

## Companies

## 台首富上海谋设大陆营运总部

□本报记者 张韬 唐文祺

全球最大的代工企业鸿海集团加快了在中国大陆的战略布局步伐,鸿海集团创办人、台湾首富郭台铭将要在上海浦东设立大陆营运总部。据悉,鸿海集团已买下陆家嘴金融区一块位置极佳的办公用地,将上海建立成其在大陆的营运中心。

记者致电鸿海集团公关部门,相关人士介绍,集团在上海与江苏据点不断增加,除松江、昆山厂之外,去年还在淮安批地10平方公里,为了应对华东的快速扩充,才考虑在上海建设办公大楼。

分析人士称,随着鸿海集团在长三角乃至北方地区投资力度的加大,看中陆家嘴地块可能与郭台铭有意在上海打造区域总部有关。目前鸿海在大陆的总部设在深圳富士康龙华科技园,这对鸿海管理其不断扩张的大陆生产基地,并不是特别便利。

在上海设立营运总部,仅是鸿海集团在大陆战略布局的最新一步棋。记者了解到,到目前为止,鸿海已在大陆建有8个高科技工业城,2007年工业城的数量将增至12个。去年以来,鸿海分别在淮安、太原、武

汉投资,现又加上廊坊,总计投资金额超过40亿美元。

在去年7月,鸿海集团创办人郭台铭一口气签下总投资额高达18亿美元,包括晋城龙门文化城、铝镁合金生产,以及甲醇、聚甲醛制造厂等3大投资案。

去年11月,郭台铭签署投资意向书,鸿海精密将在河北廊坊开发区投资12亿美元,逐步开发占地6000亩的大型科技工业区,主要用于发展手机及手机配件产业,涉足正在迅速崛起的环渤海经济圈。

去年12月,鸿海集团的子公司富士康科技集团宣布,与武汉东湖新技术开发区管委会签订了投资合作协议,决定斥资10亿美元在东湖高新区建立大规模产业园区。产品可能包括各类机壳与电脑系统,汽车零部件则是该集团最具潜力的项目。

分析师认为,由于鸿海手上握有惠普、戴尔、苹果、宏、索尼、IBM、思科、诺基亚、摩托罗拉等国际大厂订单,郭台铭挟挟与国际大厂的协作优势,增强在大陆华北、华中、华南和华东的制造实力,努力将大陆最活跃的经济发展区域纳入其制造王国的版图内。



郭台铭

□本报记者 唐文祺 张韬

上海小陆家嘴金融区的土地价值称其为“寸土寸金”绝不为过,有消息称,鸿海集团买下的该区域1万平方米办公大楼用地,将打造为该集团在大陆地区的生产、营销中枢。据悉,该幅滨江地块处于上海陆家嘴环路,周边已形成甲级写字楼聚集效应。“小陆家嘴的写字楼物业供应量仍然持续偏紧,从该区域其他甲级写字楼的租赁情况来看,租赁收益颇为可观。”仲量联行亚太区董事陈立民分析说。

陆家嘴集团相关人士向记者证实,鸿海集团在小陆家嘴地区的确拥有一幅土地。“鸿海集团这块地拿得最早的,一直没有太大的动静。”一位业内人士称,“甚至可能是在2003年下半年土地市场进行公开招投标之前便取得的。”如果的确如此,这幅被称之为B4-2的滨江地块,“取得的土地价格不到市价一半”的说法也在情理之中了。

据悉,命名为“鸿海集团中国(大陆)总部大厦项目”的这栋办公大楼,郭台铭曾多次参与谈判,还特地请来了英国最著名的建筑事务所设计。以该栋大楼的所处地理位置来

看中大陆楼市  
郭台铭  
亲自谈判拿地

看,足以媲美目前小陆家嘴的滨江标志性写字楼花旗集团大厦。

据仲量联行的资料显示,从2006年起至2007年,上海写字楼市场将继续1995年之后,再一次进入供应断层,强大的需求量还将大幅拉动租金及售价上升。

除鸿海集团之外,中国台湾顶新集团和三宝置业在去年7月低调联手拿下位于上海南京西路1788号的商办地块,该地块的规划中包括有甲级写字楼。这笔高达1.47亿美元的交易,可谓台资企业投资办公物业的又一佐证。

明基移动  
正式进入破产程序

□本报记者 张韬

明基移动(BenQMobile)在去年9月份宣布破产后,希望能寻找到一个新的买家,但目前看来,明基移动的愿望已经落空。它没能在去年底找到一个合适的买主接手。2007年1月1日,德国慕尼黑法院公开了它的破产程序。

