

“代工巨头”走在转型路上

□ 本组稿件采写 刘成昆 陈姗姗



策划词

3月27日,夏普在日本宣布,台湾鸿海集团出资52亿元人民币,收购夏普约10%股份,成为夏普第一大股东。

近年来,跳楼、侵犯劳工权利以及代工低利润等问题困扰着郭台铭,鸿海纯代工模式受到挑战,替苹果公司代工的利润只有2%。于是,谋变成了必然。除了收购夏普10%股权,郭台铭还转战房地产行业,在国内多个城市拿地建房。而郭氏最大的一个动作,便是投资千亿进军光伏产业。

薄利之刃越来越钝,郭台铭欲在代工模式之外,另辟一条新路的意图也越来越明显。郭台铭欲走出为他人做嫁衣的困境,进行一场模式大变革。

布局已久 郭台铭地产版图“曝光”

3月26日下午,富士康集团鸿富精密电子(烟台)有限公司副总经理郑光杰拜访贵州省商务厅,希望能在贵州设立“精品赛博”旗舰店、玉山新天地大卖场,打造全新的生活购物广场。

半个多月前的3月11日,富士康科技集团赛博国际控股已经与长春市政府签订合作意向合同,计划投资76亿元打造长春的城市综合体。项目的名称就是“玉山新天地”。

其实,郭台铭早已在国内多个城市拿地,布下了一个庞大的地产版图。

涉足城市综合体

谈及长春项目,富士康集团的杜经理在接受记者采访时表示,因为刚签完约,目前还未开工,玉山新天地项目是富士康集团一种新的业务模式,由集团的商业地产部门来运作,该项目在全国是第一家,其他城市也还在谈,分布很广。

资料显示,“玉山新天地”项目位于长春市朝阳区,占地面积约30万平方米。富士康计划整合周边商圈,以时尚消费体验、3C销售与科技体验、国际办公及创意成为重点,开发6A创意中心、赛博数码时尚广场、新天地购物中心、多媒体广场等一系列城市综合体项目。并在项目中建设以“创新、创意、创业”为主题的大型数码广场,以及长春第一个最大的室外巨型LED墙、户外大型IMAX环幕及多媒体休闲广场。

长春市朝阳区商务局工作人员对媒体表示:“由于富士康玉山新天地项目只是签了合作意向合同,具体的动工时间还没有确定,而关于项目的具体详细规划,还在商讨中。”

但是针对玉山新天地所在地块的情况来看,目前该区域内有成片的住宅小区存在,也有一些办公场所,拆迁问题将成为项目开工的最大难题。“拆迁费用肯定会很高,涉及拆迁的房子估计能达到上万户。”长春当地的一位媒体人士对记者说。

布局早在7年前

据报道,早在2005年,富士康便开始布局地产版图,旗下的香港轩盛投资有限公司主营业务为房地产综合开发,公司注册资本为30亿港元,国内总部位于深圳,名为深圳轩盛投资管理有限公司(以下简称“轩盛投资”),并且聘请华侨城集团公司原党组书记兼常务副总裁张整担任董事长。

2005年,富士康便以“鸿海中国(大陆)总部”名义拿下上海市陆家嘴金融区B4-2-1地块,该地块占地面积为1万平方米,地上部分建筑面积为5万平方米,建成后的楼盘以自住和出租为主。但是拿地5年后,该工程仍未开工,该地段的房价却已飙升数倍,遂引起外界关注。富士康在长三角地区还开发了其他物业,如昆山汉浦路康城商住小区合作开发项目、水秀路工业用地变更



郭台铭再次成为媒体追逐的“焦点”。

为商住用地项目等。

2006年9月15日,富士康集团又以近4.32亿元拿下深圳一幅占地面积6707985平方米的土地。当时的竞争对手包括万科、招商等专业开发商,富士康以高出底价近24亿元成功竞得了该地块,楼面地价为3219元/平方米。

2007年6月,在富士康与武汉高新区管委会签订投资协议的7个月,轩盛投资控股的鑫龙房地产开发有限公司(以下简称“鑫龙地产”),以接近底价的价格拿下了距工业园5公里的两幅土地,楼面地价分别为790元/平方米和560元/平方米,项目总建筑面积约123万平方米。鑫龙地产开发的“轩盛湾郡”项目,占地面积达154万平方

米,已于2010年8月开盘。2011年1月,在武汉富士康工业园附近,富士康旗下企业低调运作4年的别墅项目也已开盘销售。

2009年8月4日,在富士康科技集团与重庆市政府签署2000万台笔记本代工项目之际,还计划投资100亿元人民币在重庆开发商业地产。据台湾媒体报道,郭台铭看好重庆房地产商机,相中了位于市中心的三块商业用地。

轩盛投资的公司介绍中显示,该公司目前已取得位于深圳、上海、武汉、成都、廊坊等国内重点城市的土地拟开发项目,并以“数码、环保、科技”为地产品牌经营理念,将整合前期取得的土地资源进行综合成片开发。

