

甩卖近半数股份的 TCL通讯能否自救?

作者 | 孙永杰

近日，TCL集团表示，为进一步推动子公司TCL通讯科技的战略调整和业务重组，以适应通讯行业的快速变化和激烈的市场竞争，并降低TCL通讯科技近期业务低迷对TCL集团整体业绩改善的影响，本公司控股子公司TCL实业控股拟向紫光集团有限公司、云南省城市建设投资集团有限公司等三家具备移动通讯产业链背景或业务资源的战略投资者以4.9亿港元转让TCL通讯科技总股本的49%。转让完成后，TCL通讯科技仍为TCL集团的控股子公司。那么问题来了，TCL通讯为何要出让自己的股份？出让股份之后真的可以拯救TCL通讯吗？

在此，我们不妨先看看这两年TCL通讯的业绩表现。根据今年4月7日TCL公布的2016年业绩报告显示，2016年TCL通讯业绩同比大幅下跌，销售手机6876.6万部，较2015年下跌了17.7%；整体销售收入203.9亿元，同比下降15.8%；亏损4.74亿元。值得注意的是，在这接近7000万部的全球销量中，智能手机仅有3898万部。这表明功能机在很大程度上支撑着TCL手机的销量，而众所周知的事实是，功能机无论从营收和利润的角度都很难提振TCL通讯的业绩表现，更为重要的是，功能机市场是一个不断萎缩和没有前景的市场。

进入到今年，据TCL 8月份发布的上半年财报显示，2017年上半年，TCL手机业务产品销量合计2116.9万部，同比下降36.2%；销售收入68.7亿元人民币，同比下降26.1%；亏损8.52亿元人民币。TCL手机业务在经过一年的业务重组和战略调整以及频频换帅之后，不仅未能走出业绩低迷态势，其亏损还在不断加大。

不过从今年上半年TCL通讯就亏损8.52亿元人民币看，这49%股份换来的4.9亿港元对于TCL通讯来讲也只是杯水车薪，如果未来TCL通讯的业务不能有实质性改善的话。而鉴于TCL主打中国市场的自有品牌TCL根本没有在中国市场建立起品牌知名度，近期其不得不将被授权的黑莓引入中国市场，以期借助黑莓尚存的品牌影响力翻盘，即改变TCL在智能手机市场低端的形象，走向中高端，以缓解业绩的压力。但事实总是比理想要骨感得多。

具体到采取授权方式引入的黑莓，众所周知，面对



近日，TCL集团表示，其控股子公司TCL实业控股拟向紫光集团有限公司、云南省城市建设投资集团有限公司等三家战略投资者以4.9亿港元转让TCL通讯科技总股本的49%。此举真的可以拯救颓势中的TCL通讯吗？

iPhone的竞争，黑莓在2008年底拿出了应对iPhone的重量级产品——Storm，这是黑莓第一台全触摸手机产品。它的原型机也受到了Verizon的喜爱，为此Verizon甚至承诺拿出1亿美元的预算来推广Storm，不过等到上市后，诸如频繁的死机、重启以及触摸屏失灵令消费者大为恼火这些现象最终导致Verizon预先支付了大量的维修费用，而几乎最初售出的每一部Storm手机都需要更换。Storm的质量问题导致了Verizon与黑莓的关系彻底恶化。而业内知道在美国市场失去运营商的信任和支撑意味着什么。

回到现在发布的黑莓KEYone。其在美国市场发售后，在YouTube上的JerryRigEverything频道就有评测称，KEYone的屏幕非常脆弱，只要机身上有一点形变就会脱位弹出，而且可以看到屏幕四周没有太多胶水粘着痕迹。其后在黑莓粉丝论坛上也有众多黑莓粉报告屏幕摔落屏幕脱离问题。尽管TCL和黑莓出面予以了澄清和解释，但作为首款由TCL生产的黑莓手机的回归之作一开始就出现争议，难免让人回忆起当年Storm的情景。

不可否认，任何一个企业都可能因种种原因而出现产品质量问题，即使“情怀”产品也在所难免。如果用户对某一品牌具有“情怀”，对企业出现的问题会以宽容的态度对待，相信企业很快会加以处理。若用户对某一品牌“情怀”低，则一旦产品出现质量问题，顾客就会非常敏感。而上述黑莓KEYone发布后引起的有关质量的轩然大波，显然证明了用户对于黑莓已经没有了“情怀”才具备的宽容。而从KEYone发布后的销量及很快要发布新的全触控（放弃了KEYone的传统键盘）的黑莓手机看，TCL未来借助黑莓复苏，直至提升业绩表现的希望都相当渺茫。

综上所述，我们认为，此次TCL通讯以甩卖股权换取资金的方式，无论是对于TCL整个集团的业绩，还是TCL通讯未来业务的发展都是杯水车薪，而从目前TCL通讯采取的主要市场策略（主要还是靠此前的阿尔卡特和新引入的过气的黑莓品牌）看，显然与此前TCL通讯的策略别无二致，而这种策略导致的结果相信业内已经看得一清二楚。