

智COMPANY 在|公|司



由《中国经营报》33年积淀资深团队倾情打造,关注IT、科技、通讯、电商、家电领域的新闻、新知、新趋势,每日15分钟,TMT领域的高品质悦读午餐。

中经e商圈微信号:zjztmt



《中国经营报》旗下TMT班组长期关注于家电、科技、通信等领域的报道。

微信号:zj3cjd

主编/雷士武 编辑/李静 美编/刘红 校对/汪岚 leishiwu@cbnet.com.cn 61198263@qq.com

网络游戏深陷“抄袭风波” C2

“并购狂人”赵伟国辞任背后 “紫光模式”何去何从? C4

山东博兴化工园异味频现 十余村庄受影响 C5

百亿债务压顶,裁员进展不顺

金立迷途

本报记者 吴俊捷 东莞 广州报道

“觉得太快的兔子往往会犯错误”的金立掌门人刘立荣,常以“前行的龟、昂首的龟”自谦。这也契合业内对他斯文谦和、缜密细致的一贯印象。但他那句听似漫不经心的“我们的目标是笑到最后”,或多或少还是散发着进取的侵略气息。

“刘立荣对做手机还是有情怀的。”业内人士提及这位鏖战手机市场十六载的老炮儿,无不感慨金立

人事、资金双重考量

金立方面坦言:“分期付款也是不得已而为之。公司既要顾及员工,又要兼顾生产,实属两难。”

“裁员的协商工作在推进中,公司目前还没有规定裁员工作的完满期。”金立方面称。

裁员乃企业惯用的节流组合拳之一。金立于3月底祭出对金立工业园裁员50%左右的断腕举措,并指出“2018年4月底前完成协商解除劳动合同的工作”。如今裁员完结时间点的模糊化表述也部分佐证了裁员推进的不尽如人意。

近日,记者也从金立工业园内部获悉了裁员推进的整体状况。尽管,金立在裁员上遵循协商自愿原则并依照《劳动合同法》等实施“n+1”补偿,但由于经济补偿采取分期支付方式,这恰是不少员工自愿离职主动性不高的主要原因。具体来说,在补偿协议签订的次月,金立开始向离职员工支付月度补偿金,最长8个月内支付完毕。

“公司并非一次性付清经济赔偿款。我担心公司发放几个月补偿款之后,就会停止补发余款。”林晓(化名)的担忧道出了不少金立员工的心声。“毕竟公司目前自身难保。”陈明(化名)等数位金立园区工作人员介绍称,身边同事对自愿离职持观望态度。

记者也了解到,金立于4月2日启动第一批裁员,仅十几名员工自愿协商。第二批裁员工作于4月9日开启。其中,技术工程部员工因对裁员补偿等颇有微词,曾向东莞市劳动局投诉。

面对裁员推进的胶着困局,金立方面坦言:“分期付款也是不得已而为之。公司既要顾及员工,又要兼顾生产,实属两难。”

“目前公司的核心是自救,采用‘自己生产+部分ODM’的方式出货。公司在兼顾员工利益的基础上设法生产自救,初步规划于6月份推出

能顺利穿越,完成从山寨机到品牌机再到智能机的更迭。

然而,情怀难撼钱荒。《中国经营报》记者通过多方渠道获悉,金立拖欠供货商、银行等方面的欠款已逾百亿元。同时,受制于分期偿付员工补偿款的不确定性风险,金立工业园裁员50%的节流措施落地效果并不如意。

此前外界传言金立在今年初被曝出现裁员情况,不过,不少金立工作人员向记者证实,裁员在2017年12月份已经开始。

小型新品发布会。”金立否认了业内盛传的公司已无手机生产订单的传闻。

手机订单不仅是公司员工翘首以盼的,也是供应商关注的焦点。

“由于金立方面的应收账款还未追回,根据公司财务审慎性要求,原有拖欠款尚未结清之前,公司不会恢复向金立供货。”深天马A(供应显示屏)、深圳华强(供应电子元器件)、维科精华(供应电池)、领益智造(供应手机精密结构件)、欧菲科技(供应双模组)、景旺电子(供应电路板)的内部人士均向本报记者表达了类似的观点。

根据可确认的信息,金立对深天马A、深圳华强、领益智造、欧菲科技形成的计提存货、商誉等各类资产减值准备金分别为1.86亿元、0.64亿元、1.58亿元、3亿元。尚未公布资产减值准备金的维科精华因金立形成的应收货款为0.84亿元。若参照欧菲科技对金立应收账款的坏账计提风险控制在50%以内水准做粗略推算,金立拖欠供应商款项近15亿元。