郭台铭 筹划海南建厂 最快年内动工

距上次海南之旅3个月后,富士康科技集团总裁郭台铭终于决定将在海南投资建厂。

郭台铭在今年博鳌亚洲论坛期间接受采访时透露,计划将其在台湾的部分科技产业向海南转移,首先可能选择在海口建厂,希望工厂今年内能够破土动工。

郭台铭是在出席海航集团与富士康科技集团在博鳌签署战略合作协议期间作出上述表示的,根据协议,双方在航空、物流、科技地产、商业贸易、电子产品组装工厂等领域达成了合作共识。

郭台铭告诉记者,此次与海航签署战略合作协议,是去年底赴海南考察交流后双方合作意向的进一步确认,“海南正处于产业结构转型之际,已经具备了一定的产业基础,海南除了可以发展观光旅游业,我们也会在海南进行其他方面的投资,准备让制造业也在这里生根,将科技产业向海南转移。”

郭台铭透露,目前公司已有在海南投资建厂的计划,希望工厂今年内能够动工,厂址应首选在海口,此前,富士康在河南用一年多的时间就建厂投产,希望在海南的建厂项目也能够快速推进。

值得注意的是,与富士康最早布局建厂的深圳相比,海南还缺乏相应的产业配套,工业基础薄弱,对此,郭台铭却指出,“以前我们到河南投资建厂时,也有外界的质疑之声,但现在,我们已经在河南生产全球最好的手机。”

郭台铭还告诉记者,他一直关注日本的科技、台湾的产品开发和制造能力以及大陆的市场,未来也希望将三者进行资源整合,寻求更多的投资与合作机会。

郭台铭此次决定投资海南,也绝不是单纯只在海南投资建厂,而是寻找从“代工之王”到“渠道之王”的扩张转型机会。海航集团一位内部人士就告诉记者,此次与富士康签署战略合作协议后,双方的具体合作洽谈也将展开,包括探索参与富士康在海南建厂的可能性,此外,双方也可能通过合资的形式开设3C产品店,并探讨货运、电子商务、供应链金融管理等方面的合作。

去年4月,富士康原党委副书记、现富士康赛博国际控股董事长特别助理马玉新就曾在海南投资考察,拟在海南搭建新型商业购物中心。

富士康还与河南省人民政府、海航集团签署了三方战略合作协议。根据协议,三方将在航空领域、金融领域和现代物流等领域展开全面合作。海航一位内部人士称,三方计划在河南合作建设以航空为主的物流中心,最终建成兼具仓储、保税、物流、零售批发、维修保养等十大功能的物流中心。

投资超千亿 郭台铭搅局光伏业

半年报尚未发布,但其去年第三季度的财报显示,利润192亿新台币(约合40.7亿元人民币)。相比苹果几百亿美元的利润,低得可怜。郭台铭必须寻求突破。

郭台铭一系列的动作,已经透露其意图。如果甘于代工,可能永远不会成为一流企业,郭台铭也未必甘心。位居世界500强的鸿海一直缺乏底气,而拥有自己的品牌,是打破这一局面的利器。

郭氏挺进光伏产业的举动,被业内称为“搅局者”,因为千亿投资,无疑会带来光伏产业的“大洗牌”。

去年鸿海在江苏盐城成立富源能源科技(阜宁)有限公司,初步投资为3000万美元,生产太阳能电池及组件。此前,郭台铭还与国内最大的多晶硅企业保利协鑫合资成立了大同新能源项目,计划投资900亿元,两个项目加起来,郭台铭计划在内地光伏领域投资超过千亿元。

据了解,目前光伏行业上游多晶硅企业的利润率远高于下游的组件企业。一些下游组件企业也正在努力向上游扩展,以求降低成本,提升利润率。富士康并没有涉足上游,而是从事需要大量人力的装备组装项目,这是富士康的核心优势所在。但它与保利协鑫的合作,就将光伏业的产业链几乎完全覆盖了。

太阳能协会理事长孟宪淦告诉记者,富士康此前生产光伏电池,有雄厚电子工业技术积累。在目前的情况下,光伏以外的大企业和大财团进入,像富士康这样拥有先进技术和资金的企业,能够彻底把中小企业打垮。

我国光伏业经历了一个自然无序的发展过程之后,进入调整阶段。据公开资料,去年我国光伏产能达到40GW,产量达到21GW,出口16GW,国内组装仅2.8GW,产量产能过剩严重,行业到了拐点。

据权威机构调研,到2016年,全球光伏将达到50GW,国内会超过10GW,光伏产业以每年50%以上的速度增长。这种情况下,资本密集进入光伏业,寻找掌握先进技术的企业,就如同在熊市寻找价值严重被低估的企业一样,静待光伏业牛市到来。

除了富士康千亿砸进光伏业,3月22日,红杉资本与深圳格瑞特签约,投资1亿元入股深圳格瑞特。而在2月,中海油旗下的天津力神电池股份投资预计为3亿美元,和西班牙太阳能设备制造商Isototon合资建立一家主要在中国开发太阳能项目的合资公司,开发150兆瓦太阳能项目。

