

国内市场甚至同比增长91%至150多万台。

惟一出货量出现下滑的就是其手机业务，其出货量下滑2%，其中智能手机出货量增长3.7倍至600多万台，其中下半年来自智能手机的收入占到整个TCL通讯业务的50%以上。

然而由于在通讯业务研发和营销网点开拓上的巨大投入，而智能手机销售特别是在中国市场未达预期，这导致其手机业务从第四季度出现经营性亏损，而按照李东生的介绍，TCL通讯的亏损将延续到今年第一季度，而2013年希望能够扭亏，这中间智能手机出货量希望大幅增长至2000万台。

其实国产智能手机行业普遍面临毛利率偏低而出现的亏损，而对于国产智能手机暂时出现的“中华酷联”（中兴、华为、酷派、联想）领先的局面，李东生表示，“智能手机行业的格局其实远没有成型，TCL通讯还有很大机会，这个市场的格局与产品的产品力是有关系的，三星2012年的成功就是因为推出了几款有竞争力的产品。”

不过TCL通讯2012年的业绩被李东生评价为“差强人意”，2013年TCL通讯将推出多款在国产智能手机行业有竞争力的新品希望抢夺更多的市场份额，而2012年其国内市场手机出货量只有577.5万台未达预期。

对于TCL集团来说，总投资245亿元，占其资产超过70%的华星光电项目的盈利才是更为重要的，李东生坦言，“2012年上半年华星光电业绩未达预期依然存在较大亏损，而真正让华星光电出现转机是节能惠民政策实施后的8月才开始的，到四季度华星光电成为全球产能最大的8.5代线并实现资产折旧后的经营性盈利。”

值得注意的是，TCL多媒体2012年消化了华星光电近50%的产能，而三星，以及其他国产五大彩电厂商购买了剩余的产能，但是随着TCL多媒体2013年开始实施的提高均价和毛利率的新政策，其32寸液晶面板采购量可能会下降，这让今年第一季度华星光电面临产品转型的压力。

对此李东生表示，“我们已经做好了准备，考虑到成本效益，华星光电的产品在保持32寸产品优势的情况下，将重点开发48寸和55寸大尺寸面板，来保证TCL多媒体等客户调整后的尺寸要求。”

回购华星光电股权

虽然2012年的业绩基本上达到了TCL集团管理层的预期，但是无论是TCL多媒体还是华星光电在新财

年都面临着不小的压力，为此李东生为首的管理层新年伊始就对公司的战略和架构进行了一系列调整。

在这中间针对TCL多媒体，TCL集团管理层提出的要求是“抢份额的同时要提高产品均价和盈利能力”，据悉虽然2012年TCL多媒体在规模快速扩张的同时毛利率也从16.57%提升到17.4%，但是与创维、海信等竞争对手22%的毛利率比依然有很大差距，其销售收入增长速度也比出货量增长低20个百分点，这主要是其产品结构中32寸入门级液晶电视占比过高的问题。

与此同时，TCL多媒体近日还发布公告，称计划将主要负责OEM、ODM代工的AV事业部分拆在香港联交所上市，对此李东生表示，“TCL的AV碟机和音响业务主要是为飞利浦、松下等外资品牌代工，而彩电业务主要是自有品牌，由于在彩电业务上TCL与一些品牌商存在竞争，所以对AV业务获得更多代工业务造成了影响。”

据悉，TCL多媒体计划在年内完成对代工业务的分拆，不过李东生指出，“受到分拆上市的财务审核的限制，这次分拆的代工业务主要是AV业务，并不包括电视的OEM代工，今后不排除将电视代工业务也分拆的可能。”

他还指出，由于索尼、松下、东芝以及很多欧美客户开始将更多的生产外包，而TCL在AV代工领域绝对的规模和技术优势，在分拆上市两到三年内，TCL希望将这块业务的规模从目前的30亿元左右提升到百亿元。

而针对华星光电业务，李东生重申了当初与深圳市政府达成的5年内回购股权的承诺，记者了解到，之前控股45%的深圳国资委旗下的深超公司之前已经将华星光电15%的股权转让给三星电子。

虽然李东生并没有透露最终回购华星光电股权的价格和具体时间，但他告诉本报记者，“对华星光电股权的回购是TCL集团单方面做出的承诺，具体可以分几次来完成回购，2013年不排除公司继续回购的可能，如果华星光电继续盈利也将继续改善公司业绩。”

（来源：21世纪经济报道）