

或收购黑莓 联想吹响手机国际化号角

■ 蔡梦黎 报道

近日,关于联想准备收购黑莓的传闻甚嚣尘上,联想为什么会对黑莓感兴趣?这次并购能够给联想带来什么?怎么吃这颗黑莓才能对自己有好处,这是对联想不小的考验。

由于新推手机产品未能从苹果公司、三星电子等竞争对手处夺回市场份额,黑莓在今年8月份正式宣布出售公司。上个月,黑莓与其最大股东之一、加拿大保险公司Fairfax Financial Holdings Ltd.(FRHF FFHT)签署了价值47亿美元的初步收购协议。

而在黑莓的出售之路中,中国IT终端设备巨头——联想集团恐将又一次成为一名有力的竞争者。美国《华尔街日报》17日援引消息人士的话报道,中国联想集团有限公司正积极考虑全盘收购加拿大黑莓有限公司,联想集团已与黑莓签署非公开协议,因此有权查阅黑莓账目。

正在没落的黑莓有三大主要资产。专利权——这是联想可能想要的;手机——也许对联想而言没多少用;企业服务业务——联想几乎肯定得不到。

黑莓公司原名RIM公司,创立于1984年,是一家加拿大电信和无线设备企业,2000年4月发布首款黑莓智能手机,后来推出一系列颇为成功的智能手机。在一段时间,黑莓是行业先行者,但随着苹果2007年推出iPhone以及后来搭载谷歌安卓系统平台的智能手机出现,黑莓的销售与成长呈现颓势。

黑莓曾是加拿大市值最大企业,2008年6月达830亿美元,但现在股价已从当初的每股140美元下跌至不到9美元。

联想是全球最大的个人电脑厂商之一。行业数据显示,今年第二季度联想在全球个人电脑市场份额位居第一。联想在智能手机市场的表现同样抢眼,目前其智能手机出货量已经超过黑莓。

事实上,联想与黑莓传出绯闻还并非第一次,早在今年一月份,联想首席财务官黄伟明在达沃斯世界经济论坛上接受媒体采访时说,“我们在考虑所有的机会其中包括RIM和许多其他公司。如果对我们和股东有利的机会出现,我们会毫不犹豫地出手。”

据国外媒体报道,为了提振移动设备业务,联想在评估潜在的收购目标和战略联盟,其中包括收购RIM。市场研究公司II Asia分析师珍·路易斯·拉法耶德尼(Louis Lalayeedney)表示,“从长期来看,PC市场在走下坡路”,联想可以“利用PC业务的规模拓展移动互联网业务”。

黄伟明表示,联想有一个专门的团队在研究收购问题,并已经就多种可能的合作方式与RIM接洽。黄伟明称,他将谨慎考虑所有潜在交易的价值,并指出,最近RIM股价重返2位数。在战略评估和对黑莓10手机乐观情绪的拉动下,自去年9月份以来,RIM股价已经增长了近2倍。

不过,在达沃斯论坛上,黄伟明并未就联想何时作出是否竟购RIM的时间发表评论。而此次RIM明确表示将卖掉黑莓品牌,似乎使得联想的收购案也再次甚嚣尘上。

一位知情人士透露,其他一些考虑收购黑莓的竟购方还包括Cerberus Capital Management LP以及最近在一份备案文件中公开披露收购意向的黑莓联合创始人Mike Lazaridis和Doug Fregin。Cerberus Capital Management与联想一样,也已经与黑莓签署了保密协议,可以查阅黑莓的财务信息。

酷爱收购的联想集团

此次收购案,也并不是联想的第一次海外并购。事实上,联想早已通过多次的蛇吞象,成为中国IT界的并购专业户。联想今年就完成了以1.47亿美元收购巴西计算机、手机和平板电脑厂商CCE的交易,收购CCE使联想在巴西PC市场上的份额翻了一番,排名由第七上升至第三。联想在2011年收购了5家公司。《日经新闻》上周报道称,联想可能收购夏普在中国的一家平板电视工厂。

