

2012

惠普的冬天未必是笔电的冬天

蔡梦藜 成都报道

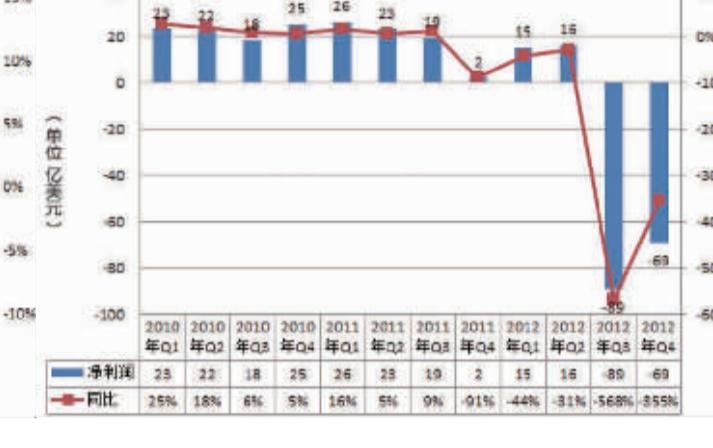
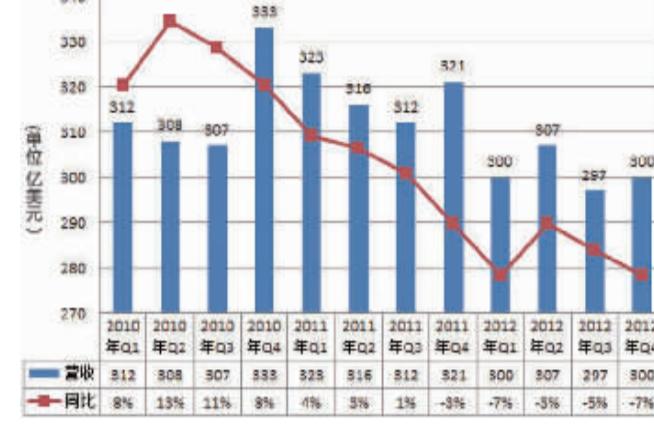
NPD DisplaySearch第四季度的移动电脑出货和预测报告指出,2013年全球平板电脑出货量预计将高达2.4亿台,轻松超过笔记本电脑2.07亿台的预估出货量,并取代笔记本电脑成为电脑产品中的主力用户终端。

无独有偶,市场研究公司Gartner发布的一份最新报告称,2012年第四季度全球PC发货量为9030万台,同比下降4.9%。有媒体认为,这份初步报告进一步证明,智能手机和平板电脑正在逐步取代传统的台式电脑和笔记本电脑,成为消费者的主要设备。

笔电即将消失?

各种统计数据在2013年初出台,无疑再次为笔电行业的未来蒙上阴影。而PC运营商的种种作法以及现状,更显示出笔电早已隐现的忧患。其中最为轰动的则是贵为全球第一大笔电制造商的惠普在2011年长达数月之久出售PC业务的计划。虽然事实证明这最终成为一出闹剧,惠普董事长也坚称绝不会出售PC业务。但是,2012年惠普公布的财报显示,第三季度与第四季度的净亏分别为88.57亿美元与127亿美元,环比增幅达69%,十分惨烈。除此之外,惠普在2012全年营收同比下滑5%,其股价在一年中下跌39%。2012年12月,《纽约时报》更是撰文奉劝惠普尽早分拆PC业务,并警告投资者已失去耐心。文章分析称:从2011年第四季度到2012年第三季度,惠普PC部门的营收为360亿美元。戴尔的估值约为其年度营收的1/4,按这个标准计算,惠普的PC部门价值约为90亿美元。惠普的打印业务同期营收约为250亿美元,以其竞争对手利盟公司为参照计算,打印业务的价值亦为90亿美元左右。按照类似方法计算,惠普的企业服务器和存储业务价值约220亿美元;而IT服务和软件业务价值分别为170和110亿美元。用这些业务部门的价值减去惠普164亿美元的净负债,在出售这些部门之后,惠普剩下的资产价值仍超过500亿美元,约合每股26美元——是惠普当前股价的近两倍。

