

裁员未了局

## 海信渡劫：年逾五十 前路之惑

本报记者 李瑞娜 北京报道

“现在整个情况不太明朗，我也不方便过多解释。”提及疫情之下公司的发展状态，海信集团相关负责人向《中国经营报》记者强调，“不只是海信，所有的家电企业

海外营销危机

业绩一增一减之间，外界纷纷认为，海信整体业务发展重心已经明显向黑电倾斜。

根据海信家电发布的2020年一季报，公司2020年1~3月实现营收75.86亿元，同比下降12.68%，归属于上市公司股东的净利润4355.04万元，同比下降89.67%，扣除非经常性损益后，利润则降低至-3740.49万元，而上年同期为3.906亿元。

与之相反的是，随后披露的海信视像一季报则显示，通过控制成本等因素，2020年一季度营业收入67.64亿元，同比减少11.26%，归母净利润5137万元，同比增长91.79%。

业绩一增一减之间，外界纷纷认为，海信整体业务发展重心已经明显向黑电倾斜，但是，特殊情况之下的市场冲击仍然不能忽视。

公开数据显示，截至4月29日，海外新冠肺炎累计确诊人数已超300万，尤以美洲、欧洲为盛，而这些

“裁员”未了局

在此之前，关于海信“裁员”消息，便已在坊间纷纷扬扬，甚至“海信集团裁员一万人”的说法也不脛而走。

海外疫情暴发激发的连锁反应还在继续，尤其是对海外营收过于倚重的企业。

路透社4月23日报道，海信集团位于斯洛文尼亚的欧洲部门表示，3月订单同比下降三分之一，4月降幅将近三分之二，预计5月和6月将下降四分之一，预计今年上半年会有“几千万欧元”的亏损，此前预期盈利110万欧元。

由于新冠肺炎疫情导致的需求下降，该公司介绍，年底前斯洛文尼亚的工作岗位将减少约1000个，而其他国家将削减约1200个

向左走向右走？

目前家电产业已经进入存量市场时代，这就意味着即使疫情在全球结束了，家电行业也不可能有更大的增长。

根据中国电子信息产业发展研究院发布的《2020年第一季度中国家电市场报告》，今年第一季度，我国家电市场整体零售额规模达到1204亿元，同比下降35.8%。在生产方面，1~3月，各品类家电产量都有下降，其中空调产量下降幅度最大，达27.9%。实际上，这已经不是家电市场规模的第一次下滑。

家电行业分析师刘步尘表示，目前家电产业已经进入存量市场时代，这就意味着即使疫情在全球结束了，家电行业也不可

上接《B13

“几年的时间，姚家峪从一个山清水秀的寂静山村，变成了一个永不宁静的商业旅游小镇。”当地人士介绍，姚家峪原本就有着优越的地理位置和极佳的生态环境，成为远近闻名的旅游胜地，但

被认定违法

一个光环环绕的PPP项目现如今被认定为违法？在外界看来，这与全国范围内的别墅整治风暴不无关系。

在全国别墅整治风暴中，姚家峪生态养老中心也未幸免。

记者近日实地采访发现，姚家峪生态养老中心部分在建院已经被博山区自然资源局贴上了封条。

博山区自然资源局的告示显示，山东凯富瑞生态颐养有限公司违法建设养老中心用房，依据《中华人民共和国土地管理法》及博山区自然资源局博自然资罚字【2019】第6636号《违法行政处罚决定书》的要求，其新建的建筑物和其他设施由博山区自然资源局于2019年11月19日依法没收。

但在一年前，博山区自然资源局、淄博市环境保护局博山分局等部门在接受记者采访时表示，该项目各项手续齐全，符合当

业都面临一样的情况。”

4月29日，海信集团旗下主打白电的海信家电集团股份有限公司(000921.SZ, 0921.HK, 以下简称“海信家电”)，与主打黑电的海信视像科技股份有限公司(600060.SH, 原“海信电器”)，以下

地方，恰恰是“大头在海外”战略布局下，海信跻身的重要市场区域。

事实上，从海信内部传出声音，体育赞助被视为开拓全球市场的重要途径。2015年~2018年，海信视像先后赞助了2016年欧洲杯、2018年世界杯欧洲区预选赛，2018年俄罗斯世界杯等国际赛事。

