

# 高通拒绝博通 1300 亿美元收购提案

## 科技史上最大恶意收购战一触即发

■ 张涵 周智宇

高通正式否决博通 1300 亿美元的收购为科技产业历史上规模最大并购战拉开了帷幕。未来数周内,一场“门口的野蛮人”式的激烈厮杀将在这两家芯片巨头之间展开。

11月6日,全球最大的半导体制造商之一的博通对高通提出以每股 70 美元现金加股票的方式收购,总价值为 1300 亿美元。而不足一周后,纽约当地时间 11 月 13 日开市前,高通宣布,董事会一致否决了博通此前的高达 1300 亿美元的收购提案。

“董事会一致认为,博通的提议显然低估了高通公司在移动技术和未来发展前景方面的领先地位。”高通公司执行主席兼董事会主席保罗·雅各布表示。

高通的拒绝使得这场最大规模的收购案马上面临下一个环节:博通 CEO Hock Tan 在本月早些时候曾表示,如果高通拒绝,博通仍然有意进行恶意收购。根据路透社报道,在 12 月 8 日截止日期的来临之前,博通已经在物色新的高通管理层人选。

仅就交易价格而言,博通拟收购高通一案也成为半导体行业乃至整个科技产业历史上的最大并购案。若合并成功,新公司将成为仅次于英特尔和三星电子的全球第三大芯片制造商。

高通正式拒绝后,狙击战已经正式拉开帷幕。博通将如何出招,是向管理层提高收购价格还是恶意收购,而高通将会采取除了毒丸防御、白骑士、双层股权、自残或哪些常用策略等成为本案最大的看点。

### 恶意收购胜算几何?

估值是本次高通拒绝的主要理由之一。

高通公司首席执行官史蒂夫·莫伦科夫认为,在半导体行业内,没有一家公司可以更



好地定位于移动、物联网、汽车、边缘计算和网络,高通有能力为股东创造显著的附加价值,“因为我们在这些吸引人的细分市场继续增长”,并引导向 5G 过渡。

高通方面表示,董事会和管理层非常重视为高通股东创造价值。“经过与我们的财务和法律顾问进行全面的审查后,董事会得出结论认为,博通的提案大大低估了高通,并带来了严重的监管不确定性。”

根据此前路透社表示,博通方面在考虑通过增加债券融资等方式提高对高通报价的可能性。

在不排除协商提高价格的可能之外,恶意收购仍然是更大的一种可能。

恶意收购指收购公司在未经目标公司董事会允许,不管对方是否同意的情况下,所进行的收购活动。当事双方采用各种攻防策略完成收购行为,并希望取得控制性股权,成为大股东。

具体的收购方式包括直接向被收购企业的股东发出交易邀约(tender offer),以高价收购该企业的普通股股票,从而在小股东手中逐渐获得公司的控制权。

从目前双方互不相让的架势来看,高通即将展开一次强烈的防御措施。这两大芯片

巨头的精彩攻防即将拉开帷幕。

### 高通潜力不可小觑

市场普遍认为,博通之所以可以提出这样的收购,是因为高通在逐渐增加的监管压力建设和科技转型中相对落后。曾在 3G 时代一枝独秀的高通,到了 4G 时代优势不再;而在刚刚才开始布局的 5G 时代,高通还将面临更加激烈的竞争。

在 11 月 2 日刚刚公布的上季度财报中,高通传统业务模式受到挑战,专利纠纷拖累业绩。11 月 2 日,高通发布截至 9 月 24 日第四财季的财报,营收同比下滑 5%,至 59 亿美元;净利润同比下滑 89%,至 2 亿美元。