联想最为著名的并购案,则是2004年豪吞IBM个人电脑业务的“壮举”。由于看到PC业务已经逐渐走下坡路,IBM于2004年果断放弃个人PC业务,联想则花费125亿美元收购了该项目。此次收购还使联想集团的业务规模从30亿美元扩大到120亿美元,全球市场占有率从2%上升到了8%左右。联想集团不仅拥有了IBM公司先进的笔记本电脑研发技术,同时还可以使用IBM公司著名的“think”商标、获得了IBM品牌5年的使用权以及IBM公司遍布全球160个国家的庞大的营销网络。

由于当时中国公司跨国的案例还为数不多,那次并购被媒体誉为“蛇吞象”。

收购黑莓,还因联想近年来已经涉足智能手机市场,并做得风生水起。去年第二季度,联想在中国智能手机市场上的排名由第



一季度的第七跃升至第二。联想首席执行官杨元庆曾表示,他计划利用在PC市场的主导地位开拓新市场,其中包括智能手机、平板电脑、电视机和家庭娱乐设备。杨元庆在接受采访时还明确表示“收购是拉动增长的好工具”之观点。假如联想收购黑莓成功,那必将为联想在智能手机业务方面的技术含量与品牌价值上添砖加瓦。

只是,尽管联想今年第二季度智能手机出货约1130万台,为全球第四大智能手机厂商,但是其90%以上出货都在中国国内市场。受困于专利缺乏,联想手机海外拓展主要方向为印度、东南亚。无法进入欧美等发达市场。而黑莓作为传统的国际手机厂商,握有联想最需要的大量通信基础专利和设计专利。据加拿大丰业银行预计,黑莓持有的专利资产估值为225亿美元。而且,黑莓虽然出货量和市场份额大幅缩水,但作为消费品牌依然具有相当大的商业价值。对于从PC向移动终端转型的联想来说,无论Lenovo还是VIBE都不是投入几亿美元就能砸出来的。

其次。欧美手机市场还是主要依靠运营商驱动,进入门槛高,耗费时间长。如美国99%的手机销售都是运营商预付费和后付费机型。对于联想来说,美国运营商的玩法和模式既不同于PC,也不同于中国运营商,重新进入将是一个相当“痛苦”的过程。

再则,黑莓手机的操作系统,对于联想更上一层楼的发展,也无疑是个好帮手。从手机发展历史来看,全球领导性的公司一定都会拥有基于自身的移动操作系统,诺基亚、苹果等公司的崛起已经验证了这一点。不过从目前情况看,全球手机企业再次推出一款成功的操作系统已非常困难,黑莓OS从这个角度而言还有相当大的战略意义。

此外,联想手机擅长于销售渠道,但硬件和软件设计方面都存在明显软肋,K900更是被业界称作“土豪”机型。黑莓手机衰弱主因是系统和应用落伍,但从黑莓10手机来看,手机硬件设计能力依然一流,对联想手机来说会有质的帮助。

联想或向加国政府作“不平等”承诺

联想如成功收购黑莓,这项交易有望成为中国企业收购西方企业的最大宗收购案之一,也可能面临美国与加拿大政府的严格审查。近日,有外媒刊文称,联想集团是否会向黑莓公司提出确定的收购提议还远不能确定。但有一点很清楚,如果联想决定收购黑莓,那么除了要受到美国和加拿大政府的严格审查外,联想可能还需要向加拿大做出重大承诺。

从最近外资公司在加拿大成功进行的大型收购案来看,为了得到加拿大政府的批准,联想可能需要在就业保护、研发开支等方面做出确定许诺,或者承诺在加拿大交易所上市。

去年,为了寻求加拿大政府批准其以151亿美元收购加拿大能源公司尼克森公司,中国海洋石油有限公司在企业透明度以及投资加拿大油气行业等方面做出了多项承诺。此外,中国海洋石油还许诺让卡尔加里成为其中北美业务的基地、保留尼克森的员工、在多伦多证交所上市。