巨额广告营销下，世界调查机构益普索表示，海信在海外的知名度提高了6个百分点。随后，海信海外业务的整体营收也迅速蹿升至40%以上。

作为2020欧洲杯9家顶级赞助商之一的海信，预案本打算继续借欧洲杯的东风推广自家的全新产品，加码全球化布局，然而3月17日，欧足联官方宣布2020欧洲杯推迟一年举行。

尽管海信官方迅速做出了“明

工作岗位，而该公司在欧洲共有9309名员工，也就是说，裁员比例超过23%。

针对这一信息，记者随即向海信集团及海信视像相关负责人求证，对方表示“并不清楚”。不过海信视像证券部人士指出，就海外业务而言，除了采取相应销售措施之外，还会“根据疫情情况、当地的政策，对不同地区的人员采取一定的安全措施”。

其实，在此之前，关于海信“裁员”的消息，便已在坊间纷纷扬扬，甚至“海信集团裁员一万人”的

能有更大的增长，这对家电企业的考验将是如何转型，如何从别人口中抢夺蛋糕。

海信视像与海信家电2019年营收分别同比下降2.91%、同比增长3.98%的小幅变动也佐证了家电市场容量稳定。于是，海信祭出的破局法宝之一便是冲击高端，押注黑电产业。

2019年12月，为了加速转型升级，与白电产业海信家电区别开来，海信视像由原来的“海信电器”更名。同时，海信推出全球首台折叠屏电视，并打出“就是要卖比索

是近几年，姚家峪的山山水水也受到开发商青睐，成了商人们垂涎的宝地，在半山腰出现了许多酒店、别墅。

记者采访了解到，在禹王山居开发建设之前，山东文旅旅

发展

股份有限公司在姚家峪建设了桃源小镇项目，该项目产品包含独栋、双拼和联排等多种居住形态。

记者实地采访发现，姚家峪桃源小镇项目也依山而建，发布的文件也显示项目前期规划、土地、环评、可研等手续已充分征求相关部门意见，均符合用地、规划、环评、建设相关政策要求。

此外，记者了解到，2015年10月29日，淄博市国土资源局博山分局(现为博山区自然资源局)对该项目的建设用地的预审意见显示，该项目用地符合博山区土地总体利用总体规划，符合国家的供地政策，容积率等控制指标符合国家和省规定的用地标准。

为何一个光环环绕的PPP项目现如今被认定为违法？在外界看来，这与全国范围内的别墅整治风暴不无关系。

此外，官方文件显示，该项目建设地点位于博山姚家峪生态旅

简称“海信视像”)先后披露了2020年一季报。然而，前者净利降九成与后者净利增九成的“冰火”对局，不禁引发坊间对这一“知天命”之年家电巨头更进一步的研究思考。

值得注意的是，在海信家电与



海信在海内外“裁员”的争议甚嚣尘上。

2015年至2019年，海信视像国内毛利率为23.73%、24.95%、22.42%、22.54%、25.57%，国外毛利率为3.37%、4.77%、2.8%、7.91%、11.73%；海信家电国内毛利率为27.19%、29.64%、27.68%、27.11%、29.87%，国外毛利率为12.71%、15.49%、7.07%、6.81%、9.09%。即使在顶峰时刻，国外毛利率仍不及国内一半。

位海信内部中层人士向记者坦承，降职降薪也是公司没有办法的事情，自己所在的厨电业务公司订单减少很多，“2月份几乎没有订单”。

法也不脛而走。

随后，4月14日，海信集团回应传闻称，网上关于海信定量裁员的数据并不属实，“我们和企业一样，面临渡过难关、保住数百万名优秀员工饭碗的艰苦挑战。为此，我们采取高管带头降薪、通过末位淘汰加速员工队伍‘优胜劣汰’，激发全体员工斗志，层层传递压力，提高系统效率，以稳住业绩，且通过逆境锻造更加健康的企业肌体”。