早在2006年9月份明基移动就申请了破产,明基当时宣布不再向明基移动投入资金。明基相关人士告诉记者,截至目前,明基移动已经解聘了1900人,还剩下1100人正在寻找新的买家。根据德国法律,一家公司申请破产后,可以享受3个月的暂缓期,然后正式清算过程才会启动。除非有买家愿意接手,明基就是在去年9月申请破产后,3个月内没有买家接手而正式进入了破产程序。

在明基9月28日正式申请破产时,明基电通股份有限公司董事长李焜耀表示,交出德国子公司经营权,是考虑到该子公司持续巨额亏损,短期内看不到亏损缩小迹象,基于风险管控及对股东负责,不得已作出停止投资决定。

明基的公关部经理房敏接受记者采访时表示,“明基移动申请破产”并不意味着明基不再从事手机业务。这在概念上有些含混。其实申请破产的是明基移动的德国子公司。

苏宁总部入沪后  
首次练兵成功

□本报记者 张韬

记者从苏宁上海管理总部了解到,苏宁元旦整体销售和单笔销售呈现了双增长,职能转变和产品线调整成效初显。在苏宁上海管理总部乔迁长宁路旗舰店之后,中山公园有望成为全国最大家电零售商圈。

记者获悉,截至元旦当晚6点,苏宁销售已实现了规模双倍的增长,销量超过黄金周首日。据苏宁上海管理总部执行总裁凌国胜透露,管理总部成立后的“多米诺牌效应”已经凸显,市区、郊区店面销售全面爆发,苏宁元旦销售有望实现120%的增长。

## 地块被收回、规划已改变

## 上海建世界最大摩天轮计划告吹

□本报记者 李和裕

曾准备建造世界第一摩天轮的上海市虹口区汇山码头东地块命运多舛。2006年12月30日,上海市房地局发布2006年国有土地使用权出让5号公告,推出8个区的14幅土地,其中赫然出现了曾在2005年被浙江华门集团竞得的虹口区汇山码头东地块。有消息称,该地块是因华门无力支付土地款而被政府收回重新出让。但华门有关负责人昨天向记者表示,是由于公司与土地出让方在协议相关内容方面存在分歧而导致出让未成。“公司对收回土地一事并未得到事先告知,我们将向有关部门讨个说法。”

## 华门否认“缺钱”说

2005年4月,虹口区汇山码头东地块被名不见经传的民营企业浙江华门集团以14.6亿元的高价获得,而该地块当时的底价仅为6.2亿元,折算下来34554元/平方米的楼地板价,也创下了当时上海土地出让的楼地板价之最。

华门的高层当时还向记者透露,他们将在地块上投资建造世界最大的摩天轮项目,连名称也已取好,叫“上海之星·梦幻世界摩天轮”。同时根据预算,包括土地使用费在内,整个项目的总投资将超过20亿元。

然而,有报道称,随着房地产市场风向转变,不惜重金拿地的华门背负起巨大的资金压力,地块被收回重新出让的原因就是土地款一直未到位。“华门拿这块地的楼地板价远高于北外滩地区商业项目的市场价,当时市



看来,上海要看到自己的摩天轮还需时日。图为嘉年华里的摩天轮 资料图

场就对该地块价格的合理性及华门的资金运作能力表示怀疑。”一些业内人士也认为。

其实,华门拿地后不久,就已传出其与多家美国企业谈判、寻找合作伙伴,及无力支付土地款,土地将被收回的消息,但这些问题一直未能得到华门高层的正式回应。昨天,记者致电华门董事林先生,他却否认了华门资金困难的说法。

“钱我们早有准备。第一期款已经付了,但第二期款没有。原因不是缺钱,而是我们对相关协议中的一些条款有异议。”林在电话里表示,由于协议内容与公司当时谈的不一致,所以一直在和土地出让方协商,“主要是土地条件方面的问题,如果就这样签,对公司将造成极大损失,

所以我们不同意签。直到去年10月双方还在协商,但没想到这么快他们就重新出让了,我们也没有得到过任何通知。主要是这几天过节放假,会尽快去沟通。”

## 摩天轮或成办公楼

比较2005年和2006年的两次公告,所推出的虹口区汇山码头东地块的地理位置都是位于瑞丰大厦以西、规划滨江公共绿地以北、航运交易所以东、杨树浦路以南,土地面积也均为35210平方米,可见是同一块土地。