2012年,马来西亚企业Petroliam Nasional Bhd为了让加拿大政府批准其斥资约55亿加元(约合53亿美元)收购Progress Energy Resources Corp.的交易,也做出了在加拿大不列颠哥伦比亚省建一家液化天然气厂的承诺。

在黑莓成为市场领头羊前,北电网络有

限公司(Nortel Networks co. NT)是加拿大的科技业巨头。由于业务失败,北电网络被迫在2009年寻求破产保护并拍卖资产。这一事件在加拿大引发了对宝贵的研发和专利可能遭受损失的争论,特别是在瑞典爱立信有限公司(Ericsson Ltd)以大约11亿美元收购了北电网络的无线网络业务之后。加拿大政府最终决定不对该交易进行审查,因为北电网络这部分资产的帐面价值已经跌至《加拿大投资法》规定的审查门槛以下。

不过为了争取加拿大政府的支持,爱立信仍然做出了保留北电网络无线业务3100名员工中至少80%员工工作的承诺。

但是加拿大政府也不总是会被这类承诺打动。2010年矿业巨头必和必拓(BHP Billiton Ltd. BHP)拟以390亿美元的价格收购加拿大化肥生产商Potash Corp. of Saskatchewan。为了交易能够获得批准,必和必拓提出把加拿大作为其全球钾肥业务的中心。但是交易遭到了Potash总部所在地萨斯喀彻温省的强烈反对,加拿大政府最后否决了该交易,理由是交易不符合加拿大的“净利益”。

必和必拓竟购Potash失利是2006年初加拿大保守党政府执政以来否决的三桩外资收购案之一。

加拿大工业部长James Moore的一位发言人日前表示,加拿大政府知晓黑莓正在寻找买家,但是她对出售进程不予置评。任何由外资牵头的竞标黑莓的交易计划都将由Moore负责审批。此外,由于黑莓在美国有大量业务,交易还可能受到美国相关机构的审查。

并购之路不平坦 联想娶进IBM并不成功?

尽管联想的屡次收购都被誉为蛇吞象,联想电脑销量在数据上较之收购前也有了大幅增长,并让联想这一品牌站上了世界的舞台。但时至今日,仍有许多人并不看好联想的收购之举,甚至认为联想收购IBM都不成功。

知名经济学家郎咸平在多年前作客某节目时就曾一阵见血地指出:联想收购IBM后,需要应对美国严苛的劳工法律以及尖锐刻薄的工会,后续所付出的远比之前的收购费用多。这从联想收购IBM后逐年亏损的账目即可看出。更有业内人士撰文指出:联想收购IBM可以说是失败的。因为联想收购IBM主要是看重IBM的欧美市场业务,毕竟联想在大中华区的业务一直都是很好的,并且都是有盈利的。

但是自收购以来,联想的欧美业务除了在此08年三月份有过短暂的盈利以外,其他的时候都是亏损的多,可见联想根本没有凭借IBM的品牌成功打开欧美市场,反而让戴尔和惠普等美国公司抢了很多市场分额。在美国,很多公司在更新电脑时都将Thinkpad换成了惠普或戴尔,以前很多在华的外企都是用IBM的笔记本的,而在联想收购以后,这些外企大部分都转用了戴尔、惠普笔记本了。

另外,德勤中国业务发展总经理金建在去年的第十届大连软交会上也表示,从他的角度出发,联想当年收购IBMPC业务并不是中国企业海外并购的成功案例。因为联想的收购只有收购没有合并。金建表示,联想到现在还是两张皮,IBM的个人电脑业务和联想的业务还是各自为政,管理团队也是各自为政,所以导致了现在IBM和联想的合并没有真正意义上的整合。

金建指出,中国企业进行并购出现的这种水土不服问题由很多因素造成。他建议,

企业在走出去之前需要找到专业的中介机构,并了解各种各样的风险。而事实上的确如此,除了联想以外,被誉为海外第一收购案的上海汽车5亿美元就因经营不当而破产,让上汽被迫放弃了其控制权。

