

策划词 | CEHUACI

知情人士透露,上海证大房产拟将外滩金融中心地块 40%的股权作价约 38 亿元转让给 SOHO 中国,双方近日已经在北京签署意向协议。蛇吞象的故事宣告收场。曾希望在这块黄金宝地上大展身手的戴志康,在现实面前最终选择退出。这在两个月前证大将地王控股权拱手让给复星国际时,已现端倪。

# 戴志康退出外滩地王 北方金主潘石屹救场

□ 稿件采写 陈哲

一个月前,戴志康曾对外称,个人的长处是做金融投资,证大集团将回归金融主业。种种迹象表明,戴的主要精力开始放在耗费其十年心血的喜马拉雅项目运营和海外业务拓展上。

上海滩大佬们面对调控疲于自保,北方金主潘石屹最终接手了烫手山芋。财大气粗的 SOHO 中国在过去两年的地产调控中,在沪买项目已砸下近 200 亿元。他还宣称,将进一步增加上海投资。

对于本次交易,相关利益方讳莫如深。

## ► 密谋地王?

知名地产顾问机构量奥商业地产集团执行董事梁金野透露,12 月初,证大集团与 SOHO 中国在北京签订了外滩地王股权转让的

MOU(谅解备忘录)。按照协议,证大房产和磐石以 38 亿元的总价,分别将 35%和 5%的股权,转让给 SOHO 中国,从此退出证大地王股东序列。

梁金野说,双方应该已经就上述股权转让事宜谈了有一段时间。当然 MOU 只是交易的第一步,第二步收购方会委托专业机构做尽职调查,一般流程可能要走 2-3 个月,最后才会签署正式协议。“当然,对国内公司而言,MOU 一签,交易就八九不离十了”。

如果上述转让完成,外滩地王的项目公司海之门股权结构则变为:复星国际 50%,SOHO 中国 40%,绿城中国 10%。

此前将控股权拱手让给复星,似乎是戴志康退出外滩地王的前奏。

11 月 2 日晚间,证大房产和复星国际双双发布公告,称证大房产子公司上海证大置业拟将上



海证大外滩国际金融服务中心置业有限公司,作价不超过 95.7 亿元人民币出售给上海海之门房地产管理有限公司。而海之门公司分别由上海证大、浙江复星、绿城中国及磐石拥有 35%、50%、10%和 5%的权益。

梁金野说,严峻的外部融资环境令开发商压力颇大,证大旗下的房地产,包括股权投资和证

券市场都受到政策和市场的严重冲击。“现在的融资成本已经高达 10%-20%,即便明年能够溢价 20%卖,跟现在这个价格卖掉差不多”。

证大房产在 11 月公告亦证实,出售是迫于无奈:“出售外滩地块可减低公司发展该地块的资本承担,并可借偿还本集团之债项而改善资产负债水平。”

证大房产实际控制人戴志康在接受记者电话求证是否已签署转让地王股权意向协议时,表示不知情。证大董事吴洋则称,项目目前已经开工,但的确与 SOHO 中国在外滩另一个项目外滩 SOHO 之间互有业务交流往来,但对转让股权之事“不知情,估计不会,但今后董事长怎么选择,就不知道了”。SOHO 中国也未对此事予以评论。

知情人士说,地王项目另一股东绿城中国目前并未有出售外滩地王股权的计划。

## ► 金主老潘

潘石屹早在 2009 年刚到上海时,就表现出对这个市场的浓厚兴趣。

在短短两年间,拥有充沛现金的 SOHO 中国,在沪攻城略地,在南京西路、外滩、虹桥交通枢纽、淮海中路、长寿路、四川北路、徐家汇、浦东等八个黄金商业区完成布局,总体投资超过 200 亿元。

仅今年以来,SOHO 中国斥资 107 亿元在上海相继收购了曹家渡地块、海伦路站地块、SOHO 中山广场、四川北路站地块、嘉瑞广场五个项目。如果再加上这笔收购,潘石屹 2011 年在上海的投资超过 140 亿元。

如此密集投资的速度和规模实为罕见,但专注商业地产的 SOHO 无疑认为目前还是不错的拿地时机。不久前,潘石屹还对外称 SOHO 中国账上有 200 亿的现金,会继续关注上海和北京的繁华地段。

而当前北京 CBD 开发已经成熟,与更为财大气粗的央企争食显然不智。SOHO 中国将业务重心转向上海,成为现实选择。

“对潘石屹而言,即便是成为这块黄金宝地的第二大股东,也非常合算。一方面,这个项目太大,一口吞下来任何人都很吃力。潘石屹在上海好几个项目同时启动,虽然手握重金,难免有些顾不过来。如果能实现操盘和财务投资的结合,无论是从资金层面还是项目层面都合算。”中房信薛建雄分析。

梁金野说:“戴志康离场,外滩项目可能不一定做到完美,但是做到八九成,是容易的。况且 SOHO 在各地商业项目上积累的经验,可能也会给外滩项目带来一些亮点。”