而有所改变的是,土地用途由原先的商业金融与文化娱乐转为商业和办公,容积率也从当年的1.2提高到2.98。“按照当初上海对北外滩地区的规划,该地块是要建以摩天轮为标志的

大型游乐项目的,但从这次公告的内容来看,意味着这一规划已告吹。”业内人士表示。

记者还在现场了解到,自从2005年华门竞得该地块后,并未进行任何施工,地上建筑物还没被拆除,而与地块接壤的航运交易所由于改建缺乏场地,干脆将与之相邻的这幅原摩天轮地块作为临时停车场。

时隔两年的再度露面,表明曾卖出天价的虹口区汇山码头东地块被收回已成事实,该地块也成为上海进行土地招投并出让以来,首幅成交后被收回重新出让的土地。而5号公告中,该地块的出让保证金高达2亿元,按保证金一般占土地出让总价10%来计算,该地块的最新出让底价预计约20亿元。

## 法国巴黎证券:

## 中国机械制造业公司最具投资价值

□本报记者 吴琼

昨日,法国巴黎证券(亚洲)公司称,未来中国机械制造业上市公司投资价值最高。这一判断,基于中国机械制造业的发展潜力和目前的股价增长空间。

法国巴黎证券(亚洲)中国研究主管及董事欧文表示,“相对于服务业、品牌消费品,机械制造业上市公司最具有增长潜

力,但目前还没有到合理估值。”

机械制造业的增长潜力来源于两个。一个是经验,另一个是中国国情。从经验看,日本曾有先例。上世纪五十年代起,日本机械制造业由制造业总产量的14%上升至40%;即使日本平均年增长率由20%以上不断下滑以至停滞,但机械制造业仍能保持快速增长。

欧文认为:中国正在效仿东亚其它国家的工业化模式,并引领中国工业化的第四阶段。在这些外国机构看来,中国的机械制造业正在迅速赶超劳动密集型行业。有了高技术含量作后盾,中国的机械制造业成了进军海外市场的有力行业。

而出口的强力增长也熨平国内需求波动。以前中国的装备制造与国内固定资产投资息相关。每一轮宏观调控,紧缩

固定资产投资时,对于机械产品的需求就会大幅降低,中国的机械制造业企业因而被殃及。

“但现在,从整体机械制造业来看,不太会出现这种情况。”法国巴黎证券(亚洲)中国机械分析师曹庆表示,这是因为技术升级后,不少机械制

造产品大量出口熨平了国内需求波动;二是因为丰富的产品组合有助于降低以前单一产品线的风险。

去年12月13日,家得宝经过多年试探后迈出了在中国市场的第一步实质性拓展,即以7亿元人民币收购天津家居零售商家世界在6个城市的12家门店,涉及员工3000多名。

在当天举行的发布会上,鲍勃·纳德利以家得宝CEO身份出席,同时出席的还有美国商务部长古铁雷斯和中国商务部副部长易小准。

## 合资谈判进展不顺

## 戴-克牵手奇瑞仍存不确定性

□本报记者 吴琼

2006年12月底,戴姆勒克萊斯勒集团(下称“戴克集团”)宣布与安徽芜湖奇瑞汽车签订合作意向书。此举似乎意味着,戴克集团与奇瑞汽车联手进军海外市场的好事将近。但记者获悉,由于双方仅签订合作意向书,且进一步合作事宜仍在谈判中,故此事仍有波折。

## “仓促”的意向书

在外界看来,这次意向书签订抛出得有些仓促。在临近2007年的最后几日,戴克集团匆匆对外宣布,与安徽芜湖奇瑞汽车签订意向书,双方将共同生产小型轿车,销往北美、欧洲。但据知情人士了解:此前,戴克集团和奇瑞已就相同内容达成意向。因而事实上,双方签订合作意向书的时点早于12月底。

那为什么口风极严的戴克集团要在12月底,匆匆抛出双方签订合作意向书这一消息呢?其中一个理由是:戴克集团曾承诺2006年底签署该协议。因此,迫于对股东交付的压力,戴克集团将第一步的合作协议公之于众。

另外一个理由则是:戴克集团在海外面临极大的压力。2006年第三季度,戴克集团的销售收入为50亿欧元,同比下降8%;盈利达5亿欧元,同比下降37%。寻找更有竞争力的市场和更有竞争力的产品,已经成为戴克集团的当务之急。凭借中国的劳动力优势占领欧美小型车市场,是戴克集团的如意算盘之一。