因此,联想即便通过了加拿大和美国政府的层层审查,即便收购成功,离真正成功仍是路漫漫。联想收购IBM后所面临的劳工问题、经营问题、财务问题,在收购黑莓后也势必都会遇到。业内人士认为,联想能否将黑莓品牌及其专业技术合适地与联想手机、中国市场之上,或许才是联想能否再一次成功之关键。当然,也有不少人对这一收购案持较乐观的态度,毕竟,联想收购IBM后遇到的种种问题,也让联想学到了很多诸如应对跨国收购的经验,面对这一次收购案,联想应该也是做足了相关准备。

收购是假 炒作是真?

此外,还有一种说法则是,联想并非真想收购黑莓,而是想通过此次事件,从而再次提升自己的品牌价值。黑莓确实已经没落,并意图以47亿美元价格向加拿大金融财团出售。不过收购黑莓对于联想来说并不是一个好生意。消息显示,联想2012年营收339亿美元;黑莓为184亿美元。

联想目前港股市值约107.5亿美元(8336亿港元);黑莓目前估值47亿美元,占比联想市值44%。黑莓对于联想来说,体量无疑过大。而目前全球PC市值的萎缩对联想而言也并不是什么好消息,只会让联想的荷包更加局促。消息显示,联想2012年净利润47亿美元,利润率约437%,黑莓47亿美元的收购价格相当于目前联想年盈利能力的10倍。而黑莓的亏损也十分之大,加之目前智能手机增长也在放缓。联想收购黑莓将带来极大的商业风险。

其次,联想现金流不足的现状,更让这场收购显得不太可能。根据联想财报,截止2013年6月30日,联想净现金储备为31亿美元,相比2012年底下降约5亿美元。实际上,联想亏损的手机业务和接连发生的国际收购都在大量耗费联想的现金流。在过去两年中,联想还收购了德国计算机制造商Medion,以及NEC的PC业务等。有消息称,之前中断的收购IBM X86服务器业务已再次恢复,预计涉及资金在25-45亿美元之间。

联想2005年125亿美元收购IBM PC业务,其中包含价值约6亿美元的联想股票。但47亿美元为中国企业迄今为止最大的跨国并购数额,联想如选择换股将为此增发约30亿美元的香港市场股票。不过从近几年外国企业在加拿大进行的大宗并购来看,收购黑莓方或将承诺选择在加拿大股票交易所上市才会被政府批准,并涉及员工、保密等一系列附加政策。将使联想在资本市场面临极大的风险。

此外,与传统的PC硬件业务不同,黑莓涉及数以亿计的企业及政府机密电邮的安全网络,更要命的是,美国政府几乎不会批准中国企业的相关收购。美国大量的政府雇员、安全部门、跨国企业目前仍在大量使用黑莓手机,甚至包括美国总统奥巴马。

在此之前,华为和中兴公司的电信设备因“安全”为由已被屡次被拒绝进入美国市场。奥巴马今年甚至在签署的一项预算拨款法案中规定,联邦机构在采购中国企业生产的IT系统之前必须得到联邦调查局(FBI)或其他权威机构的批准。美国政府的严苛审查,更使得联想的收购案必将层层受阻。

因此,此次收购案更像是黑莓利用联想来向潜在卖家“抬价”,而联想也乐于见到这

种炒作。无论是联想收购诺基亚、联想收购HTC、联想收购黑莓,每个传闻对于联想的品牌价值而言都不是坏事。

链接 四因素倒逼联想海外并购

刘瑞刚/文

联想手机虽然今年来市场份额大幅度提升,在中国市场站稳第二的位置,但其产品大多为运营商定制,自身品牌影响力还相对较弱,也缺乏在手机领域的核心技术,这些都是联想希望通过并购来完善和提升的软肋。但黑莓是合适的收购对象吗?