本报记者另从深圳某大型国有银行人士处获悉:“金立拖欠银行款项近90亿元。被拖欠款项额度最高的一家合作多年的股份制商业银行,欠款近20亿元,目前双方正在协商解决。”

金立以“不便回复”拒绝透露银行欠款金额。但此前有媒体从供应链人士处获悉,金立拖欠银行欠款近86亿元。据此大概推断,金立所欠款项已逾百亿元。

另据本报记者了解到的最新情况,金立欠款辐射半径似乎比外界预想的大。另有盛讯达、二六三、韦尔股份、科达股份等与金立有软件、营销策划等业务交集的公司人士向记者透露,金立尚拖欠公司部分尾款,但拒绝透露具体金额。

进退两难

上述深圳某大型国有银行人士直言,“出售行为有‘短视’之嫌,引进外部战略投资者入局或可将损失最小化。”

人事裁撤、资金短缺都是棘手难题。此前刘立荣提及,金立将通过先引入合作伙伴,再引入战略投资者,最后出售资产偿债,三步法解决资金掣肘。

本报记者梳理发现,刘立荣及金立旗下资产大致可分为四大类:一类是生产类核心资产,类似于金铭、金卓、金卓、金尚等生产制造包装类子公司;另一类是金融类资产,主要是金立所持微众银行3%股权、南粤银行9.49%股权;第三类主要是深圳前海金立大厦、东莞工业园等不动产;第四类资产主要是用于手机产品分销的渠道类、贸易类资产。

“金融类资产当属其中最具有吸引力的资产,尤其是微众银行股权。”广东煜融投资管理有限公司董事长吴国平等数位受访人士均表达了类似观点。

据工商注册信息显示,腾讯持有微众银行30%股权,位列第一大股东。机构人士认为腾讯牵头发起设立,外加互联网金融光环傍身,微众银行的想象空间颇大。彼时,欧菲科技也曾向金立提出将微众银行股权转让予其,但因未获银监会批准而宣告流产。

记者也了解到,由于在手机市场浸淫十余年,金立旗下的自主贴片车间、自动化测试车间、组装车间、成品测试车间等核心制造类资产及渠道类、分销类资产也是不少手机厂商所不具备的。

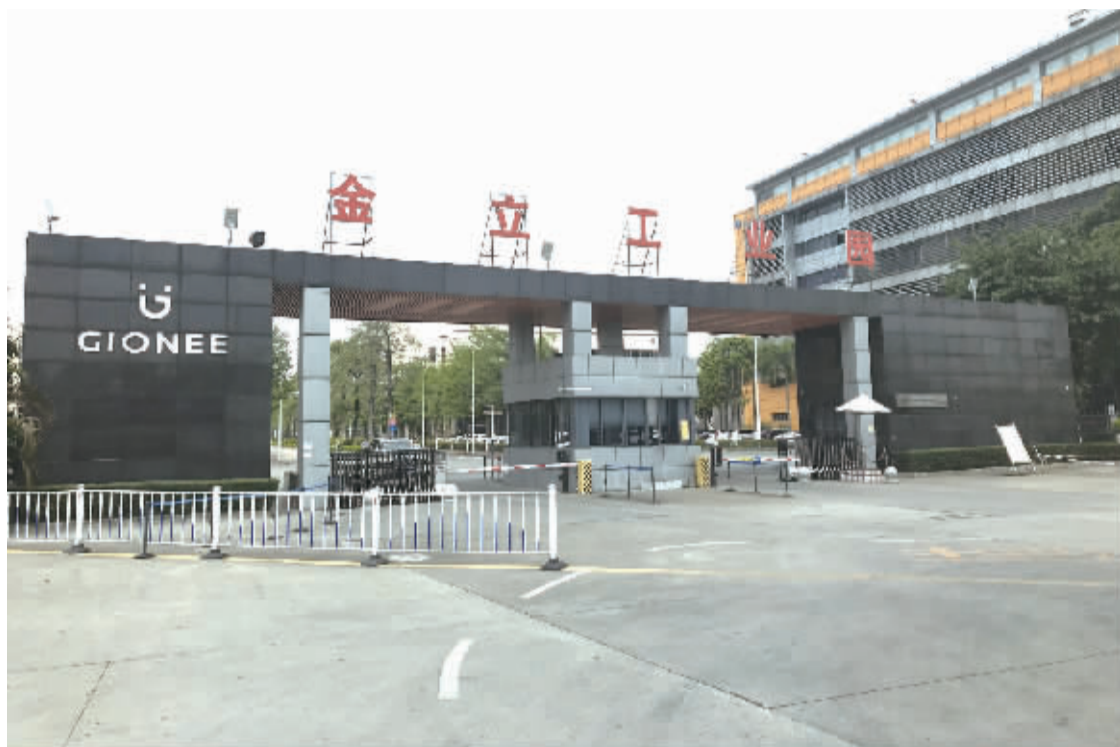
失焦的激进策略?

