

为扭转一季近 3 亿美元亏损的转型代价——

柯达再度调整全球架构

□ 时报记者 陆俊

“为了适应快速变化的数码时代,柯达需要放弃沿用 120 多年的‘规模经济’生产模式”。面对传统业务部门每况愈下所带来的沉重压力,柯达 CEO 彭安东终于决定对“黄色巨人”再作一次彻底的改造。

5 月 4 日,柯达宣布全球组织结构调整,其中包括增加精简运营结构,赋予业务部门更多责权以打造数码业务模式,以及放弃某些持续亏损的传统业务。

这是柯达为渡过痛苦的数码转型而进行的近年来最大一次组织结构调整。在过去一年多里,这家拖着庞大身躯转身的影像公司一直未能走出巨亏泥潭,今年第一个季度,受困于传统业务亏损严重的柯达,巨亏数字已扩大至 2.98 亿美元。

传统业务下滑导致巨亏

5 月 4 日,柯达公布了 2006 年度第一季度财报。第一季度柯达销售额为 28.9 亿美元,同比小幅上涨了 2%,亏损额则从去年同期的 1.46 亿美元大幅升至 2.98 亿美元,每股亏损 1.04 美元。这一业绩较之上年同期 1.46 亿美元的净亏损进一步恶化。这已是该公司连续六个季度出现亏损。其中,传统业务部分部门亏损严重以及巨额重组开支是柯达一季度出现大幅亏损的主要原因。

在柯达第一季度销售额中,数码业务收入达到 16.16 亿美元,与去年同期的 12.5 亿美元相比增长了 29%。数码业务虽然大幅增长但是仍然没有盈利,第一季度亏损 3700 万美元,较去年同期的 5100 万美元有所减少。不过彭安东对此十



传统业务急剧下滑令柯达头痛万分。时报记者 陆俊 摄

分乐观,他表示数码业务将在今年第三季度实现盈利。

相比数码业务,传统业务则令彭安东头痛万分。今年第一季度,柯达传统业务收入为 12.57 亿美元,与去年同期的 15.73 亿美元相比大幅下滑了 20%,这导致成柯达近 3 亿美元的巨亏。今年初以来,由于全球原油价格不断创出新高,传统影像产品原材料成本不断上升,迫使柯达上调传统影像产品的价格,分析人士担心,柯达上调传统影像产品价格,将加剧胶卷及冲印等传统业务的萎缩。

据悉,这一涨价策略在 5 月 1 日已正式实施,其中胶卷价格将上涨幅度将达

到 3%到 17%,其他传统影像产品如电影胶片也将上涨 3%到 5%,医疗成像胶片、耗材,商业印刷以及印前耗材的价格将有两位数增长。

医疗成像部门或将出售

面对传统业务对公司的持续重创,继去年实施全球大裁员后,彭安东决定再次对柯达进行大刀阔斧的内部调整。在彭安东新一轮的内部改造计划中,柯达全球生产及物流业务机构将纳入各个业务部门,如医疗集团、消费数码影像集团、图文影像集团以及胶片及冲印系统集团,使各个业务部门在产品制造和物流管

理上承担更大的责任,实现成本的进一步缩减。在中国,根据这次调整,柯达在厦门的胶卷工厂将归入消费数码影像集团管理。

与此同时,彭安东也对柯达内部架构作精简调整,某些昔日看来不可缺少的行政职能部门将被解散,其中包括首席行政办公室(CAO),解散后,其下属各部门的汇报关系将在公司内部进行调整。柯达预期大部分调整将在今年 7 月 1 号前完成。

此外,对于亏损严重的传统业务部门,柯达将进行重新评估,考虑是否在艰难转型路上继续带上它们。目前,医疗成像产品部门已成

为柯达首个考虑解决的目标,在公布财报后,柯达方面已表示有将旗下医疗成像业务部门待价而沽的设想,另外,引入新投资也有可能成为医疗业务的战略选择。

对于组织结构调整计划,彭安东认为是柯达向数码转型的一部分,有助于柯达降低全公司范围内的行政费用,增强它在数码市场的竞争力。“我们相信这种调整预期公司在数码利润增长、数码收入增长以及产生现金流这三个方面能够达到既定的 2006 年业绩目标。”彭安东宣布柯达一季度亏损近 3 亿美元时表示。

行业动态

东芝笔记本 强化本土化战略

日前,东芝电脑网络(上海)有限公司设立广州办事处正式成立。

据了解,该办事处内设销售、市场部门,主要负责协助并促进经销商对东芝笔记本电脑在华南地区的销售、市场推广等业务。至此,东芝电脑网络(上海)有限公司形成了以华南、华中、华北以及华西等重点区域为主要支柱的产业格局。