黑莓虽然市场份额和经营业绩大不如前,但在工作软件、安全性、企业移动管理和移动社交网络上仍旧处于领先地位,并且在全球范围拥有约550家签约运营商合作伙伴,这些资源对于在手机领域还没有“走出去”的联想来说都是具有互补性的优质资源,如果联想能够把自身的手机、平板硬件设计制造能力与黑莓的品牌、服务结合起来,对于品牌和技术提升都是显而易见的。

黑莓的核心价值在于其安全网络系统,但鉴于棱镜门所引爆的安全问题,其网络部分的业务出售并不乐观。如果联想只是收购黑莓的硬件业务的话,那就几乎没有任何价值,因为联想所主打的基于安卓系统智能手机并不能从黑莓的硬件业务上得到什么实质性的好处。

联想对于跨国收购和资源整合都有相当丰富的经验,如果能够如愿全盘接手黑莓的网络业务和BlackBerry 10平台,连皮带籽一起吃掉,那么完全有可能在全球高端手机市场占得一席之地,以黑莓带动安卓,成功上位成为具有全球影响力的手机品牌。尽管联想高管对于业界热议的“手机并购”事件有诸多模棱两可的回复,但通过抽丝剥茧的仔细分析之后我们发现,海外手机并购业务对于联想来说并不是锦上添花,而是雪中送炭。不言而喻,雪指的是欧美市场,而炭,则是一个可以帮助联想在欧美站住脚根的专利防御伙伴。

关于联想海外并购的对象,坊间传过的名单有黑莓、宏达电。实际上这个名单可能更长,熟悉联想并购巴西PC业务的人大多了解,联想是一个喜欢做多手准备的人,而不是被人漫天要价。下面谈一下为什么联想要并购海外手机公司。

1,专利防御。参照一下HTC和三星在美国市场的遭遇,大家就会得出一个结论,在一个专利壁垒丛生以及维权意识强烈的国家,心存侥幸是要付出多大的代价。此外,在国外还有形形色色的专利流氓,专以敲入专利竹杠为生。

2,渠道体系。手机渠道体系很多,比如运营商单元。理论上大家公平竞争,但是看一下中国的运营商及其合作伙伴,中华酷联会比其他品牌有着更多的机会。这意味着,没有多年的投入就想在渠道里获得利益最大化,是很难的。除非你像苹果一样有着让人惊艳的产品。

3,品牌提升。联想PC在美国的知名度已经很高,但这对于联想手机的帮助并不大。好比格力空调在中国市场第一,但格力小家电却不一定让人省心一样。海外并购对于联想的品牌拉动作用相当明显,以ThinkPad为例,部分外国人对联想PC的认知来自于,闻名全球的ThinkPad是联想的品牌。

4,资本换时间。当年,宏碁收购Gateway给联想带来了许多麻烦,这是一个典型的资本换时间和空间的案例。通过并购迅速获取欧美智能手机市场的船票,这比拿钱去交学费要实惠得多。

下面谈一下联想的难点在哪里:

1,钱是一个问题,但不是一个大问题。理由如下:联想一直有着不错的现金流,此外,并购不一定要靠现金,可以是股票交换,甚至联想可以做股票增发。

2,并购整合是一个问题,但不是一个大问题。理由如下:我们看一下联想的一系列并购及整合名单,业务遍及包括IBM ThinkPad,NEC在内美国、西欧、日本和巴西,成功的几率相对较大。

3,监管是一个大问题。这是一个超出了联想集团个人能力的问题,就是跨国公司所在国家的监管层面是否会同意资产出售。熟悉联想历史的朋友可能会知道,当初,在并购IBM PC业务的最后一刻,交易都差点中止掉。在软硬件一体化的今天,手机绝不是作为一个硬件产品存在的,其影响的范畴也绝不仅是硬件一途。

写在最后的话:

尽管联想需要一个海外借力的对象,但纵观商业社会的各种并购案例,被并购的对象往往有着更迫切的出售意图,当然原因可能是多方面的。对于外国公司来说,联想或许是一个不错的买主,这家公司有着成功率较高的并购整合经验,对于被并购对象通常是品牌独立运营,而不是像惠普吃掉了康柏一样简单粗暴的取而代之。