



# 从“Hello Moto”到“Bye Moto” 摩托罗拉胜败不由己

■ 吴琳琳

经典的“Hello Moto”铃声至今仍回响在众多“70后”、“80后”的耳边,很多人的青春岁月是在摩托罗拉手机的陪伴中度过的。而摩托罗拉移动则随着新一轮又一轮裁员,逐渐消失在人们的视野当中——近日,摩托罗拉掀起中国区第二轮裁员浪潮。此次裁员后,中国区将只剩下不到200人,主要保留运营商业部,各省的销售队伍都不复存在。而这一轮裁员潮的显著标志,是摩托罗拉大中华区总裁孟璞的离职。尽管对于孟璞离职一事,摩托罗拉公关人员只是强调“摩托罗拉在中国的生意还会继续”,而关于摩托罗拉未来发展的细节问题,对方未能给予明确回答。不少业界人士已经在猜测,空壳摩托罗拉还能活多久?

今年一季度,摩托罗拉手机在中国市场销售不足40万部,较去年同期下降了60%,远远落后于三星、HTC、中兴、华为等手机品牌。在韩国,由于受到三星、LG的挤压,摩托罗拉也在去年退出了市场。去年第四季度,摩托罗拉在全球智能手机市场的份额仅为1.9%,已被挤出了主流品牌的行列。

从当年的辉煌到2006年起的下滑,从押宝安卓平台到再度复兴,从2011年初的拆分到被谷歌收购,成立85年的摩托罗拉,就像一位饱经沧桑的老者,其命运可谓跌宕起伏。

## 多产业并发 手机板块重心“被分散”

很多人认为摩托罗拉手机的衰败是后

期战略失误所致。但熟悉其久远“拆分史”的人们知道,摩托罗拉在发展中的诸多战略,早已为现今困局埋下了伏笔。不论是科技理想超前,但无奈市场没有同步开发的“铱星计划”的失败,还是因创新精神开创的汽车电子、半导体等产业最终被拆分出局的结局,都令摩托罗拉的发展雪上加霜。这期间,摩托罗拉不仅流失了大量资产,而且原有的产业研发重心也被分散。庞大的产业格局更是为其呈现了一个繁盛假象,也间接促成了后期战略选择的失误。

## 押宝CDMA 数字通信良机“被错失”

中国古语有云“男怕入错行,女怕嫁错郎”,如同诺基亚衰败原因一样,摩托罗拉也在通信发展拐点上“嫁错了郎”。在长达近70年的兴盛时期,摩托罗拉凭借模拟手机市场70%的市场份额成为了模拟通信时代的绝对老大,不过这一优势仅止于这一时代。面对数字通信浪潮,摩托罗拉一路“被动”迎接。错判数字技术对模拟技术的全面更替时间,摩托罗拉错过了4年准备期;过于自负选择押宝CDMA,摩托罗拉错过了全球GSM发展黄金期。最终,5年后,摩托罗拉以仅20%的数字手机市场份额退下了王者之位,而以诺基亚为代表的第二代手机霸主则逐渐登上历史舞台。

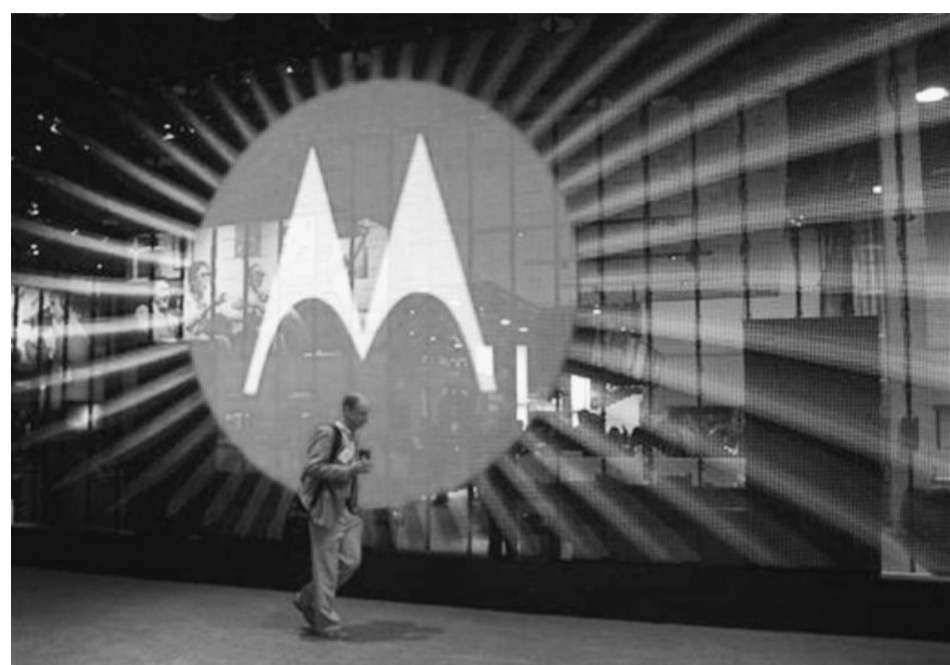
## 重“量”发展 品牌价值“被消耗”