不过,文章也表示,由于惠普的业务覆盖面广,和以PC业务为主的戴尔相比,惠普的管理层还是颇为幸运的。戴尔尽管仍保持微利,但其净利已从2012年第一季度开始坐过山车般下滑,直至第三季度更是下跌47%。其营收在2012年三个季度也分别同比缩水9%、8%和11%。若戴尔2013年在业务上无创新性突破,出现亏损是迟早的事。但是,戴尔除PC业务以外,其软件业务羽翼尚不丰满,其自身的研发实力也不及IBM、惠普、苹果等公司。因此,戴尔要想扭转乾坤,除了通过并购以加大软件业务在公司的占比,目前能依仗的仍只有PC业务。不久前的2013年1月10日CES国际消费电子展上,戴尔针对小型企业和教育市场推出了一款搭载Windows 8的平板电脑。在2012年,迈克尔·戴尔在接受媒体采访时曾豪言:通过业界反应,可运用所有win-



dows程序的平板电脑产品将具有相当的吸引力,戴尔推出这样一款全新平板电脑,可取代苹果iPad。

事实上,业界有不少声音认为:惠普、戴尔等笔电甚或台式电脑生产商的不济,正是苹果iPad引领的平板电脑受到市场热捧,并造成了PC产品的革新,从而挤占了笔电原有份额。以苹果iPad为代表的平板电脑除了拥有便携性、娱乐性等优势外,在人机交互上远远超过笔记本电脑,甚至价格较之笔电也都更为低廉。惠普中文官网上显示,惠普笔记本电脑在华售价基本维持在3000元~6000元,明星产品Touchsmart 4-1126tu的售价更是在6999元人民币。而最受欢迎的平板电脑苹果iPad,其官网显示iPad2为2988元起售,最新产品iPad mini更是2498元起售。

用更为实惠的价格购买到更为时尚、方便的产品,相信没人会拒绝。以iPad为代表的平板电脑的出现,降低了笔电的必要性,这使得许多原本计划更换电脑的消费者多了种选择。并且,平板电脑的威胁还不仅仅是挤压,未来还有可能是超越——许多业内人士甚至认为是替代。来自Display Search的分析师理查德·希姆表示,199美元价位平板电脑的畅销以及可供选择尺寸的增加,使得第四季度平板电脑在北美的预计出货量达到2150万台,远超同期笔记本电脑1460万台的预计出货量。而这个趋势,在2013年有可能逐步蔓延全球。

平板电脑目前仅表面热闹

事实上,平板电脑的姊妹产品——智能手机通过多年发展,已在许多领域和众多消费者的心目中取代传统功能性手机。曾叱咤风云的功能性手机大佬诺基亚就因转型不及时而连续五个季度亏损,并在2011年被某网站列为“即将消失的品牌”。按此路径,假如平板电脑在未来不断增加机型、不断完善配置,则极有可能在某些领域逐步取代笔记本电脑。继续坚守阵营的笔电制造商则极有可能因越来越少的营收和利润导致品牌消亡。因此,求变是惠普、戴尔们的当务之急。

惠普其实在2011年已尝试过研发全新的平板电脑,并创立全新的webOS系统,通过自身产品进行推广。当年这一款

名为TouchPad产品,在硬件配置上均大于等于当时最为畅销的平板电脑iPad,还拥有全新的、极有竞争力的操作系统。但是,在产品上市之前,业界便有不少并不看好其前景的声音。笔者在网上随意以webOS和TouchPad为关键词进行搜索,在产品发布之前就有不少文章均质疑惠普此举。而事实上,这款产品的确在上市不足两个月便因销售疲软而被迫停产夭折。其中最主要的原因则是苹果的iOS系统以及谷歌的Android系统已占据了大部分平板电脑市场,而惠普要制造出一个并未跨越式赶超前者的类似品,要让市场迅速接受,存在极大的难度。加之惠普自身存在的一些累赘诸如WebOS软件的缺失、产品战线过长等,导致惠普这款全新平板电脑由2011年最值得期待的产品迅速跌落成一出十足的闹剧,最终以99美元的低价清空。

