

23亿美元并购 x86 服务器 联想 IBM 再联姻

■ 张斯 叶书利 报道

2014年1月23日，联想集团总裁杨元庆在迎新年会上宣布，公司以23亿美元收购IBM低端服务器业务，此次收购将为联想每年增加50亿美元的营收。这是联想集团与IBM时隔近十年后的再次“联姻”。2005年，联想曾以125亿美元收购IBM的个人电脑业务。

杨元庆在会后的媒体交流会上表示，“经过一年艰苦的谈判，联想以90%现金以及10%的联想股票，并购了IBM所有的x86服务器业务。联想也因此将在全球服务器市场上获得14%以上份额，排名上升至全球第三，在中国市场获得22%的市场份额，位居第一。”

此外，杨元庆透露，监管机构的批准还有几个月时间，交易完成后会有原IBM7500名正式员工，1500名合同工加入联想，这对联想来说是笔非常宝贵的财富。

由于PC市场萎靡不振，联想正积极在PC之外的市场寻求突破，从而弥补业务短板，以收购方式换取市场份额及商业技术，已成为联想多年来的突围之道。

收购始于一次会面

1月23日下午4点55分，杨元庆在北京宣布，联想刚刚在美国与IBM签订收购协议。当日早上，在港上市的联想集团突然发布停牌公告，宣布从上午9时起暂时停止交易，截至23日收盘，联想集团在香港交易所以后10.32港币收盘，市值1073.5亿港元。

联想曾在上周一表示，公司正在与一家第三方公司洽谈收购事宜，但尚未达成实质性协议。而上周二有报道称，联想重启了收购IBM x86服务器业务的谈判。自2013年4月开始，联想收购IBM x86服务器业务便在业内传开，传闻交易金额在十亿美元左右。

面对最终高出一倍的收购价格，杨元庆对记者表示，“我们对这个价格很满意。”他表示，IBM是一家研发实力很强的企业，收购完成后，联想将获得很好的资产，包括相关的知识产权、品牌及优秀的员工。

根据杨元庆透露，联想与IBM就x86系列业务谈判始于2013年初。杨元庆与IBM CEO 罗睿兰(Ginni Rometty)在IBM总部有一次碰面，当时，罗睿兰询问杨元庆对x86系列业务的兴趣以及并购意向，杨元庆给予了肯定且坦诚的答复后，双方就此正式开启了并购谈判之路。

杨元庆表示，该交易的最终达成，缘于“首先是对方想卖了，才能有合作的可能。”同时，他透露并购完成后，联想有五年时间可以使用IBM的品牌，IBM也承诺在这五年时间里，他们绝大多数内部使用以及外部销售的服务器，都会来自于联想并购过来的业务所生产的产品。

在杨元庆看来，当年收购IBMPC业务时，最大的挑战是如何留住员工。如今联想已经向外界证明了自己整合方面的驾驭能力，而且x86将会成为联想的核心业务，对原来的员工来说也是不错的选择。

对于服务器市场的远景，杨元庆表示，现在讲还为时尚早，就像之前收购PC业务一样，前三年都是整合期，稳定业务第一，过了四到五年才在整合完成的基础



上有了高速增长，获得后来相应的业绩回报。但有一点是可以肯定的，“服务器发展轨迹肯定比PC要好”。杨元庆表示，短时期内联想还是以硬件为主，未来肯定会适应互联网时代的要求，但这次和IBM的合作，不仅仅是买卖关系，未来更是很好的合作伙伴。

意在撬开企业级市场

那么，联想此次收购IBM低端服务器部门，背后的商业逻辑是什么？杨元庆毫不隐讳地表示，非常看好服务器市场，原因有三。首先，该市场的毛利率可以达到20%以上，比PC要高很多。虽然过去IBM这块业务销量不好，但联想有办法以后让它赚钱；其次，该市场竞争不如PC和手机业那么激烈，仅有惠普、戴尔和思科等；最后，IBM的技术优势，高端客户优势，结合联想的效率，多方面充分结合起来，他相信未来联想在服务器市场一定会有很大的发展空间。

根据IDC的数据，2013年第三季度，惠普是全球最大的服务器厂商，市场份额为28%，而IBM和戴尔分别为23%和16%。收购IBM的低端服务器业务后，联想在规模500亿美元的服务器市场将成为一家有竞争力的厂商。

IT评论人士孙永杰表示，与联想在2005年收购IBM的个人电脑业务一样，收购IBM的X86服务器可以给联想带来快速增长，扩大其市场份额，提升知名度。这笔交易可以弥补联想在企业级业务方面的短板。虽然低端的X86服务器未来会沦落为PC的境遇，但像X86这种标准的工业服务器，与PC市场的运营模式一样，皆为联想的强项，通过IBM品牌打低端的服务器市场，再进行微创新扩大市场规模，凭借该业务能够让联想更好地与惠普、戴尔竞争。

