

昔日占据全球2/3市场,如今拟申请破产保护

是谁杀死了胶片巨人柯达

美国伊士曼·柯达公司拟于近日申请破产保护,其首席通讯官杰拉德·穆奇纳也被传从公司离职。

柯达穆迪上周四下调对柯达的评级,目前柯达的评级为负面。数字时代的更新换代,让昔日的行业巨头如今面临着被时代抛弃的风险。

柯达冲印店业务未受明显影响

在广州市面,除了街头的柯达冲印店还在运营,柯达其他产品都难以见到。记者走访发现,不少店铺都没有柯达相机售卖。

不过,市面上的柯达冲印店业务并没有受到明显影响。在大沙头三马路一家柯达冲印店里,记者了解到目前仅有柯达200度负片彩色胶卷在售,“胶卷几乎只有摄影爱好者才买。”销售人员对记者说。

市场观察

生于胶卷,死于IT

毫无疑问,柯达“死”于IT,因沉溺于胶卷业务,错失转型时机。

柯达与IT原本毫无关系。但是,数字化介入影像领域,柯达就像是放入加速齿轮里碾压的胶卷,被撕得粉碎。数字化的技术更新换代是如此之快,让柯达这个老巨人一下子陷入到落伍的境地。

在“胶卷时代”的巅峰,拥有132年历

承认收到退市警告

自去年起,柯达就因亏损多次传出破产消息。有知情人士称,如果柯达希望出售部分专利组合来募集资金的最后努力失败,柯达准备在本月底或2月初申请破产保护。

受破产传言影响,柯达股价1月5日大跌12.49%,报每股0.4美元,一年内市值缩水逾90%。知情人士透露,1月3日,柯达公司承认已收到来自纽交所的退市警告。

柯达正在洽商融资

据透露,柯达正与潜在贷款人洽商约10亿美元债务人持有资产融资,此举可让柯达在破产程序时维持营运。有消息称,如果柯达获得基于破产法第11章的债权人保护,将会试图通过法庭监管的破产拍卖活动,出售公司拥有的1100项专利组合。

史的柯达曾占据全球2/3的市场份额,胶卷业务让柯达沉溺于一时的成功,错失转型最佳时机。

2003年,柯达才宣布全面进军数码产业。中国电子商会副秘书长陆刃波对记者表示,“柯达走到今天,是因为产品跟不上市场需求的变化,企业转型不及时。”

■综合广州日报、21世纪经济报道



柯达胶卷——一个时代的巨人倒下在即。(资料图片)

纵观同行

乐凯:2005年10月,乐凯第一条光学薄膜生产线开工建设。2011年9月,乐凯集团宣布并入中国航天科技成为其全资子公司。现在,胶卷收入仅占公司营业额的1%—2%。

富士:富士胶片转向以“医疗生命科学”、“高性能材料”、“电子映像”、“光学元器件”、“印刷”、“文件处理”为六大业务支柱的企业发展模式。传统胶片业务仅占其收入的1%。

评论

“柯达破产标志相片时代终结”

在照相机只是发烧友才玩得起的时代,柯达让百姓也玩得起摄影。但随着数码时代的到来,传统冲印就退出了历史舞台。柯达的破产给我们一个提示,通过什么工具满足客户并不重要,重要的是抓住客户的需要。

■财经评论员 何京玉

中国体育彩票2011年“大事件”

一、再创新高 全年销量突破900亿

2011年为“十二五”开局之年,体育彩票在这一年延续了快速、健康发展的势头,2011年12月19日,全国体彩销量达到900.22亿元,比去年同期增长34.69%,累计公益金243.2亿元,创历史新高,为“十二五”开了一个好头。

二、支持公益 公益金受益人群扩大

中共中央、国务院在深化文化体制改革、扶贫等文件中要求提高各级彩票公益金用于文化事业比重和加大彩票公益金扶贫力度,并将在“十二五”期间安排中央专项彩票公益金支持救助农村贫困母亲。

三、诚信为本 业主事迹上春晚和高考

四、足彩十年 竞彩成为新增长点

2011年10月22日,足彩迎来上市十周年,竞猜型彩票已经从足彩一枝独秀,发展成足彩和新单场竞猜型彩票齐头并进,年销量突破200亿元。

五、“阳光开奖”网络直播场地开放

2011年4月,体彩实现了网络直播开奖。体彩在2011年的另一项阳光开奖新举措是,开奖大厅的大门向社会公众开放。

六、透明兑奖 大乐透1.77亿得主现身

2011年7月5日上午11时,重庆中出的1.77亿元大奖得主只身来到重庆市体彩中心。兑奖过程首次公开接受社会监督,媒体代表一同见证了兑奖全过程,这在中国

彩票史上尚属首次。

七、百亿江苏 首个百亿省诞生

截至去年10月9日,江苏体彩年销量突破百亿大关,达到100.01亿元,成为全国首个体彩年销量超百亿的省份。

八、全民健身 体彩再次走进《城市之间》

九、网点建设 提升体彩整体形象

十、巨奖出世 2.48亿奖金创历史

2011年8月29日,体彩历史第一巨奖横空出世!湖北武汉一彩民独揽超级大乐透第11101期30注追加大奖,单票总奖金高达2.48亿元,创下中国体育彩票的最高中奖纪录!

