

UT斯达康，主营业务受困如何实现转型 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/177/2021_2022_UT_E6_96_AF_E8_BE_BE_E5_BA_c71_177910.htm

入秋以来，吴鹰有些不爽。按照UT斯达康原本的计划，他本来有机会升任公司的全球CEO。不过，近来公司业绩的低迷，公司战略的摇摆不定，股东对公司在美国股市上的差强人意的股价表现不满，使得公司董事会决定取消吴鹰全球CEO的任命，让他仍然担任公司中国区CEO，在新成立的特别委员会的指导下，带领公司进行战略上的转型。有分析认为，该公司连连遭到纳斯达克发出股票摘牌的警告，最根本的原因在于公司单一的主营业务“小灵通”遭遇市场上的“寒冬”而增长乏力。从1997年至2004年，UT斯达康的小灵通业务长盛不衰。这7年中，UT斯达康业务范围扩大到宽带设备、无线通讯设备、手机和用户终端设备、个人通讯部和服务这五大领域。但是7年间，UT斯达康几乎全部营业额和利润来自小灵通，即使在小灵通业务已经增长乏力的2004年，其前三季度，公司小灵通设备和手机的营业额占UT斯达康全部营业额的90%。来源

：www.examda.com 2005年初，由于中国的固话运营商对下一代通讯(3G)的预期，减少了对小灵通的投资，导致在2004年占到UT斯达康整体收入63%的小灵通业务，到2005年前三季度已经只占公司整体收入的33%，亏损已经成为不可避免的事实。2005年截至3月31日的第一季度财报显示，UT虽然净销售额同比增长了44.9%，达9.018亿美元，但净利润却同比下滑了30%。到了第二季度，UT迎来第一个“历史上最大亏损”7470万美元。第三季度财报更将亏损历史记录刷新，达到

了惊人的4.027亿美元。据悉，其2005年全年亏损为4.62亿美元，而2004年的利润仅是7340万美元。进入2006年，UT依然没有好转的迹象。其第一季度UT财报显示，营收5.966亿美元，同比下滑34%，净亏损1060万美元。为了解决单一利润增长点受阻的困境，该公司决定推进战略转型。该公司2006年工作计划显示，公司确定的三大核心业务为无线、宽带和终端。小灵通仍为公司重点业务之一。来源：www.examda.com

随着UT斯达康在3G领域的回收，IPTV已经代替小灵通成为其最重要的市场。对UT斯达康来说，IPTV市场与当年的小灵通有相似之处：UT斯达康是该领域的先驱和领导厂商，可以提供端到端整体解决方案，其他厂家竞争实力相对较弱。但IPTV所面临的外部环境和当年的小灵通又有很大差异：虽然都面临政策上的限制，但小灵通的主管部门只有信息产业部，而IPTV则涉及了电信和广电的融合问题；小灵通设备供应商最火爆时也只有UT斯达康、中兴和朗讯等企业，但IPTV市场就复杂得多，目前国内至少有超过18家设备厂商声称拥有IPTV解决方案，竞争的复杂性和激烈程度远远大于小灵通发展的初期阶段。经过2005和2006年的储备，至今国内的IPTV市场仍然没有形成规模的迹象，再加上政策、监管等多重不确定因素，在IPTV上的投入似乎还无法于短时间内给UT斯达康带来回报。显然，UT斯达康需要寻找新的出路。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com