从今年年初开始,苹果在美国、英国、中国相继对高通发起诉讼。随后,高通也在美国、德国、中国等地反诉苹果。

经营的困境显示在财务状况中,在博通对高通的收购提议中,包含 250 亿美元的净负债。

但在 13 日的收购提案拒绝中,高通仍然表示,在半导体行业内,没有一家公司可以更好地定位于移动、物联网、汽车、边缘计算和网络,并将其融合 5G 的演变。

尽管略逊于英伟达不断释放的芯片创

新,但高通事实上得到了很多业界的认可。自动驾驶创新企业纵目科技创始人兼 CEO 唐锐在此前接受记者专访时表示,与英伟达等芯片相比,高通的芯片在能耗非常低的嵌入式平台上仍然可以完整地运用深度学习,实现了复杂的场景感知计算。

“未来只是单纯强调计算能力或具备深度学习能力的芯片不太可能成为汽车行业大规模应用的产品。但高通在手机端积累的产业化优势,类似高通 820A,在一块电路板上集成了 5G 通信模块、神经网络处理引擎、GPS、DSRC、无线 WiFi 等诸多功能的芯片,是适应未来智能互联自动驾驶汽车发展趋势的产品。”

“毫无疑问,深度学习的尝试已经在服务器上尝试了多年,而深度学习在我们新的芯片的表现是目前产业的一个奇迹。”高通科技自动及辅助驾驶产品总监 Anshuman Saxena 此前美国消费电子展期间接受记者专访时表示。

高通的手机业务也继续获得青睐。在 11 月 9 日举行的中美企业家对话会上,参会的中美两国企业签署了多项合作协议。其中,高通与小米、OPPO 和 vivo 三家中国手机制造商签订了非约束性采购意向备忘录,将在今后三年向这三家手机制造商销售零部件,金额高达 120 亿美元。

而从博通来看,其提供的集成电路主要客户有谷歌、苹果等,从去年四季度开始,其营收已经超越高通,成为集成电路设计中的全球第一名。

2017 财年三季度,博通实现净利润 5.07 亿美元,环比增长 4300 万美元,同比去年同期的 3.15 亿美元的亏损,增长了 8.22 亿美元。

一旦合并,高通与博通旗下的业务 2017 年营收总和将达到 510 亿美元,税息折旧及摊销前利润总和预计将达到 230 亿美元。

(来源:21 世纪经济报道)



## 复星集团组织架构再次进化 郭广昌专注顶层战略

11月13日,郭广昌的个人微信号“广看世界”发表了一篇“用毕生精力去打造一个伟大企业”的文章,文中对自己“被退休”引起大家关心表达了感谢,称让大家虚惊一场。星方面对新浪财经表示,“这也为上周五的情画上了句号。”

对于郭广昌不再兼任复星国际子公司星高科的董事长,复星方面进一步表示,此的不再兼任只是战略需要和组织架构进化结果,其目的是得以让郭广昌有更多的精力聚焦在母公司复星国际层面的任职,专注复星的战略制定、重大项目和业务机会推等工作。

郭广昌自己也表示,“其实我只是辞任星国际旗下子公司的董事长任职,后续还有一系列类似调整,都在情理之中。”“我和汪需要有更多的精力、更集中的时间专注复星的战略设计、重大项目推进和组织人持续优化。”

过去的 25 年,复星的发展经历了数次战略进化,有几个里程碑式的事件诸如成为上海证券交易所上市的第一家民营企业、过外延式发展成为多元化的产业集团、香港 IPO 之后的国际化发展以及“中国动力嫁接全球资源”和“保险+投资”双轮驱动战略提出。

每一次的战略进化,都伴随着组织架构的调整。2016 年开始,复星的战略再次进行了进化,提出了聚焦家庭的“健康、快乐、充足”的幸福生活需求,这是更加远大的目标。面对全球市场的快速变化,面对业务规模的不断增长,组织架构日益庞大的复星,现在的郭广昌比以往任何时候都需要更加慎重、更深刻地对未来的战略进行思考。

而此次的不再兼任,显然可以让郭广昌从子公司的日常常规的管理事务中抽身,后把时间用到顶层战略思考、设计和落地去。而从“广昌看世界”今天的文章来看,后还会有一系列类似的调整,毕竟复星体系有着不少的子公司。复星方面称,“做企业人估计都能理解,光是一家企业董事会的关签字和流程审批,就会耗费大量的时间精力。”