尽管平板电脑领域如今被众手机厂商和PC厂商做得风生水起。但实际上拥有较大出货量的企业并不多。IDC的调查数据显示,2012年第三季度苹果平板电脑全球出货量达1400万台,占总出货量比达50.4%。虽然同比下降了9.3个百分点,但仍具全面压倒之势。而排名第5位的联想集团,平板电脑全球出货仅四千万台,市场占有率为1.4%。由此可看出,仅凭平板电脑领域大赚一笔的,迄今除苹果以外的企业几乎没有。这个领域表面上看似热闹,实则与智能手机领域仍存较大差距。而惠普如此大幅投资地强势介入,失败堪称必然。

惠普亏损 自身因素居多

而平板电脑之于笔电与台式电脑,能否在未来形成现今智能手机之于功能性手机一样的压倒性优势?业内也有不同的声音,认为至少现在来看,前景尚不明朗。这种观点主要来自电脑制造商。他们认为:尽管iPad等平板电脑在用户体验、人机交互的直接和简洁度上要优于笔电,但笔电和台式电脑现在和未来都拥有许多平板电脑无法实现的功能。这主要表现在商用上,诸如制图制表等较为专业的功能。

宏碁集团中国区总经理艾仁思在2011年就表示,平板电脑是内容消费者,笔记本电脑是内容的创造者。平板电脑可以用来听歌、看电影,所以它是消费内容

的。而笔记本可以用来创造内容,笔记本有着非常好的界面,用笔记本可以实现更多功能,对一些用户来说是最好的工具。解读艾仁思的观点:两者的分工不同,笔电是一种工具,而平板电脑更似一种玩具。平板电脑类似上网本,是介于笔电和手机之前的有力补给,用于上网、打游戏、看电影的体验性极佳,倒是已取代了上网本前几年的热闹。但笔电的处理和创造能力,从现在来看平板电脑尚无法替代。平板电脑应是与笔电同等重要的产品,会替代笔电的部分功能,但要谈完全替代为时尚早。

认为平板电脑会取代笔电的更多的是手机厂商。手机厂商主要以人机交互形式的变革为依据。他们认为平板电脑的触屏操作模式比笔电的操作模式更为简单易懂,需要的专业知识更少,是一种全新的操作形态。而电脑从DOS到Windows的变革发展也是人机交互模式的变革过程,由此反证平板电脑会逐步取代笔电和台式机。

不过,通过记者在医生、外资企业销售员、学校老师等不同人群的随机调查,大部分人还是认为从目前平板电脑的发展来看,某些领域的替代已成现实,但在近几年内完全替代笔电的可能性则不大。记者在调查时也发现,许多商务人士依然十分坚定地支持平板电脑无法取代笔电这一观点。他们的主要依据也是平板电脑尚无法满足商用。有人提出,人们的使用习惯限制了平板电脑大量取代笔电,诸如撰写文案表格,以及外连打印机等功能的运用,人们还是更倾向于笔电和台式机。举个例子,目前许多公司为员工配备电脑,大部分为笔电和台式机,而配备平板电脑的大都集中于餐厅、酒店、幼儿园等娱乐色彩倾向的机构。

笔电虽然遭受平板电脑的强势挤压,但现在看,出货量依然强劲,特别是在发展中国家与一些新兴地区。据台湾方面的消息称:近年中国政府在重庆、成都积极发展笔电与平板计算机生产基地,2012年底,中国大陆重庆地区笔电出货量有望超过5000万台,成都则有3000万台(笔电与平板),合计有8000万台,较去年增加3500万台。而其中仍以主要生产笔电的重庆地区发展最快。据重庆海关数据:2012年全年,重庆市外贸进出口值达532亿美元,同比增长82.2%。其中出口值为385.7亿美元,贡献最大的则是笔记本