如果说摩托罗拉前期衰退是选择的过失,那么其后期发展陷入困局很大程度上可

归结为“自杀行为”。自数字通信时代起,摩托罗拉日渐迷失在销量下滑的恐慌中,“置之死地而后生”往往是这种情况下渴望出现的美好结局,不过,2004年V3系列却让摩托罗拉越发泥潭深陷。上市一年全球总销量就达1200万部的V3手机,就如救命稻草般暂时解救了摩托罗拉。不过,V3的成功让摩托罗拉重拾霸主希望的同时,也使其失去了抓住市场热点的良机。在求量目标的驱使下,一方面,摩托罗拉开始着力开发V3系列,不过,V3i、V3c、V3xx等后续产品不仅在创新设计上没有赶超V3,其销量更是大不如前。另一方面,摩托罗拉意在通过V3的低价策略,抢占更多的市场份额,不过如此激进的降价策略,不仅重挫了摩托罗拉原有的高端市场,而且也造成了企业内部产品间的自相残杀。V3从6000多元降到停产前的1200多元,近5倍的落差使品牌价值严重缩水。设想当年摩托罗拉在初衰衰退苦果时,若能专心致力于产品与品牌策略,保质保量地实现发展,那现今会不会是另外一番景象呢?

## 竞争环境所迫 摩托罗拉“被作棋子”

2008年,摩托罗拉凭借准确的市场分析,选择押宝Android系统,从而再次活跃于全球手机市场,不过,此时的觉醒似乎已晚,短暂兴旺并不能阻止摩托罗拉未来的衰退。近几年,以苹果、三星、HTC等厂商为代表的硬件相拼,以谷歌(Android)、苹果(iOS)、微软(Windows Phone)为代表的



系统平台混战,早已让全球手机市场竞争进入了白热化阶段。在这样的竞争格局下,市场落后者要么苦力挣扎寻求生存,要么被迫选择拆分出售,显然,摩托罗拉属于后者。自2011年谷歌以125亿美元的价格将其收购后,摩托罗拉不仅遭遇了“雪藏”,更被大刀阔斧地进行了两次全球范围内的裁员。虽然谷歌最初收购摩托罗拉有“项庄舞剑,意在沛公”的深意,但看到昔日王者如此现状,不免惋惜。

摩托罗拉手机的兴衰历程发人深省。胜,不妄喜,切记以自负之态,而弃

居安思危之心,脱离市场,以王者自居的自负发展,终将与时渐行渐远。摩托罗拉可谓尝尽这一苦头。今时的摩托罗拉早已退去繁华,轻装上阵,得益于谷歌的战略规划,我们对摩托罗拉的未来发展还存有期许,不过能否重见昔日王者崛起,还要看如今东家谷歌的下一步战略抉择。



# 上市公司再掀辞职潮 5天内26家公司31人辞职



随着6月的到来,越来越多的上市公司发布了中报预警。而在此期间,上市公司高管辞职的情况越发严重。

对于6月初再次掀起的辞职潮,有分析人士认为,很多高管离职不排除是因为今年中报的业绩不好,公司管理层需要对公司业绩负责。当然,也不排除有的公司高管是持有上市公司股票,所以辞职为套现做准备。

## 26家公司31人辞职

据记者统计,6月1日至6月5日,沪市主板有10家上市公司发布辞职公告,共包括13位高层;深市主板有5家上市公司发布辞职公告,共涉及6位高层;深市中小板有7家上市公司发布辞职公告,共包括8位高层;深市创业板有4家上市公司发布辞职公告,辞职者合计有4位。

据统计,共有11家上市公司在6月1日至6月5日有董事辞职。其中包括:峨眉山A独立董事邓德兵;深桑达A副董事长张静;南京银行董事、副行长、风险管理委员会委员周小祺;华夏银行董事孙伟伟;昌九生化董事、副董事长、总经理宋建平和董事王明招;工大高新董事、财务总监李文婷;安琪酵母董事、总经理余明华;南钢股份董事王加夫;宏润建设独立董事范松林;常宝股份董事、副总经理严献忠;飞利信董事刘仲清。