郭广昌说,他对新生代集体亮相是充满期待的。“企业就像一个球队,我们不断要赢,总是有一些球员需要休息,有新的球员补充进来。所以复星永远是一个有战斗力、充满新鲜血液、充满激情的企业家球队。”

(新浪财经)

## 富士康美国百亿美元液晶面板厂签约

■ 钱瑜 石飞月

11月13日,记者获悉,富士康在美国斯康星州的百亿美元级液晶面板项目已经美方正式签约。

据了解,富士康正式与美国威斯康星经济发展局签署投资协议,该项目投资额达 100 亿美元,将在威斯康星州拉辛县打造世界级液晶面板工厂,为该州创造 1.3 万就业机会。

鸿海董事长郭台铭表示,富士康期望能够融入威斯康星州地方社区,通过这一园为当地转型做出积极贡献。未来,威斯康星园区将成为新一代 8K+5G 生态系统的硬件开发及解决方案平台,在美国教育、医疗、娱乐、体育、安全、智能社区等产业的打造、技术推动及产业链垂直整合担当关键角色。

同时,威斯康星州州长华克与郭台铭签署 30 亿美元的税务奖励合约,提供未来鸿海设厂计划的相关投资优惠方案。华克表示,将是美国史上由州政府提供外资公司税务优惠的最高金额;郭台铭则承诺,若鸿海未能履约,将赔付威州最高 5 亿元的赔偿金。

为符合该税务优惠条件,鸿海在 15 年合约期内须逐年达成提供就业的门槛目标,包括 2018 年须达 260 个、最后在 2032 年至少 1.3 万个,同时提供每人达 53875 美元的平均年薪。

## 双汇携旗下多渠道新产品在全国糖酒会上盛大招商

■ 本报记者 李代广

11月5日至12日,第97届全国糖酒商品交易会(秋季)在重庆市隆重举行,中国最大的肉类加工企业双汇旗下休闲、餐饮、电商等渠道新产品盛大招商。

全国糖酒商品交易会具有中国食品行业“晴雨表”之称,是中国历史最为悠久的大型专业展会之一,也是中国食品行业规模最大、影响最广的展览会,被业内人士称为“天下第一会”。双汇本次参展是想借助专业的平台展示品牌形象和近期的转型升级成果,并对新渠道产品进行招商。

本次双汇参展分两个阶段,第一阶段 11 月 5 日至 9 日在重庆世纪金源大饭店一楼,



主要进行招商洽谈,产品展示。第二阶段 11 月 10 日至 13 日在重庆悦来国际博览中心 N7 展馆,除招商洽谈、产品展示外,更有美食秀等现场互动活动。

多年来,双汇凭借敏锐的市场洞察力、强大的产品研发力和强势的渠道推动力,吸引了众多合作商追随。本次招商重点是休闲、餐饮和电商渠道客户,旨在通过专业渠道、专业队伍、专销产品,推动产品结构调整,适应消费转型、消费升级,实现企业持续上规模。

双汇发展副总裁杜俊甫在接受媒体采访时表示,本次参展,双汇重点展示了休闲肉制品和餐饮食材产品。休闲肉制品主要有双汇怡口肠、食想家、川味力、好劲道、萌宝、寻海记等系列,该类产品风味独特、食用方便,是居家旅行必备的休闲美食。餐饮食材产品主要有调理包系列产品、火锅类系列产品、调理预制食材、中华名菜肴、适合酒店、简快餐、中西餐、团膳等使用的通用食材。

展会现场,双汇技术人员现场烹制美食,双汇猪排、腐皮鱼卷、火山时尚烤肉肠等广受好评。同时,还有小提琴演奏、外籍模特助阵双汇美食秀,为广大客商和观众奉上了一场视觉、味觉、听觉多维度叠加的饕餮盛宴。现场观众对双汇新品好评如潮,这让现场的意向客户信心满满。