“PC产业已经没有太多创新和资本溢价空间。”孙永杰表示，目前联想的业务板块主要为三个：一是PC业务，已经跃居首位，该板块增长空间可能在混合本领域；二是智能移动端，主要业务为手机，在戴尔已表示向可穿戴移动设备发展，惠普手机一直没有发力的情况下，联想该项业务走得还算平稳；三是企业级市场，该板块一直是联想的弱项，但却是利润率相对较高和市场较稳定的板块，因此，联想必须

补此短板。此次收购将是联想进军企业级市场的最重要里程碑，也表明联想未来将进一步加强面向企业用户的软件和服务。

IBM为何出售x86

来自IBM河南区钻石级代理公司的一位不愿具名的业务经理向记者透露，2013年8月，也就是收购传闻破裂后，IBM曾发内部邮件表示，未来3年内不会出售低端服务器业务，与联想的传闻纯属炒作。

IBM为何食言呢？该经理透露，IBM内部数据显示，2013年IBM小型机业务全球销量下滑30%。小型机是IBM高端系列的机型，从几十万到上千万不等，IBM一直垄断该市场。但是，自2013年以来销量一直不好，而低端服务器业务更是拖累。

靠大型机及个人电脑业务起家的IBM，将个人电脑业务出售给联想后，经过多年的转型已成为一家IT服务提供商，并一直主导着服务器领域。后起之秀惠普和戴尔都在向IBM学习。戴尔更是不断地收购完善企业级业务，收购资金从数千万到十亿美元不等。

除此之外，随着信息安全威胁被重视，中国政府及企业开始限制使用国际品牌的服务器，IBM在中国市场遇到了滑铁卢。

自2013年春季以来，IBM硬件业务的业绩表现低迷，这引发了投资者对其前景的担忧。出售低端服务器业务将缓解部分担忧，帮助IBM更好地专注于软件和服务业务，从而提升盈利能力。

上述业务经理表示，“IBM一贯的商业理念就是把不赚钱或低利润率的东西卖掉。近几年受水货、OEM货的影响，价格冲击比较大，在X系列服务器中，中低端产品利润少，IBM将其卖掉，保留高端产品是很正常的。”

同时，他表示，“2013年6月份，在全国医疗系统信息化会议上，几位来自沈阳的集成商（IBM合作伙伴）就曾表示过，x86肯定要卖，暂时不会再进X系列的货，因为一旦卖给了联想，贴了联想的牌不知道好不好卖。”

知情人士向记者透露，相关谈判从2013年初开始，同年1月负责IBM系列服务器的负责人孙丹离职，并于4月将该部门人员位置预留出来。

“事实上，去年上半年，IBM就已经把一路、二路（即一颗CPU2颗CPU的机器）

的技术卖给了联想，联想现在的服务器可能用的就是IBM的技术。”上述业务经理表示，将低端服务器业务卖掉，对IBM来说是减负。虽然IBM也在开发新的产品线，如linux平台服务器，但新的机器转型需要一个过程。而如果IBM小型机继续下滑，低端机业务将是巨大拖累。

联想“辽宁舰”攻服务器 师夷长技以制夷

吸收西方先进技术，并加以利用，这被称为“师夷长技以制夷”，现在的中国企业也在演绎这样的案例。

1月23日，联想以23亿美元收购了IBM低端服务器业务。以23日汇率换算，23亿美元可兑换成1392252亿元人民币。近140亿元人民币与“低端”二字形成强烈对比。然而在这背后，隐含的是正常的商业逻辑。

先了解“低端”一词。“IBM低端服务器”对应于“IBM x86服务器业务”。在IBM服务器产品结构中，目前主推中高端的Power服务器，x86服务器业务在其产品线上属于低端产品。因此，国内媒体习惯翻译成低端服务器业务。但“低端”一词是对应于IBM服务器产品线而言，对于联想来说，IBM x86服务器业务并不低端。

在PC主业前景看衰之下，联想要想突围，手机就成了先锋。不过，联想手机时下面临两大挑战：

首先是三星与苹果“双雄”挤压。此前，加拿大投资银行CanaccordGenuity分析师迈克尔·沃克立发布的调查显示，2013年第三季度的全球手机市场，很多竞争对手处于亏损状态，导致三星和苹果拿下了109%的行业利润。联想手机很难突围。

其次，在PC+突围中，基于手机业“双雄”称霸现状，联想仍需在业务线上增加更多的加法以分散风险。服务器业务便成为可选项。Gartner数据显示，2013年第三季度全球服务器出货量上，联想以57929台成为全球第九大服务器厂商，与排名第一的惠普出货量669103台相比，仅为后者的不到10%。不过，联想借助收购之力，可实现向上冲刺，这应该是此笔收购的核心商业逻辑之一——通过携手IBM x86服务器业务，可以马上展望联想对服务器业务提出的三步走战略中的第二步：“2014年实现X86服务器挺进全球前三”。