降薪提效这一短期的应急做法迅速在海信内部铺展开来。一

同时，与两个月前复工之初抢人大战相比，海信在一线工人招聘上也开始了不紧不慢的“严格”录取。海信黄岛及江门工厂招工负责人表示，现在工厂只招聘2到3年的长期合同工，工作时间11小时，每月到手综合工资约4000元，“临时工不要，如果未批准自行离职当月工资肯定不发”。

份额的0.42%，这样的市场占有率可以说是微乎其微。

与此同时，相比推陈出新发布新品，如何消耗库存也是当前海信不得不面对的问题。公开信息显示，截至目前海信已经围绕黑电、白电举办了多场线上直播带货活动，然而，疫情期间社区难进，安装服务无法跟进，也令大家电子产品不及小家电那般畅销。

对此，多位业内人士指出，疫情之下，线上带货是最安全的选择，但疫情之后，企业对于转型方向的探索仍然充满着困惑。

部分别墅项目已经建在了半山腰。

天眼查显示，淄博泰和系山东华旅旗下公司，最终的实际控制权掌握在一名叫房利军的自然人股东手中。

度假区内。1985年，博山风景名胜区内。1985年，博山风景名胜区内，2002年5月被国务院审定为国家重点风景名胜区，在2015年国家级风景名胜区执法检查中被列为濒危景区，后经过一系列的整改措施，才被移出濒危名单，纳入常态化监管。

但记者尚无法证实，该项目是否在博山风景名胜区内。

业内人士表示，无论是养老项目还是别墅项目，将自然资源“圈地而建”，违背了自然环境的“公共属性”，同时对当地的生态是极具破坏性的。

记者多次联系博山区自然资源局和项目开发企业询问该项目的情况，但均未获得回应。

度度假区内。1985年，博山风景名胜区内，2002年5月被国务院审定为国家重点风景名胜区，在2015年国家级风景名胜区执法检查中被列为濒危景区，后经过一系列的整改措施，才被移出濒危名单，纳入常态化监管。

但记者尚无法证实，该项目是否在博山风景名胜区内。

业内人士表示，无论是养老项目还是别墅项目，将自然资源“圈地而建”，违背了自然环境的“公共属性”，同时对当地的生态是极具破坏性的。

记者多次联系博山区自然资源局和项目开发企业询问该项目的情况，但均未获得回应。

海信视像各自公布的年报中，并未讳言疫情“黑天鹅”带来的压力，海信集团也在声明中坦承，“我们和所有企业一样，面临渡过难关、保住数百万名优秀员工饭碗的艰苦挑战”。随后，海信在海内、外“裁员”的争议更加甚嚣尘上。



海信视像展台的展示情况。

2015年至2019年，海信视像国内毛利率为23.73%、24.95%、22.42%、22.54%、25.57%，国外毛利率为3.37%、4.77%、2.8%、7.91%、11.73%；海信家电国内毛利率为27.19%、29.64%、27.68%、27.11%、29.87%，国外毛利率为12.71%、15.49%、7.07%、6.81%、9.09%。即使在顶峰时刻，国外毛利率仍不及国内一半。

位海信内部中层人士向记者坦承，降职降薪也是公司没有办法的事情，自己所在的厨电业务公司订单减少很多，“2月份几乎没有订单”。

同时，与两个月前复工之初抢人大战相比，海信在一线工人招聘上也开始了不紧不慢的“严格”录取。海信黄岛及江门工厂招工负责人表示，现在工厂只招聘2到3年的长期合同工，工作时间11小时，每月到手综合工资约4000元，“临时工不要，如果未批准自行离职当月工资肯定不发”。

份额的0.42%，这样的市场占有率可以说是微乎其微。

与此同时，相比推陈出新发布新品，如何消耗库存也是当前海信不得不面对的问题。公开信息显示，截至目前海信已经围绕黑电、白电举办了多场线上直播带货活动，然而，疫情期间社区难进，安装服务无法跟进，也令大家电子产品不及小家电那般畅销。