除上述董事辞职外,还有多家上市公司的副总裁也向公司递交了辞职报告。其中,东阿阿胶副总裁于波、珈伟股份副总裁赵燕生和大

禹节水副总裁门旗都由于个人原因辞去了公司副总裁职务,辞职后不再担任公司任何职务。

此外,紫金矿业总裁罗映南因个人及身体原因辞职,辞去总裁之职后,罗映南仍然保留紫金矿业董事职务。据公告,公司总裁职位由山东黄金集团前董事长王建华接任。

除紫金矿业的总裁换届外,陕西金叶总裁罗建宏则因病医治无效于2013年5月30日下午不幸逝世。公司表示,将按照《公司章程》等相关规定尽快补选总裁。

## 辞职原因各异

对于5日内有如此多上市公司发布辞职公告一事,有分析人士认为,有可能和中报业绩有关,此外,也可能与高管减持套现有关。

据记者统计,在上述26家发布高管辞职公告的上市公司中,工大高新、昌九生化和天业通联辞职人数较多。其中,工大高新有3位高层辞职;昌九生化有两位董事辞职;天业通联更是有两位副总经理辞职。巧合的是,这3家辞职人数多的公司在今年一季度的业绩均为亏损,更有公司预计今年上半年亏损。

据公告,工大高新董事、财务总监李文婷、监事会主席张克秀和监事张崇提交了辞职报告。而据工大高新2013年一季度报告显示,公司一季度基本每股收益为-0.004元,归属于母公司所有者净利润为-179.84万元,扣除非经常性损益后净利润为-220.49万元。

同样于今年一季度报亏的还有昌九生化,公司辞职的有两位董事。一季度报公司基本每股收益为-0.114元,归属于母公司所有者净利润为-2742.38万元,扣除非经常性损益后净利润为-1895.68万元,归属于母公司股东权益为-213.72万元。

从职位来看,天业通联辞职的两位副总经理职位较高,分别为副总经理裴南箕和副总经理李田农。

天业通联与上述两家公司同样在今年一季度报亏,而且公司还预计今年上半年亏损。据公司2013年第一季度报显示,公司一季度基本每股收益为-0.19元,归属于母公司所有者净利润为-4228.45万元,扣除非经常性损益后净利润为-4271.7万元。公司预计2013年1月至6月归属于上市公司股东的净利润为亏损5000万元至6000万元。

除上述业绩报亏的公司外,深市创业板上市公司中有两家公司辞职者持有上市公司股份。其中,飞利信董事刘仲清因个人原因申请辞去董事职务,辞职后不再在公司担任任何职务。据公告,刘仲清目前持有公司限售股份480万股,于2011年12月15日作出承诺:自公司股票上市之日起36个月内,不转让或者委托他人管理其直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份,也不由公司回购其直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份。除此之外,刘仲清先生未作出其他股份锁定承诺。目前,刘仲清的上述承诺期限已过,不排除其减持套现的可能性。

此外,珈伟股份的副总裁赵燕生也因个人原因辞去公司副总裁一职,其辞职后将不再在公司担任任何职务。目前,赵燕生持有公司925050股股票,赵燕生承诺离职后半年内,不转让其持有的公司股份。也就是说,赵燕生持有的公司股票有可能在今年12月份之后解禁,并随时可以进行减持或转让。(矫月)



## 中铝拟打包出售9家下属公司争取现金流

连续三年扭亏转盈的中国铝业,自今年5月以来开始大幅度瘦身,拟打包出售总资产评估值超过80亿元的9家下属公司。如此大规模地甩掉亏损企业、频繁地处置资产,中铝对于现金的渴求程度可见一斑。截止到目前,这一轮整体资产的交易尚未最终完成,业内人士称其最终交易价格“不会低于对应净资产评估值”。

## 两面针回归主业 混战高端牙膏市场

继今年年初钟彬当选两面针董事长后,两面针在产品领域开始了一系列的升级换代。日前,两面针以最高零售价达59.9元的全新两面针中药消痛系列牙膏,高调杀入中高端牙膏市场。

多年来,多元化发展战况不利的两面针已经被贴上“不务正业”的标签。年报显示,两面针主营业务范围从日化产品扩展到房地产、造纸等多个领域,但其核心产品——牙膏的竞争力却不断下降,公司主营业务现金流连年为负值,全

