回归到主业。

12 月 2 日,国美电器总裁王俊洲接受记者采访时表示,明年将迎来国美成立 25 周年,在过去 25 周年中,国美创造性地开拓了中国家电连锁行业

模式,未来国美将逐步带动行业的经营模式转变,由卖场经营和供应商经营的模式向商品经营转变。

此前一天,国美宣布,国美持续 16 个月的 ERP 信息系统实施工程成功完成,新系统实现了以消费需求为导向,注重零售企业对商品和客户的研究能力以及和谐供应链的协调管理能力。

此外,王俊洲表示,在商业模式转型的过程中,国美电器将实现多品牌的扩张。除了国美电器品牌之外,包括国美过去收购的大中电器、永乐电器等品牌,在深耕本地市场之外,将和国美电器品牌一样实现跨区发展。与此同时,国美电器将加大电子商务的投入。

在国美调整经营模式、整合供应链的背后,是家电行业并不乐观的行业状况。帕勒咨询公司资深董事罗清启表示:“今年以来,随着楼市调整政策实施,家电行业的消费能力受到一定程度的挤压,这将逐渐显现到家电零售企业身上。”

门店转型

推动家电零售业由卖场经营向商品经营的模式转变

与欧美零售企业相比,中国零售企业一直以卖场经营为主的经营模式颇受诟病。家电制造行业的发展历史早于家电零售行业,具备先发优势的家电制造行业,一直通过各级代理商拥有商品的定价权。在这一背景下,以卖场经营为主的家电零售商,多成为家电企业的商品展示平台。并且,各个地区、各级代理商同

一款产品不同价格的状况,也引发诸多消费者针对商品价格不透明的事件。王俊洲称,基于国内家电零售业的状况,以及国美作为国内最大家电零售企业的渠道优势的地位,希望率先推动家电零售业由主要以卖场经营为主的方式,向主要以商品经营的模式转变。

据其介绍,通过 ERP 信息系统对信息的整合和分析,国美对订单的跟踪可以从区域下沉到门店,因而,可以更确切形成门店需求订单,这样可以采用精确订货的方式,在国庆等大的促销季前半年,向工厂下订单,从而实现商品经营的目的。

在卖场经营向商品经营转变过程中,ERP 信息系统将发挥积极作用。国美方面提供的信息显示,以缺货率为例,在测试运营 ERP 信息系统之前,国美门店缺货率在 25%,未来,ERP 不断提升运作效率后,门店缺货率可以降低到 5%以下。而国际上,最优秀的零售企业的门店缺货率为 4%以下。

国美电器提供的资料显示,伴随过去 16 个月的国美电器 ERP 系统的使用,国美电器在商品经营上也实现了突破,目前,门店商品运营收入占门店总收入的 35%。国美电器的目标是未来将商品运营占门店总收入的比例提高到 50%。

与经营模式转变同步,国美电器将加大多品牌扩张的力度。王俊洲表示,多品牌战略一直是国美坚持的战略,通过这一战略,上海、北京这样国美拥有多品牌的一线城市市场,国美都实现了市场占有率将近 2/3 的效果。为此,未来国美将加大多品牌扩张力度,永乐、大



中等国美电器收购的品牌将实现跨区发展。

背后逻辑

政策波动,使国美在门店转型同时,也积极介入电子商务

在国美电器发起此轮转型的背后,是家电行业并不透明和市场多变的状况。

2010 年,受累国家对楼市的调整政策,家电业受到一定程度影响。其中,家电零售中的重要消费板块整套家电的消费,下滑明显。

一位家电业内的人士表示,截至 10 月,整套家电业今年的目标完成率仅七成多一点,而从仅剩下 2 个月的销售状况看,今年许多企业将可能难以完成销售目标。而明年,国家将取消家电下乡等优惠政策,这使得明年家电业整体趋势并不明朗。

对此,王俊洲称,家电业的整体环境确实发生一些不利的变化。从 3 季报来看,地产调整影响有一定滞后性,同时,国美电器在家电下乡主要的 4 线及以下城市,门店极少,受到影响并不大。

他认为,明年保障房交付会大量释放刚性需求,此举将拉动国美电器的销售增长。不过,物业租金、人工成本上升等因素,使得国美必须通过转型来维持毛利率的稳定增长。

为此,国美在大力发展线下业务之外,同时也开始发力网购市场。

王俊洲表示,从国际上成功经验来看,未来 5 年,能够在电子商务领域取得突破的企业,一般都拥有线上线下互补的能力,比如沃尔玛、家得宝等。这一国际经验,为国美电器发展电子商务业务提供了信心。

国美在近两年也在电子商务领域密集布局。2010 年 11 月,国美电器正式对外宣布收购电子商务网站库巴网。2011 年 4 月,国美电子又对外宣布其自有的电子商务平台国美电器网上商城正式上线。对于为何使用双品牌发展的策略,王俊洲首次对媒体做出了回应。他说,线下企业向电子商务发展过程中,或多或少会存在“左右手互搏”的问题。国美电器并购库巴网,原因在于库巴网并非国美系统内的企业,由此,使用双品牌策略,就是为了消解这种“左右手互搏”带来的损失。

未来,国美电器将加大对线上业务的发展力度。王俊洲称,从行业的整体状况看,未来电子商务将取得一定的家电零售市场,总体来看,实体店销售和线上销售的家电产品的比例会维持在 7 比 3 的状况。

协办单位:

 海南亚洲
制药有限公司

董事长 总经理: 楼金

地址: 海口市国际商业大厦12层
电话: 0898-66775933
传真: 0898-66700763