去年11月,神秘财团罗斯柴尔德中国基金向浙江聚恒太阳能有限公司投资1000万美元以上,更给光伏业增加了不少故事。

相关链接

富士康引发的鲑鱼效应

多位专家认为,富士康进入光伏业引起了“恐慌”,除了对其他资本的示范效应,还有鲑鱼效应,富士康将在光伏业洗牌中起到重要作用。

厦门大学能源研究中心主任林伯强认为,光伏业的迅速发展,是地方政府主导下发展起来的,没有国家的规划和审批,地方政府在追求GDP和政绩的利益驱使下,大量上马光伏项目。尤其是光伏业拥有高利润和巨额订单的时候,这种情况更加明显。

中投顾问新能源行业研究员萧函表示,光伏产业真正的繁荣期尚未到来,市场空间依然十

分巨大。其次,目前光伏产业的低谷也正是整合的大好时机,一些具备实力的企业进入光伏产业或者扩大光伏业务,是为了在光伏产业复苏之前抢占先机。对于有实力的企业来说,目前正是投资光伏产业的最佳时机。

国务院发展研究中心产业研究中心主任钱平凡认为,富士康拥有巨额的资本和人力优势,进入本来已经风雨飘摇的行业,必然会导致行业洗牌,提高行业门槛。富士康投入千亿资本,必然会采用最先进的技术,拥有非常人的产量,再加上富士康的人工成本优势,必然会对业内其他企业造成非常大的冲击。

鸿海夏普同转型求“双赢”

3月27日,夏普在日本宣布,台湾鸿海集团出资52亿元人民币,收购夏普约10%股份,成为夏普第一大股东。

薄利之刃越来越钝,郭台铭欲在代工模式之外,另辟一条新路的意图也越来越明显。

另一方面,这可以看作是日本制造业迎来转型期的一个典型事件。按照协议,鸿海集团将采购界工厂生产的大尺寸液晶面板产量的50%。“该比例是鸿海集团需要承担的购买义务”(夏普新社长奥田隆司)。此前夏普难以凭一己之力提高开工率,而与鸿海集团合作后,就可以增产了。

夏普与鸿海集团原本就存在生产委托关系,今后鸿海集团将优先利用从夏普采购的大屏幕液晶面板来生产平板电视。向全球的电视机厂商提供OEM(贴牌生产)产品。夏普新社长奥田充满期待地表

示,“界工厂的面板将在60英寸以上电视机中发挥优势。通过与鸿海集团的战略合作,将有助于扩大60英寸以上的市场规模”。

夏普新社长奥田表示,“垂直整合模式已经走到了尽头”。

此前继龟山工厂之后,夏普还在界工厂生产液晶面板。夏普一直在推进从面板、模块到电视整机,全都由自己生产的垂直整合型模式。这种模式在平板电视的黎明期——2000年代前半期创造了很大收益,提高了夏普的业绩。

但是,2008年的雷曼危机带来了经济萧条,再加上这几年日元不断升值,夏普在全球市场上举步维艰,与以韩元贬值为武器打价格战的韩国厂商相比,在收益上拉开了较大的差距。就在几年前,夏普原社长片山干雄曾表示,“在日元升值、韩元贬值的环境下,已经无法仅仅凭借技术领先来弥补价格差距了”。这句话让人印象深刻。



鸿海集团董事长郭台铭

在3月27日举行的记者发布会上,夏普新社长奥田表示,“这几年夏普一直蒙受着‘六重苦’的困扰,经营环境恶劣,缺乏新业务的开拓力以及市场应对力和发展力,无法发挥出本公司的优势。要想解决这些问题,最重要的不是像以前那样由夏普一手包办从研发到设计、生产、采购、销售和整个价值链,而是要在这个价值链中加入‘合作’模式”。

夏普新社长奥田表示双方将通过此次合作,“建立包括合作在内

的新型战略性垂直整合模式”,继续推进经过改进的垂直整合模式。这便是此次夏普与鸿海集团开展战略性合作的目的。

奥田指出,“在全球垂直整合模式中,双方除了将共同进行设计、共同利用工厂外,还有望通过共同采购部件来实现成本优势。从而形成可在全球赢得竞争的发展蓝图”。

鸿海集团主要生产苹果的iPhone与iPad等产品。可以通过这种全球规模的生产体制,利用批量优势实现低成本的部件采购,这对夏普极具吸引力。



夏普新社长奥田

鸿海集团的代表、鸿海精密工业董事长郭台铭,则是这样看待此次合作的:

“日本企业向世界宣示,将告别电子设备和消费电子产品制造者的角色,转而担负起引领尖端技术研发和国际性品牌构建的新角色。”

郭台铭的这番话,一语道明了日本制造业正在迎来转型期。通过与鸿海集团的战略合作,夏普将迅速构筑起新时代的经营模式。毫无疑问这意味着日本制造业迎来了转型期。