电脑出口,总量达3544.3万台,价值125.4亿美元。在海关公布的2012年1~10月重庆市出口三十强企业中,广达、富士康、仁宝、和硕、英业达、纬创六家笔电代工厂分别占据前六强。重庆市市长曾表示:广达、英业达在重庆设立代工厂为增资而非产业转移。富士康的设立则完全为其新业务。

从联想集团的发展也可看出笔电发展仍存机会。尽管整体产业2012年增长预估仅5%,但联想的笔电出货量约3000万台,同比年增达18%。其第四季度的全球笔电出货量仅次于惠普居第二。业界预估联想在2013年很有可能成为全球出货量最大的笔电制造商。其主要原因是联想十分善于开发中国大陆各层级市场以及不少新兴市场。联想集团法人表示:联想积极渗透大陆4~6级市场,在当地通路布局最为完整,加上善于在新兴市场发动低价战,2013年市占率有机会进一步扩大,预估2013年笔电出货约3200~3300万台,年增率7~10%。

宏碁中国区总经理艾仁思甚至认为,在中国已成末路的上网本在许多新兴地区仍有市场:比如东南亚的马来西亚和印度尼西亚市场,上网本还是非常受欢迎,有很大的市场销量。

而惠普2012年的亏损,也不仅仅是受笔电的不景气所拖累。其第四季度财务报表显示:个人系统收入同比下滑14%,运营利润率为3.5%;印刷集团收入同比下滑5%,运营利润率为17.5%;服务集团收入同比下滑6%,运营利润率为14.2%;企业服务器、存储和网络集团收入同比下滑9%,运营利润率为8.3%;软件集团收入同比增长14%,运营利润率为27.2%;惠普金融服务集团收入同比增长1%,运营利润率为10.8%。其中除软件集团,其余事业部的收入都下滑。当然,负责电脑业务的个人系统集团是业绩最为惨烈的一个事业部。

这一片落寞,除受大环境影响外,惠普在经营方面的屡次失误也备受投资者质疑:2011年分拆PC业务的闹剧之后,2012年第四季度惠普又发生指控旗下收购的软件公司Autonomy存在会计欺诈行为,这使得110亿美元的收购项目估计减值88亿美元。而惠普现任CEO惠特曼、前任CEO李艾科以及Autonomy创始人迈克·林奇均相互推卸责任。这使该事件再次演变成一场商业闹剧。而种种闹剧的出现,只会为惠普的转型之路雪上加霜。

目前,更多的投资者认为惠普应坚持李艾科时期出售PC业务的决策。投资者认为,惠普2012年的惨败,与管理层更新频繁致定位模糊有直接关系。毕竟,笔电的空间被平板电脑挤占是一个事实。在愈发激烈的竞争中,惠普如难以通过有执行力的新手段让其笔电业务咸鱼翻身,又无法像联想那样通过良好的渠道和便宜的价格增加市场占有率的绝对值。出售也许是最好的方式。然而,惠普是否真可以把利润相对较高的软件、服务器等业务继续妥善经营,从其近期的表现来看,也值得打上一个大大的问号。

瑞年国际保健品销售江河日下 公司回应称与事实不符

特约记者 赵倩

日前,一家财经网站上一位名为kankan123的用户发表了题为《瑞年的疑团》的文章,其矛头直指从事保健品经营的瑞年国际销售作假,在投资者中掀起轩然大波。看多者和看空者纷纷上场,在发表观点的同时不少参与者还公开了其持仓情况,一时间针对瑞年的多空大战在中国上演。其后曝出疑似公关删帖,让整个事件显得扑朔迷离。更有投资者称,瑞年国际董事长王福才经过系列减持,其持有的股份已由去年年初的34.07%下降至33.85%,平均减持股价为每股3港元。