对此，多位业内人士指出，疫情之下，线上带货是最安全的选择，但疫情之后，企业对于转型方向的探索仍然充满着困惑。

部分别墅项目已经建在了半山腰。

天眼查显示，淄博泰和系山东华旅旗下公司，最终的实际控制权掌握在一名叫房利军的自然人股东手中。

度假区内。1985年，博山风景名胜区内。1985年，博山风景名胜区内，2002年5月被国务院审定为国家重点风景名胜区，在2015年国家级风景名胜区执法检查中被列为濒危景区，后经过一系列的整改措施，才被移出濒危名单，纳入常态化监管。

但记者尚无法证实，该项目是否在博山风景名胜区内。

业内人士表示，无论是养老项目还是别墅项目，将自然资源“圈地而建”，违背了自然环境的“公共属性”，同时对当地的生态是极具破坏性的。

记者多次联系博山区自然资源局和项目开发企业询问该项目的情况，但均未获得回应。

度度假区内。1985年，博山风景名胜区内。1985年，博山风景名胜区内，2002年5月被国务院审定为国家重点风景名胜区，在2015年国家级风景名胜区执法检查中被列为濒危景区，后经过一系列的整改措施，才被移出濒危名单，纳入常态化监管。

但记者尚无法证实，该项目是否在博山风景名胜区内。

业内人士表示，无论是养老项目还是别墅项目，将自然资源“圈地而建”，违背了自然环境的“公共属性”，同时对当地的生态是极具破坏性的。

## 凯撒旅业紧密布局 分羹免税市场道阻且长

本报记者 庄灵辉 董海华 北京报道

面临业绩下滑压力，创始人陈小兵重掌话语权的凯撒旅业(000796.SZ)正在寻找新的业务增长点。

4月29日，凯撒旅业披露了2019年年度报告。数据显示，2019年，凯撒旅业实现营收60.36亿元，同比减少26.21%；归属于上市公司股东的净利润1.26亿元，同比减少35.28%。

进军免税业务

天眼查信息显示，凯撒旅业注册成立于一九九六年，主要从事出境游和航食、铁路配餐业务，于2015年完成借壳上市。

作为A股市场的“出境游龙头”，2019年凯撒旅业的旅游服务业务表现突出，实现营业收入约49.2亿元，占总营收的81.51%。此外，凯撒旅业另一项主业航食和铁路配餐业务营收占比也较高，其中航空配餐及服务实现营业收入约7.8亿元，占总营收的12.92%；铁路配餐及服务实现营业收入约3.01亿元，占总营收的4.99%。

但凯撒旅业在年报中也表示，旅游行业增速放缓，OTA加紧线下布局，互联网企业进军旅游领域，公司面临市场竞争加剧风险。在此背景下，2019年凯撒旅业营收下滑明显，总营收同比减少26.21%，其中旅游服务业务营收同比减少29.86%，航空配餐及服务业务营收也同比减少12.42%。

利润方面，2019年凯撒旅业归属于上市公司股东的净利润1.26亿元，同比减少35.28%；归属于上市公司股东的扣非净利润7356.57万元，同比减少57.28%。

在业绩下滑的同时，曾为凯撒旅业第一大股东的海航旅游集团有限公司也因违约被动减持凯撒旅业股份。去年9月，海航旅游因被动减持股份变更为凯撒旅业的第二大股东，凯撒世嘉及其一致行动人成为凯撒旅业的第一大股东，凯撒旅业创始人陈小兵则成为实际控制人。去年10月，凯撒旅业公司名称也发生变更

未来多重考验

实际上，免税业务因其较高的利润率一直以来颇受旅企重视。

以当前国内免税行业龙头中国国旅为例，其2019年年报显示，2019年中国国旅实现营业收入479.66亿元，虽同比增长2.04%，但其营业利润、利润总额和归属于上市公司股东的净利润均实现同比增长30%以上的增长，其中归属于上市公司股东的净利润更是同比增长49.58%。中国国旅直言业绩和利润增长的原因之一即是受益于国内免税品零售市场规模的持续增长。

毛利方面，2019年，中国国旅主营业务毛利率为49.07%，比去年同期提高7.96个百分点，毛利增长的原因，中国国旅也直言主要是因为其于2019年1月将国旅总社的股权转让给控股股东中国旅游集团，专注于毛利率水平较高的免税品零售市场。