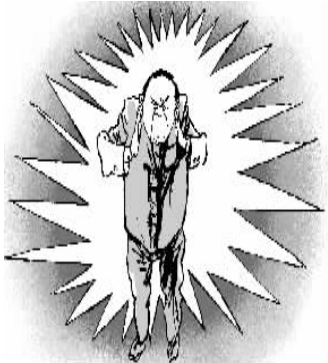
老总话道 | Laozong Huadao

## 赔我一个胆

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1、快到下班时间了,员工们仍然干得热火朝天。我看在眼里,喜在心上。



2、从包装车间向聚合车间走去,老远听见“哐当”一声巨响,吓了我一跳。



3、我循声寻去,又听“哐当”一声。原来在三层平台上,新来的小王正在整理周转桶。



4、“小王啊,你得赔我一个胆!”我边说边走上前去。“看你搬个桶,像个雷公上灶台,弄得锅铲瓢碗儿摇,把我的胆子都吓破了!”小王一听,不好意思地笑了。



5、细节决定成败,作为管理者,我有责任对小王这种不文明的生产行为进行纠正。



6、《细节》一书的题记写道:大事留给上帝去抓吧,我们只能注意细节。是啊,培养员工良好的习惯在于细节,也许改变只是瞬间的事情,但发现和纠正决不止于瞬间。  
(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)



©广西玉柴集团公司总裁古堂生宣读喜讯。



©韩元利(右)代表市委市政府为晏平(左)颁发奖金。



©黄道伟(左六)、晏平(左七)与玉柴功勋人物合影。



©2011 年优秀供应商代表领奖。



©玉柴高管合唱《玉柴建设者之歌》。

# 我国民族工业的旗帜和国内最大的绿色动力之都抒发豪情更上层楼 玉柴六十年大庆展示进军未来卓越风采

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

始建于 1951 年的玉柴集团,前身为生产铁锹、犁耙等的玉林泉塘工业社,1958 年进入生产动力机械的行业,1970 年玉林柴油机厂正式成立。1984 年,玉柴年产柴油机首次突破千台大关。1989 年,玉柴实现产值和销售收入双跨亿元并正式进军工程机械行业。1992 年,玉柴完成股份制改造,广西玉柴机器集团公司、广西玉柴机器股份有限公司成立。1994 年,中国玉柴国际股票在美国纽约证交所挂牌上市。1995 年,玉柴被第 50 届国际统计大会中国组委会、国家统计局、中国技术进步评价中心联合命名为“中国最大内燃机生产基地”…… 2008 年,玉柴集团年销售收入突破 200 亿元大关,如期实现 2006 年初定下的“三年再造一个玉柴”目标。2010 年,玉柴提前两个月完成全年 300 亿元经营目标,累计达到 370 亿元。

庆祝大会上,玉林市长韩元利为玉柴集团董事局主席晏平颁发了“玉林市功勋企业家”奖;众领导为玉柴企业十大功勋人物颁奖。晏平主席在大会上讲话并提出玉柴集团的新使命:让合作者与公众的信赖更具价值。玉柴集团总裁古堂生宣读了玉柴集团 2011 年销售收入突破 400 亿元的捷报。晏平满怀豪情地说:“60 年的玉柴,是一部自强不息、奋发图强的奋斗史;60 年的玉柴,是一条底蕴深邃的文化长河;60 年的玉柴,是一幅敢于担当、矢志振兴民族工业的绚



©国家工程实验室挂牌仪式。

丽画卷。”60 年来,玉柴人以超前的思维、超前的观念和创新的意识,创造了令行业瞩目的“玉柴现象”。60 年来,玉柴以振兴民族工业为己任,始终坚持自主创新,源源不断地向市场推出一系列具有自主知识产权的高性能、低排放、低耗能、低耗材环保动力,在多个领域填补了中国发动机

技术的空白,尤其在发动机排放方面领先国家标准 2 至 3 年达到国 2、国 3、国 4、国 5 标准,成为名副其实的“中国绿色动力”领跑者。

作为玉柴六十大庆的系列活动,玉柴集团国家内燃机工程实验室揭牌仪式、2011 年国际内燃机高端论坛、2011 年工程机械学术报告会、玉

柴 2012 年供应商大会、玉柴机器 2012 年营销服务大会、南车集团玉柴四川发动机股份公司自主研发国内首台单缸功率超 500kW 中速发动机 NY9320 竣工剪彩暨首批订单签约仪式等,于 12 月 18 日在玉柴集团同步举行。当天晚上,以“绿色的辉煌”为主题的玉柴集团建厂 60 周年纪念暨

颁奖晚会在玉柴东华体育场激情上演,展现了玉柴儿女沐浴幸福,放飞梦想的豪情壮志。一个甲子之后的玉柴,牢记新使命,踏上新征程,为在“十二五”打造“千亿玉柴”,为“国际玉柴,永续发展”的新目标新追求,定将从新的地平线上起飞,不断书写出报效国家和人民的崭新篇章!