选择双线作战的金立难以实现资源聚焦,反而造成了品牌定位模糊。

看似突如其来资金危机,在部分业内人士看来,或是金立积弊的部分显露。

擅长自我革命的刘立荣于2015年重新掌舵金立之后,迅速构筑了M、W、S、F和金刚5个产品系列。其寄望借助M系列手机巩固既定的政商用户群,重返以“续航”为卖点的“商务”路线;借助S系列手机来拓展年轻用户群。双线作战的打法不仅契合手机企业品牌年轻化和中高端化的转型主基调,也利于金立从规模战向价值战回归。

对于2016年以M“筑城”的金立来说,全球4000万台的销量部分证明了战略的合理性。趁胜追击的金立又提出2017年将以“拔寨”。



金立位于东莞市大岭山镇的东莞工业园如今冷冷清清,甚少车辆、人员出入。

本报记者吴俊捷/摄影

但本报记者注意到,刘立荣及金立所持的金融类、制造类、不动产等核心资产基本处于冻结状态。刘立荣所持有的深圳市金立通讯设备有限公司41.40%的股权处于

被抵押于远东国际租赁有限公司,债务期限至2019年8月19日。同时,金立旗下30余项商标、刘立荣及其配偶名下数家公司的股权和

房产、金立在微众银行及南粤银行的股权等均处于查封中。

相比之下,渠道类、分销类资产属较少受到司法干扰的可流动资产。“这类资产转让容易且操作简单,可快速实现资金变现。”通信观察人士项立刚指出。

这种观点也得到了第一手机界研究院院长孙燕飏的认可。“金立可将制造、渠道等优质资产予以出售或者引进外部战略投资者,来部分缓解资金僵局。”

但也有部分人士对此持不同看法。“出售优质的渠道、制造类资产或多或少将危及金立的核心竞争力。”上述深圳某大型国有银行人士直言,“出售行为有‘短视’之嫌,引进外部战略投资者入局或可将损失最小化。”

面对进退维谷的处境,金立回应称,目前公司仍未有实质性解决方案出台,“但无论是出售资产还是引进外部投资者渡过难关,公司都在积极推进中。”

焦,反而造成了品牌定位模糊。“金立针对年轻人的S系列面临OV产品阵营的强势围剿,M商务系列又难以逾越‘技术流’华为的强势品牌壁垒,在各类手机产品的性价比上又难以抗衡小米。”

“金立的营销费用、策略等与OV近似,但是其单机产品溢价又难敌OV等第一阵营手机军团。”项立刚直言,“不够节制”且聚焦乏力的营销策略不仅没有带来品牌形象的提升,反而令其努力成效大打折扣。

而2017年从“滞涨”转入下行的手机市场又使得金立的追赶战术遭遇时机尴尬。

据悉,金立于2017年11月推出8款全面屏手机,成为业内首家

将“全面全面屏”战略变为现实的手机厂商。而接下来的2017年12月,国内手机市场便迎来全年单月最大跌幅,出货量同比下降达32.5%。“金立资金危机更像是品牌力薄弱背景下,费用集中、销量不及预期等综合作用的产物。”手机中国联盟秘书长王艳辉直言。

据IDC数据显示,全球智能手机出货量2017年首次出现负增长,而五名以外的厂商总体出货量缩减了11.7%。

行业驶入下行通道叠加显著的头部效应,这也意味着“金立们”等二三线手机厂商生存处境将愈发艰难。“对于金立来说,现在无疑是生死存亡的危急关口。”孙燕飏直言。

猎聘网赴港IPO背后:削减广告“止血”