据悉,中国铝业出售的企业股权及相关资产拟由母公司中铝公司接盘,并将对其进行市场化改革。中国企业研究院首席研究员李锦称,此次交易有望迅速增加上市公司现金流,缓解上市公司资金筹措的压力。同时,该部分负债也将从中国铝业的合并报表中剔除,这有利于降低其资产负债率和财务费用。

靠出售早年投资的中信证券股票维持。在牙膏业务上荒废多年的两面针,其市场份额和品牌影响力逐年下滑,而中高端牙膏市场的竞争也日趋激烈,此时切入中高端牙膏市场,能否成功?

对此,日化专家冯建军认为,2005年,两面针在牙膏领域占据全国第三的位置,凭借这样的起点,假如后继发力得当,依然存在很大的市场机会。两面针能不能起死回生,关键在于两面针能否完善内部管理机制,灵活应对市场营销。

## 又有4家中国企业准备赴美上市

据华尔街日报报道,至少有4家中国公司目前正考虑去美国上市,这些公司很可能将打开自2011年开始关闭的通往美国股市的大门。

据熟悉情况的人士透露,旅行网站去哪儿网、电脑芯片生产商澜起科技以及移动应用开发商3G门户网正处于赴美上市不同阶段。

最引人注目的是中国电子商务巨头阿里巴巴集团。分析师与投资银行家普遍预计该公司上市后规模将达到

数百亿美元。熟悉情况的人士表示,阿里巴巴目前正在考虑是去香港、还是美国或是其他地区的交易所上市。

北京线上零售商兰亭集势将于本月在纽交所上市,发行1亿股股票。

Dealogic提供的数据显示,在2009年至2011年期间,共有67家中国公司赴美上市,总融资额为82.6亿美元。自那以后,仅有两家中国公司成功登陆美国股市,总融资额为1.6亿美元。(本报综合报道)

## 财经动态

## 中国式创业公司的股权分配

最近网上流传一篇文章,叫初创企业如何分配股份期权,里面说到硅谷的一般原则:外聘CEO占5%到8%;副总0.8%到1.3%;一线管理人员0.25%;普通员工0.1%;外聘董事会董事0.25%;期权总共占公司15%到20%股份。期权在工作1年后开始兑现,4年完毕。利益分配公平,才能形成有战斗力的创业团队。

很明显,硅谷的分配原则不符合中国的实际情况。别说外聘CEO根本不靠谱,初创企业试试看,找个不管是CTO还是CMO,只给0.8%到1.3%看看?估计没人跟你干。市场的行情是,CTO往往没10个点左右,根本找不到合适的人。实际上,你给10个点,也未必有牛逼的人愿意跟你干。

而期权,基本上除了企业发展到一定阶段要改造成股份

企业,并准备上市,对普通员工来讲,基本如同废纸。还不如老板多发点奖金,或者老板在全公司员工面前颁发一个最佳员工奖管用。那么,中国式股权究竟应该如何分配呢?

④丁辰辰V:股权究竟应该如何分配呢?其实原则很简单,创业者要搞清楚,谁是公司除创始人之外最重要的人。谁最重要谁就拿最多股份。如果该公司是产品驱动型团队,工程师、产品经理就应该拿最多股份。如果是业务型,销售合伙人拿最多。商业模式型,需要前期烧钱的,会融资的就应该拿最多股份。

⑤徐小平V:说一个切肤之痛:我投资的一家公司,在账上只有100多万元人民币的情况下,分别花月薪5万元请了两个关键人员,而只给他们一两个点股份,其结果非常难看,很快就发生了种种公司末日现象——角色太重,股份太少,

必然崩溃。有恒产者有恒心,股份是恒产。公司需要谁的恒心,就该给谁相应的恒产。

⑥邓斐林V:至于恒产能否带来恒心却是因人而异。毕竟人非生活在真空中,而是生活在外界世界的比较中。别去幻想激励机制会解决所有问题,创业的人还要多想其他备案,而非一条路走到黑。

⑦发明家夏鹏:很显然的是,公司如果不成功,再多的股权也只是废纸。成功才是创业者应该考虑的,只要能顺利发展壮大,付出再多也是合理而合适的。

⑧讲座网创始人胡安军:给谁:管理人员、技术和业务骨干。多少:0.1%至10%。什么时间给:融资进入前,工作一年以上。什么时间退出:3年后。持有形式:代持或有限合伙。最好给股份而不是期权。



## 微话题