

富士康此前两年频繁出现的安全事件，正是在寻求超大规模和极低平衡中所凸显的矛盾。

这也让同行感到危机，伟创力试图选择另一条路。

2010年以来，伟创力削减订单数量最多的笔记本、PC、手机等事业群，将其统一整合到HVS部门，目的是收缩公司在消费电子类产品上的投入以及收入预期；另一方面，伟创力将业务重心转向了包括医疗设备、通讯、新能源在内的新兴业务——像医疗、通讯这样的行业，风险是研发周期长但回报也高的行业。

2012财年的数据显示，调整后目前伟创力拥有四个事业部，即集成网络解决方案部(INS)、高速解决方案部(HVS)、工业与新兴行业部(IEI)、高可靠性解决方案部(HRS)，业务占比分别为39%、39%、14%、8%。而摩托罗拉移动事业部属于HVS。

由于不断减少HVS业务，伟创力已经付出了巨大的成本。

根据2012年7月26日，公布的其截至2013年一季度财报，营收从上年同期的75.06亿美元下降到59.9亿美元，大幅下滑了20%。其中，PC、手机、消费电子等产品所在的HVS(高速解决方案)部门，营收同比更是下滑48%，HRS部门(医疗、能源等)则出现了高达20%的增长，由去年同期的5.57亿美元上升至6.71亿美元。

不过，这一系列的转型成效已经在伟创力的毛利率指标上体现出来，在过去的四个季度，伟创力经调整后的毛利率分别为4.7%、5.2%、5.6%和6.0%，呈缓步上升之势。体现到最近一个财季，伟创力尽管总营收下滑了20%，但其经调整后的净利润仅小幅下滑了3%，GAAP净利润甚至增长了1%。

伟创力正在退出已挤满富士康、广达、仁宝、和硕等代工业者的消费电子领域，重新武装以一种新的姿态出现在老对手面前。改变了过去一直向规模要业绩的局面，然而由于单一订单量减少，医疗等领域的订单开发则需要付出更大的精力。

收购得失

在外界看来对摩托罗拉手机工厂的收购无疑与新战略相悖。

伟创力认为，2013年要将HVS缩小到30%这样的比例。根据伟创力的财报，2007年HVS所占比例是57%，今年为39%。

迈克·麦克纳马拉坦陈，PC代工是完全不同的业务。需要6~12个月设计一款产品，以特定的方式设计一个产品，实现特定的产品规格和成本结构。所以，PC代工业务被伟创力认为是一项风险更高的业务，不再有吸引力。

随着微软、谷歌和苹果三大手机生态系统的建立，

手机的盈利空间和PC有着明显的区隔。正当伟创力很难找到合适的、风险恰当的HVS客户时，摩托罗拉出现了。

“首先，它符合财务目标，这对我们非常有益。我们认为这项合作可以向诸多方向发展，而且这些方向都有利于伟创力的发展。我们认为这项交易非常不一样。”迈克·麦克纳马拉表示。

想要告别HVS业务并不容易，现在伟创力还保持大约70亿美元的HVS业务规模。虽然是一项交易型业务，产品生命周期短，但仍然被需要。

而虽然属于HVS领域，摩托罗拉工厂却满足几个目标“好客户，没有财务风险”外，增加了这家传统EMS企业加入新兴生态系统的可行性，“让我们能够在未来扩展到其他产品。让HVS业务看到了新的方向。”

另一方面，摩托罗拉所在的天津区域优势，亦为伟创力所看重。正当竞争对手富士康建立起了一个加大了从沿海向内地的产业转移步伐，以中国大陆为中心、延伸发展至全球各地的国际化代工版图，以求降低成本之际。伟创力的步伐则远没有富士康激进，其目前主要还是在珠海、深圳、上海、南京、东莞等沿海地区建厂，即使也已赴江西赣州、成都等中西部地区设厂，但在中国北方则只在北京昌平有小块厂区，远不及富士康。

伟创力华北区运营副总裁陈光辉称，“伟创力有南区 and 北区，长三角以北我们都算北区，其实过去全部的工厂是集中在南区。收购摩托罗拉天津工厂后，相当于在北方有了一块基地，借此扩大北方市场。”

迈克·麦克纳马拉对此次收购非常兴奋。他认为，未来伟创力将是摩托罗拉最大的供应商，也将对这些工厂有充分的自主权，生产他们任何想要的产品。“传统的EMS业务大概有2%的利润，多数集中在零部件类，接手整机代工厂，丰富了产品种类，希望改变过去产能没有被充分利用和表现不佳的情况。”迈克·麦克纳马拉也表示，“收购摩托罗拉工厂并没有违背发展非HVS的决心。摩托罗拉的工厂是伟创力聚焦和花费大量管理资源的区域。但在管理、目标以及资金运用上在非HVS上都没有下降。接下来，伟创力要面对的是，如何将拥有7300名工人的天津工厂，95%是产业线上的工人‘伟创力化’。”“伟创力化的一个核心问题是，如何让这些员工之间互相尊重，以及管理者如何把工人当做人对待，而不仅仅是工人。”伟创力亚洲企业营销与沟通资深总监Valerie Kurniawan表示。

(来源：经济观察报 闫威\文)