2006年1月,戴克集团曾

与中国吉利汽车谈判过代工生产一事,未果。而与奇瑞汽车的谈判则相对顺利地进行。

## 好事多磨

尽管戴克集团如此在意与奇瑞汽车的合作,年轻的中国奇瑞汽车却显得并不那么着急。昨日,记者致电奇瑞汽车高层。其透露,“双方的合作细节尚未确定,合作并非限于代工。一旦最终的合作协议商定,将创造全新的合作模式。”

记者获悉,双方合作的第一部分即为代工:由戴克集团在奇瑞汽车5款车型中挑选,并调试、改造;其后由奇瑞汽车代工生产,贴上戴克集团下属的商标,销往欧洲、北美市场。这5款车型原为奇瑞汽车为梦幻公司设计的,拟打进美国市场的产品。戴克集团向奇瑞汽车支付代工费和研发费。

双方合作的第二步为合资。看到奇瑞汽车的迅速壮大,戴克集团颇想借力,但又担心培养一个与之竞争的中国对手。正是这种顾虑,导致双方合作的第二步谈判进行得相当不顺利。

记者获悉,戴克集团出的条件相当优厚,可谓要钱给钱,要技术给技术,但条件也相当苛刻——双方必须捆绑在一起。如,戴克集团可以提供巨额资金,甚至可以将克萊斯勒300C放到奇瑞来生产。但不受束缚的奇瑞汽车不愿接受“捆绑条款”。

因此,合作协议的第二步能否达成,仍需看奇瑞汽车能否“脸色”。如果第二步未能达到,是否会影响到代工合作,则有待观察。

## 丰田将戴-克挤出美国市场前三甲

2006年对于日本丰田汽车公司来说是具有里程碑意义的一年。在这一年里,丰田凭借在美国市场销售汽车超过250万辆的成绩,击败戴姆勒-克萊斯勒公司(全年销量近240万辆),首次杀入年度美国汽车市场前三甲。

根据权威调查机构美国汽车数据公司3日公布的统计数字,2006年丰田汽车在美国市场上的占有率从2005年的13.3%提升至15.4%,仅次于通

用和福特,位居第三;而传统的美国汽车三巨头之一戴-克公司市场份额则跌至13.3%。

业内分析人士指出,丰田汽车之所以受到美国消费者的青睐,主要是凭借其在质量和燃油经济性等方面的出色表现。随着国际市场原油及汽油价格高涨,是否省油成为消费者在购车时越来越重要的考虑因素,这也是节能型轿车旺销而卡车和SUV受冷落的主要原因。

(据新华社)

## 受美房价下降拖累

## 家得宝集团CEO辞职

□本报记者 于兵兵

昨天,有消息透露美国最大家居连锁企业家得宝(Home Depot)董事长兼首席执行官(CEO)鲍勃·纳德利(Robert Nardelli)已于本周三正式辞去上述职位。这一事件距离纳德利出席于北京举行的家得宝收购天津家世界协议签定仪式仅20天。

对于纳德利的辞职原因,分析人士称,家得宝在美国的股价持续下跌的同时,CEO却稳赚千万年薪,引来了工会和股东们对纳德利不满的根源。由此,纳德利此次辞职被视为股东维权人士的胜利。

此前有媒体报道称,自2000年纳德利上任CEO以来,家得宝股价下跌11%,而在此期间,纳德利获得了一亿多美元的薪酬。

资料显示,家得宝是美国最大的经营装修建材的仓库连锁零售商家。截至2003年,家得宝拥有超过1900间连锁店,遍布美国45个州及加拿大等地区。

去年12月13日,家得宝经过多年试探后迈出了在中国市场的第一步实质性拓展,即以7亿元人民币收购天津家居零售商家世界在6个城市的12家门店,涉及员工3000多名。在当天举行的发布会上,鲍勃·纳德利以家得宝CEO身份出席,同时出席的还有美国商务部长古铁雷斯和中国商务部副部长易小准。



纳德利

家得宝火速布局海外市场的另一个重要原因美国本土房地产产业的下滑。去年以来,关于美国房价走底的报道频频报端。分析人士也指出,美国房地产业回调幅度明显超过预期,将使以家居建材为主营内容的零售商家面临洗牌和整合。

作为最大的家居零售商之一,家得宝在去年采取的调整措施包括在店面中引入了高端商品和全新的私人商标产品,以及为客户提供安装服务等。甚至有相关人士建议成立个特别委员会来评估公司的战略方向、管理层表现和探寻可能的调整措施。

但是,多种努力并未扭转纳德利的离任趋势,有消息称,家得宝现任副董事长布莱克将立即接替纳德利职权。