■蒋晓琴

下月湘企可报名参评 湖南十大品牌企业

本报1月8日讯 记者今日获悉,从2月份起,我省企业可报名参与湖南十大品牌企业评选的活动。此次评选活动,是湖南省市场学会、湖南日报报业集团等单位联合举办的首届湖南品牌文化节的内容之一,将持续到5月中旬。

据透露,入选企业必须是湖南名牌、湖南著名商标的所有企业。组委会将先通过政府业务主管部门、企业自荐等方式收集候选名单,再通过专家考察、消费者投票、公证处公证等形式敲定。

■记者 未晓芳

5000 万用户的共同信赖

23 年了 万家乐热水器越来越好用

1988年,随着万家乐第一台热水器的诞生,让中国老百姓告别了洗澡要去大澡堂或者自己烧水的年代。转眼23年过去了,万家乐厨卫产品已走进了千家万户,正在改变和提升着人们的家居生活品质,赢得5000万用户的信赖。

2011年12月8日,万家乐在全国范围内启动了“我家第一台万家乐——从第一台到第一套,是信赖,更是承诺”的老用户全国回访活动。带着感恩之心,万家乐“探亲小组”拜访了全国各地老用户。其中,许多老用户虽然经历了生活的变迁,但始终对万家乐坚定不舍,这份情感让我们感动。

四次乔迁 家里热水器用的都是万家乐

用户信息:肖红女士住在北京,与爱人都是农业部的机关干部,女儿就读于清华大学。由于经常搬家,所以肖红女士家里经常更换家电,但热水器一直使用万家乐,对万家乐产品非常信赖。

使用感言:我家从1991年开始使用万家乐,搬了4次家,换了很多家电,而热水器一直都选万家乐,老品牌经久耐用,服务好,没想换别的。

今年的北京冬天依然很冷,不过当万家乐“探亲小组”走进肖女士家时,感受到一种家的温馨幸福气息。据了解,肖女士和她爱人都是农业部的机关干部,家里的万家乐热水器已经用了近20年。

“我们从1991年就开始使用万家乐热水器,可以说是陪伴着我女儿从小长大,到考上清华大学的。”讲究生活品质的肖女士诚恳地说:“我比较注重品牌。万家乐老早就家喻户晓的老品牌,品质、服务都非常好,是我们必选的品牌。”肖女士的家乔迁了四次,每次乔迁都会换新的热水器,但是每次用的都是万家乐。

好的产品能够带来舒适的体验,肖女士对此深有体会。她说:“万家乐热水器真的一代比一代好用,各种性能更有科技感。比如智能化的恒温热水,很人性化,洗起澡来很舒服。”

从“第一台”热水器到“第一套”厨卫电器,是信赖,更是承诺

用户信息:蒲瑶女士一家近两年从深圳搬到西安。十几年前还在深圳的时候,蒲女士家里就一直使用万家乐的产品。由于对万家乐品牌很是信赖,如今,蒲女士家里的全



万家乐“探亲之旅”小组与肖女士(右二)合影

套厨卫电器都是万家乐的。

使用感言:10多年前在深圳的时候,就一直使用万家乐热水器,后来搬到西安,还是选用万家乐,并且用的是一整套厨卫产品,不管家在哪,都已经习惯用万家乐的产品了。

从东南边的经济特区深圳,到西北边的千年古都西安,从开始的第一台热水器,到现在的整套厨卫产品,蒲女士始终钟情于万家乐的产品。

由于蒲瑶女士临时出差,其妹夫苟先生接待了万家乐“探亲小组”。苟先生说:“之前还在深圳时,我姐听朋友说万家乐热水器很不错,就买了一台。使用后,觉得洗澡舒服,

一直都没出现啥问题。”

苟先生告诉“探亲小组”,蒲女士对生活品质很讲究,也注重时尚潮流。回到西安后,她本来打算买个热水器,后来万家乐服务人员认真考量后,认为蒲女士家的家居结构适合安装厨卫套装产品,可以满足各种用水需要。出于对万家乐品牌的信赖,蒲女士家的万家乐产品便从“一台”升级到了“一套”。

“探亲小组”看到蒲女士家的厨房和浴室,用的是万家乐的水热水器、燃气灶、抽油烟机,安装布置合理,使用方便,整体感觉温馨洁净,富有时尚感。苟先生说:“我姐对现在的整套万家乐厨卫家电很是满意。”

此次“探亲之旅”活动,万家乐还倾听到许多老用户的真情感言,如广东佛山杨先生说:“我家的万家乐热水器曾被老鼠咬掉一条线路,没想到把线路装回去后,还能正常使用十几年。”还有广州的许先生:“万家乐热水器用了8年,换第二台热水器,还是选择万家乐,我经常向亲戚朋友们极力推荐。”而郑州的吴爷爷说:“今年万家乐还帮我们这些老用户更换新的热水器,对我们老用户真的好。”老用户对万家乐由衷的信赖和厚爱,是万家乐不断创新进步的源动力和推动力。