



郭台铭：每次都看对了趋势，但每次都未能成功

长达8小时的“马拉松”股东会，历年来人数最多的500~600名小股东——这就是2013年6月26日鸿海（2317.TW，内地称之为“富士康”）股东大会的“盛况”。

之所以备受关注，原因不外有二：一方面，全球经济形势不佳，鸿海1~6月营收额同比下滑12.59%，距离年同比增长15%的目标甚远；另一方面，鸿海股东们有太多的问题要抛给董事长郭台铭，如被和硕（4938.TW）抢单、“鸿夏（普）恋”遇阻、事业部分拆、电商布局，甚至是退休问题。

郭台铭一一回复。他向小股东们保证，不管外界环境怎么变，公司今年获利一定比去年多，未来两三年也都会很乐观。

2010年，为应对“最艰难”的员工系列坠楼事件，郭台铭开出内迁、加薪、提高自动化、谋局电商通路等“药方”；而在2013“关键年”，郭台铭闭关逾两月，筹划公司的“世纪转型”：舰队分拆、大小通吃、布局最后一里将成为主轴，或许布局还包

括建立自有品牌。

分拆：一石二鸟？

为了应对经济不景气，郭台铭称，鸿海今年将持续进行开源和节流，“员工不该出差的就不要去”。

受制于苹果增速放缓，在iPhone廉价版等订单被和硕抢走后，鸿海1~6月营收出现同比下滑12.59%。“代工航母”遇到了自己的“天花板”。

郭台铭虽然不肯承认，但他开出的因应之策中，“舰队分拆”无疑是最具想象空间的一环。

按照鸿海集团分拆业务结构的重整计划，郭台铭特别安排第一批被分拆的连接器、纳米管以及胶材等3艘“中型舰”进行说明。这三个部分是鸿海最优质的资产，有分析人士认为，对此进行分拆是为了今后让这三块分别独立上市。

虽然规模不大，2012年营收额约800亿元新台币，占鸿海整体营收比重仅2%，但连接器事业群（FIT）却是鸿海最具核心竞争力的事业群，郭台铭不仅自连