反观凯撒旅业，2019年其主营业务旅游服务的毛利率仅为15.54%，较2018年同比增长2.2%；航空配餐及服务业务的毛利率也仅为18.37%，且较2018年同比减少24.33%。

“旅游企业热衷布局免税业务，最大的出发点应该就是追求增加营收和利润。”北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院高级研究员王兴斌指出，免税业务较高的利润和收入是其受旅企追捧的主要原因，而在这些旅企当中，尤其以旅行社企业为主。

而除了较高的利润和收入外，人民文旅智库理事长、中国社科院旅游研究中心特约研究员吴

凯撒旅业在财报中称，2019年，公司在稳步发展旅游和航食、铁路配餐等主业的同时，不断拓展产业布局，适时切入免税业态，寻找新的利润增长点。

《中国经营报》记者注意到，自去年年中以来，凯撒旅业已经以参股形式布局三家免税店，此外，设立免税业务控股管理平台公司，变更公司注册地，引入国资战略投资人建投华文等，凯撒旅业在免税业务方面的布局日趋紧密。

更，由此前的海航凯撒旅游集团股份有限公司变更为凯撒同盛发展股份有限公司。

陈小兵重掌话语权后，凯撒旅业业务布局出现拐点，在发展主业的同时，凯撒旅业开始在免税和金融业务方面进行重点布局，其中尤以免税业务布局最为频繁。

去年6月，凯撒旅业就入股天津国际邮轮母港进境免税店，入局免税业务。记者梳理发现，至今凯撒旅业已通过入股形式布局三家免税店，除上述天津邮轮母港进境免税店外，还有江苏南京市内国人免税店和北京市内免税店，而这三家免税店均为中国出国人员服务有限公司(以下简称“中出服”)旗下。而中出服拥有中国唯一的市内国人免税店经营资质，同时具备口岸进境与出境免税牌照。

记者发现，今年3月凯撒旅业布局北京市内免税店时，其旗下全资子公司与中出服及其子公司签订的增资协议中明确，后续凯撒不能与国内免税商合作，中出服在国内落地新项目也要优先考虑凯撒。有券商人士认为，此次协议的签订，相当于凯撒旅业与中出服达成了深度捆绑。

此外，凯撒旅业还将公司注册地由陕西变更为海南三亚，并在海南设立海南同盛世嘉免税集团有限公司，作为其免税业务控股管理平台；引入国资战略投资人建投华文，并签署一致行动人协议，为凯撒旅业在免税业务上提供资金支持等，凯撒旅业对免税业务的布局动作日趋紧密。

若山认为旅游企业布局免税业务的诱因还有完善产业链条，吸引游客流量等，“此外由于免税市场的发展可促进旅游目的地就业和二次消费，增加当地收入，也利于增进旅企与目的地的合作，抢占市场流量。”

此外，作为特许经营行业，业内人士普遍认为当前国内的免税行业尚未完全放开，仍有较大提升空间。王兴斌指出，我国免税零售属于特许经营行业，采用牌照授权运营机制，政策管控较严格，因此能否入局免税行业并分得一定市场份额，关键还是要看政策是否落地以及何时能放开。

不过王兴斌认为当前国内免税行业刚刚起步，“企业方面确实还有很多机会，但除了要考虑政策限制放开等因素外，入局企业还要在提升自身竞争力上狠下功夫。当前国内免税商品的品牌效益和市场吸引力还不够强，比较缺乏国内独有的且极具吸引力的免税商品，企业的品牌也有待提升，入局企业的商业渠道资源也颇重要，这些都是入局和在局企业需要提升的地方。”

有券商分析人士也认为，出境游人数增速趋缓，消费观念的改变使得当前国内免税行业正在进入新阶段，除政策和规模优势外，如何挖掘旅客购物的转化率、提升客单价是免税渠道实现增长的关键，因此企业的运营经验和渠道资源正在逐渐成为更核心的竞争力。

《中国经营报》记者就相关问题致电、致函凯撒旅业，但截至发稿未收到有效回复。