东芝电脑总经理石渡敏郎表示,北京、上海、广州和成都等国内办事处的相继成立,标志着东芝笔记本电脑顺利实施本土化战略所迈出的坚实一步。据介绍,未来东芝将在全国设立 500 多家东芝笔记本电脑专卖店。

时报记者 赵剑钟

专家指出 个人网站正成长为新经济模式

近日,2006 年中国站长论坛在厦门召开。中国互联网协会秘书长黄澄清、二六五网络总裁蔡文胜、中国青少年网络协会副秘书长肖庆平、SIG 合伙人龚挺、大旗网董事长王定标等出席会议并发表了精彩讲话。

会上,专家评论指出,中国个人网站的发展正在成长为一种不容小视的新经济模式,一方面可以在一定程度上缓解目前日益严峻的就业矛盾,另一方面也可以从诞生许多新兴的互联网企业,甚至成长为明日的互联网巨头。

目前中国个人网站数量已经突破 3000 万。据悉,中国站长论坛暨中国站长大会是中国个人站长领域一年一度的盛会,由中国互联网协会与厦门市科技局主办,二六五网络与厦门市生产力促进中心承办。

时报记者 陆俊

eBay 首次承认在中国陷入困境



一直表现得信心十足的 eBay 终于承认在中国市场面临不利局面,上周 eBay 国际业务总裁马特·巴尼克(Matt Ban-

nick)在 eBay 年度分析师大会上表示,eBay 海外增长正在放慢,随着欧洲市场的成熟,eBay 在韩国面临日益增加的竞争压力,

同时 eBay 在中国困境重重,很难找到立足点。

大会上,eBay 表示其第一季度的海外收入增长速度为 31%,而去年同期为 43%,欧洲的增长速度从 42%下降到 32%。花旗银行的分析师 Mark Mahaney 认为 eBay 的国际市场成交量增长已经大幅变缓。马特·巴尼克认为,来自中国和韩国等亚洲关键市场的竞争压力,将削弱 eBay 的增长预期。

由于几乎没有给投资人提供有价值的信息,导致了其今年最大幅度的股价下跌,eBay 股价一天下跌了 27%。会议结束后的纳斯达克交易, eBay 股价下跌了 1.62 美元,跌至 32.49 美元,下跌幅度约 5%,随后继续下跌到其 52 周以来的最低点至 32.01 美元。MarketWatch 分析师 Bambi Francisco 认为,阿里巴巴旗下的淘宝网显然已经取得在中国拍卖市场的领导地位,eBay 如果不能在

中国这一即将是全球最大的消费市场保持进展,加上美国本土和欧洲增长放缓,eBay 还能在哪里寻找到发展机会?

这是 eBay 官方首次承认中国市场的实情,在去年的年度分析师大会上,惠特曼对中国市场上的竞争对手表示出了某种“战略上的藐视”,她援引《圣经》的话表示,中国市场上的一大群“小竞争对手”仅仅会对 eBay 的“脚踝”造成打击,而 eBay 的市场攻势才是对它们的致命一击,eBay 将“毫无悬念”地成为中国市场的胜利者。

但是现实情况是在过去一年,因为淘宝网的严重冲击,eBay 在华份额不断缩水,社科院以及易观咨询调查报告都显示淘宝网在国内拥有 60~70% 的市场份额,为了应对这种局面,eBay 不得不在中国采取全球唯一的降价免费政策来维持市场。

时报记者 陆俊

瑞星反病毒反木马一周播报: 新 P2P 蠕虫出现 特殊技术对抗杀毒软件

(2006.05.08-05.14)

本周应特别注意“波利普斯(Win32.Polipos)”病毒。该病毒通过 P2P 网络和感染 Windows 可执行文件进行传播。该病毒没有实体文件,它会感染 Windows 可执行文件。同时该病毒采用“入口点模糊”(Entry-Point Obscuring)技术对抗杀毒软件。该病毒不修改原文件入口点,并且自带多态/变形引擎,确保每一次感染文件后病毒体均不相同,给杀毒软件查杀该病毒造成很大困难。

目前,许多杀毒软件仍无法查出该病毒或查出病毒无法清除,只能简单地删除该病毒文件。瑞星采用特有技术,可以查出并安全清除该病毒。

专家建议: 防范此类病毒要注意以下三点:一、不要从非正规的网站下载软件,网友发来的文件要做到先检查后打开;二、升级杀毒软件到最新版本;三、平时开启杀毒软件的实时监控程序。

查杀方法: 请广大用户及时升级手中的瑞星杀毒软件 2006 版或下载版到 1.8.26 版本。没有安装杀毒软件的朋友,可以登陆 <http://online.rising.com.cn> 使用瑞星在线杀毒清除病毒,同时可拨打反病毒急救电话 010-82678800 寻求帮助。

7 次连获公安部门一等奖
瑞星杀毒软件
全新上市 2006
010-82678866-625