本报记者 郭梦仪 北京报道

4月初,猎聘网主体公司“有才天下信息技术有限公司”向港交所提交IPO招股书,保荐人为摩根士丹利和J.P.摩根。而早于猎聘网之前,互联网招聘领域已

净利率仅0.9%

作为第三方人才服务平台,猎聘网绝大部分收入来自于企业及个人用户,其中,企业用户在去年异军突起。

财报显示,2015年,公司收入达到3.46亿元,此后收益持续增长,到2017年已达8.25亿元,3年复合年增长率为54.4%。而这3年,猎聘网的“向企业客户提供人才获取服务”收益达到7.96亿元,占总收益的96.5%;个人用户收益虽然有所增长,但是占比不大,仅为2724万元,占比3.3%。

经有智联招聘和前程无忧赴美上市。

欲在竞争激烈的招聘网站中提升知名度,巨额的营销费用或是其“开道”的关键。

《中国经营报》记者注意到,猎聘2017年的销售及营销开支达到4.87亿元,占营收的59.1%,2015年的销售及营销费用更是大于总营收。而伴随而来的,则是过低的净利率。

在业内人士看来,垂直招聘网站与前几年非常火热的垂直电商一样,虽然一时火爆,但是存在

的净利率为2%,远低于早已赴美上市的智联招聘与前程无忧。而根据智联招聘(纽交所交易代码:ZPIN)公布的截至2017年6月30日未经审计的2017财年第四季度及2017财年全年财务数据显示,公司2017财年第四季度营收总额为4.87亿元,比去年同期增长19.8%;净利润为5709万元;如此计算,净利率为11%。前程无忧2017财年总营收为28.812亿元,净利润为3.719亿元,净利率为12.9%。

市场规模的“天花板”,当发展到一定阶段时,当年垂直电商们被“卖身”或倒闭的命运,也许就是当今垂直招聘网站的未来。对此,猎聘网相关负责人在接受本报记者采访时表示,一切以招股书内容为主。

不过,这可能是垂直招聘网站相对比较好的成绩了,去年9月22日,行业垂直细分网站拉勾网拖累前程无忧,公开资料显示,从2013年8月至2016年3月,做互联网招聘的拉勾网备受资本青睐,完成了从天使轮到C轮的四轮融资。在完成弘道资本领投、启明创投和荣超投资等跟投的2.2亿元的C轮融资后,拉勾网一直没有获得新的投资。而boss直聘受到去年李文星事件影响,使得盈利时间推后,2017年仅实现盈亏平衡。

广告推销费用较高

猎聘网之所以能实现扩大企业规模,并在去年扭亏为盈,与广告费用有紧密的关系。招股书显示,2015、2016年间猎聘的广告及推销开支分别为1.57亿元、1.47亿元,而2017年仅为6969万元。若其广告及推销开支与2016年持平,则公司将亏损7000万元左右。

极光数据研究院分析总监唐欣在接受记者采访时指出,广告推广有延迟效应,不打广告了还有两到3年的效果收割期。自猎聘网于2011年推出之后,其用户规模不断壮大。招股书显示,截至2017年12月31日,猎聘网拥有3890万个人注册用户,2486万验证企业用户和1018万验证猎头。从用户数量的复合增长率情况来看,2015~2017年,猎聘网个人注册用户增长率为24.8%,验证企业用户的增长率为82%,验证猎头的增长率为27.8%。

由此可见,近几年,猎聘网在企业用户中的受欢迎程度不断提高,企业在平台的接入量也在快速上升,这也是公司业绩增长的关键原

因之一,而这与宣传关系紧密。

以往招聘季在各地地铁站、楼宇等人员密集区域也能看到猎聘的广告。从猎聘的财报中就可以看出,“烧钱”营销已经不是新鲜事。为了宣传,猎聘网甚至重金聘请明星胡歌代言。

一位不愿具名的招聘网站行业人士指出,互联网招聘市场红海已久,随着招聘平台的数量日益繁多,平台之间的竞争使得招聘平台需要投入更多的广告成本来获得足够的曝光度,甚至需要花费资金来创造自己的猎头资源以获取竞争优势。由此,招聘网站净利率一直偏低,营销费用居高不下。

随着前两年中华英才网落寞并被58同城收购以后,整个招聘市场已经是智联招聘和前程无忧两家独大。为了生存,后成立的垂直类招聘网站多在细分市场切分,比如拉勾网在行业上做垂直切分,猎聘网在人才中高端上做垂直切分,这些招聘网站想通过差异化服务实现商业模式。

下转 C2