30 多年来,双汇始终坚持“消费者的安全与健康高于一切”,“消费者对美食和健康生活的向往是双汇的奋斗目标”,专业专注、坚守肉类行业。

杜俊甫告诉记者,双汇将继续坚守初心,时刻牢记使命,不负广大消费者的信赖和支持,持续为全球消费者提供安全健康、营养美味的肉类产品。

## 上汽红岩全球 KD 运营中心开工奠基

■ 谷婷婷

11月12日上午,筹备已久的上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)全球 KD 运营中心在重庆市两江新区黄茅坪正式开工奠基。来自重庆市两江新区、上汽依维柯红岩股东方的领导以及上汽红岩高管、部分中层管理干部、海外客户、建设单位、员工代表共计 200 余人参加了当天的奠基仪式。

上汽红岩全球 KD 运营中心的建立是上汽红岩在整车生产和零部件开发快速发展的前提下,促进产品出口、扩大特种车生产能力及零部件配套企业本土化,降低物流整车成本,使产品具有更大竞争优势的又一战略举措。

随着世界经济趋势向好,海外市场逐渐



成为促进销量增长的重要区域,重卡产品从中低端产品向中高端产品发展;作业方式从单一的出口贸易方式向海外投资建厂进行转变,尤其部分国家和区域为提升本国工业,开始对整车进口增加贸易壁垒,KD/CKD 模式将会逐步展开。

针对该市场趋势,上汽红岩顺应市场发展,目前已拥有尼日利亚、南非、哈萨克斯坦等多个海外 KD 工厂在运营。按照上汽红岩海外市场推进战略,未来五年将会继续增加东南亚、中亚、北非等区域的 KD 工厂谈判和建设,扩大海外 KD 工厂的辐射国家和区域,实现海外战略的飞跃式发展。

作为外海外战略重要的一环,此次奠建立的上汽红岩全球 KD 运营中心将承担着未来国际化战略的重要角色。

金钻上市系列报道之二

## 以钻石品质,向卓越致敬

随着消费升级大潮到来,消费者开始注重产品带来的价值和精神需求,品质感、体验感方面被给予更高要求。在新的市场竞争环境下,消费者将重塑对白酒的认知,建构新的审美选择和新的价值观选择。开发适应消费者更高需求的创新产品,是白酒发展升级的关键所在。而金钻习酒敏锐地抓住这一点,在产品包装、工艺设计上也深下功夫,以钻石级的质感,向卓越致敬。

1. 金色瓶体,钻石级包装工艺——金钻习酒整个瓶体采用鎏金工艺,表层感应膜更有质感。看似最不起眼的地方,却是提升消费者接触产品的第一触感点,很好地将金钻酒体内在的品质,通过瓶体的接触传达给消费者,让人握在手中,酒未入喉,先感其品。

2. 黄金瓶盖,钻石级切割设计——金钻习酒瓶盖的灵感来自于钻石,多面切割的造型更显高端大气。一瓶好酒的开启,是一场品味



之旅的开始。而瓶盖的设计,则奠定了这场品



金钻习酒的高端质感,是消费者高端品位的完美呈现。

3. 剑型瓶身,君子的剑胆琴心——金钻习酒瓶身修长,两侧的造型犹如一把利剑,彰显习酒的君子进取之心。瓶身凝聚了一瓶酒的精气神,金钻棱角分明的利剑形外观,气场不宣而露,更是秉承习酒的君子文化,让消费者得以感受到君子的气度与张力。

习酒公司总经理、国家首席品酒师、中国酿酒大师钟方达先生表示:“品质是优秀的表现,是超凡出众者展示的内在魅力,是品质和素质的综合反映。而卓越,则是优秀的升级,不止是品质的表现,更是天生拒绝平凡的资质,是一种由梦想支配的大境界、大格局。在消费升级的今天,全方位的追求卓越,是我们对于产品的要求,更是我们对于消费者的承诺。”

下期请看金钻上市系列报道之三《以卓越成就,向时代致敬》