针对质疑,日前瑞年国际回应称部分内容并无事实根据与事实不符,其销售额经权威会计机构核准。

代理商疑为其子公司

《瑞年的疑团》一文中显示,在上海、北京等多个城市一年内不同时间段的调研,瑞年的主营产品氨基酸终端消费极其有限。上

海大润发超市内部透露,2010年,瑞年氨基酸的终端销售量只有1000万,远远低于同様做保健品的汤臣倍健和脑白金等同类品牌。

瑞年年报显示,近两年瑞年的氨基酸产品的销售仍保持较高速增长。不含氨基酸饮料,瑞年国际旗下的氨基酸系列包括,瑞年牌氨基酸片、灵儿牌氨基酸片以及氨基酸口服液。2010年,瑞年氨基酸系列的营业收入为7.74亿港元,而2011年,营业收入超过10亿港元,年增长率近三成。

Kankan123分析认为,被隐藏了关联关系的经销商或许提供了“虚假营收”。kankan123在文中称,瑞年前5大经销商都是独立第三方,其销量占了总销售额的45%左右,但是其中两家——无锡联仁贸易有限公司和无锡纵纬物流有限公司极有可能是瑞年的裙带公司,理由是多个招聘广告或者企业推广的页面中,这两家公司都宣称自己是瑞年国际下属企业之一。

记者查询核实,无锡联仁贸易有限公司

官网显示其地址为无锡锡沪西路益明苑1号,而搜索这个地址时发现,瑞年实业有限公司无锡分公司也是以该地址发布信息,并称其为公司的注册地。瑞年实业有限公司是瑞年国际的旗下公司之一。

保健品营销专家李先生告诉记者,瑞年国际的终端零售额也就在5亿元上下,批发价不可能达到10亿元,理由是脑白金是全国性品牌,但是其全年的销售额也就是十几亿元,上市后的汤臣倍健势头已经超过了瑞年国际,但其2011年营业收入只有6.58亿元,作为区域品牌的瑞年国际不可能达到这个规模。

该文发布之后,雪球的管理者曝出有关要求删帖的消息,让事件变得更复杂,此后,投资者要求瑞年国际公司公开进行回应的呼声也日益强烈。

销售数据经核准

日前,记者收到瑞年国际对此的官方回

应。回复称雪球上最近发布的有关瑞年国际的讨论文章,部分内容并无事实根据与事实不符,且集团对雪球(发布的该文章)内容的正确性和公信力表示质疑,并保留追究任何散播没有事实根据信息或者数据的机构之权利。

对于销售数据以及裙带公司的质疑,瑞年国际称,如招股书所说,无锡联仁和无锡纵纬物流并非瑞年国际的下属公司或者本集团的附属子公司。根据瑞年2011年年度报告,包括氨基酸片、氨基酸口服液及其他营养保健品的销售额为12.8亿港元,此财务数据是经香港注册会计师事务所核对批准的。

对于减持,瑞年国际解释称,集团主席王福才于上市前拨出2%股权作为员工购股计划,只用以奖励员工及挽留人才,由于该等员工于今年1月行使相关的认股权证,所以港交所披露数据显示集团主席持股量有所下降。由于该2%股权仍以王主席身份代为持有,因此王主席个人并没有任何减持

行为。

巨额存货差谜团

一名投资者质疑称,2011年年末1.27亿元银行贷款,2012年中期贷款额为1.63亿元,但是利息支出为0.13亿元;与此相比,2011年年末13.8亿元存款,2012年中期高达15.5亿元,利息收入却只有0.22亿元。

Kankan123还表示,瑞年2012年半年报显示,公司有15亿港元的现金及现金等价物,但是1.6亿港元负债的利率达到9%,而2010年和2011年分别达到了11%和13%,远高于国家法定的银行贷款利率,因此他怀疑是高利贷,现金如此充裕的公司为何要借高利贷?

对于贷款利率过高和存款利率过低的问题,瑞年国际并未进行详细解释,只是回复称,集团和银行保持正常的存贷关系,以应付日常营运资金所需,本集团相信现时之贷款和存款利率合理。