更重要的是，在第二步的基础上，借助IBM x86服务器业务背后的渠道、品牌、技术等，迅速“坐二望三”——在2016年初步形成以联想为中心的生态系统，如产品的国际化布局、对企业级市场的品牌效应、技术消化后的向上二次创新等。这个演进几乎拷贝了2005年联想收购IBMPC业务后的转身路径。

不管是收购IBM的PC业务，还是如今的X86服务器业务，联想的企业攻略就是“辽宁舰”方略：后发公司通过收购先进公司的一块战略级业务，并以此为跳板，开发更多自有产权的产品，从而拓宽市场。而正在全力向服务转型的IBM，抛弃硬件已成大趋势，因此处于其服务器产品线末端的X86服务器业务，已成IBM武器库中的“辽宁舰”。而2005年IBM将PC部门转售给联想时，PC部门同样是彼时IBM武器链条中的“辽宁舰”。

顺丰争食“海淘”市场蛋糕

■ 叶燕婷 报道

随着目前国内“海淘”业务不断升温，无论是梅西百货、亚马逊旗下电商Shopbop等海外大佬，还是国内京东、淘宝等领头电商均进入“海淘”市场，国内民营物流老大顺丰也开始低调进入这一领域。

记者近日从顺丰快递官网获悉，在经历4个月的内部试运营后，公司最新推出的支持“海淘”服务的网站“海淘丰运(SFbuy.com)”将在近期开放用户注册，非顺丰会员也可以通过“海淘丰运”在eBay、Groupon、Amazon等海外知名电商进行直接采购。

顺丰布局“海淘”转运业务

据了解，海淘丰运目前只针对美国市场开展转运业务，未来或向其他国家扩张。海淘丰运内部人士表示，现阶段海淘丰运仅在顺丰员工及其朋友间小范围测试，估计在春节后将正式公测。

此后记者向顺丰核实公测时间，但截至发稿时未获得公司回复。

对于具体资费和流程，SFbuy.com网站资料显示，海淘丰运的收费标准为2磅(约09公斤)以内物品运费10美金(约合605元)，此后每增加1磅按5美金递增，货品运送周期约7-10天。

海淘丰运内部员工向记者表示，以上资费已包含燃油附加税，但未来正式运行后的资费不排除会有所调整。

事实上，顺丰的国际业务扩张早已显现，2013年9月底，国家邮政局网站公示了顺丰申请国际快递业牌照的公告。当时，业内普遍认为，此举与海淘丰运密切相关。

有业内人士向记者表示，目前国内的海外转运业务部分不透明，顺丰的海外转运也曾因此遭媒体质疑，申请国际快递营业执照后，业务进一步规范，顺丰很可能是为其大规模拓展海外业务铺路。

虽受限于税收、海关和物流等影响，“海淘”还是因商品品质、中间分销成本低和人民币的海外购买力上升等因素而被越来越多国内消费者接受，中国电子商务研究中心的数据显示，中国海外代购交易规模连年翻番，2012年海外代购交易规模达483亿元，2018年该数字很可能突破700亿元。

据了解，目前国内“海淘”市场的模式分为返利、导购和国外品牌B2C、C2C几种。有跨境电商人士向记者表示，海淘丰运的模式很可能综合“导购”和“转运”模式，与目前国内“海淘”导购网站“海淘城”的模式相似。

海淘市场显现“乱战”局面

据了解，目前，国外品牌对中国“海淘”市场虎视眈眈，亚马逊旗下垂直电商shopbop不仅提供直运中国的服务，同时还是少数支持人民币结账的“海淘”电商，又如，如英国护肤类电商Feelunique则提供全球不限最低消费的全球免运费服务，美国最大传统零售商梅西百货的电商项目也向中国提供直运服务。

有业内人士认为，直运模式最大的优势是为消费者省去寻找转运公司的繁琐步骤，但这种模式尚处于起步阶段，货品种类有限，另外通过国际快递公司投递，商品的运费依然大幅高于转运公司。

与此同时，国内越来越多的物流企业、知名电商以及第三方支付平台也盯上了“海淘”市场，并在转运、导购和海外支付上各自布局。物流企业中国通等已开通国际快递业务，而申通在美国洛杉矶的公司2013年下半年正式挂牌，通过招收美国当地的加盟商，开辟美国专线等国际业务；电商中，京东已经获得国际快递牌照，而苏宁云商、易迅“拿照”则在2014年1月进入审核公示期，同时，苏宁易购与跨境购物网站“洋码头”的“全球购”项目也于2013年上线。

至于第三方支付平台，目前已有支付宝、钱宝科技等17家支付机构在4个月前已经获得跨境支付牌照，营业范围覆盖货物贸易、留学教育、航空机票及酒店住宿等。而支付宝和上海东方支付有限公司更分别通过全球购和跨境通电商平台跨界“海淘”运营。

有业内人士表示，目前物流企业、第三方支付企业都在涌入“海淘”市场，但若没有国际物流仓储优势以及通关资源，这些企业的跨界之路会比较艰难。

“海淘城”的负责人对记者指出，随着“海淘”市场爆发式增长，通关渠道成为跨境物流的最大问题，目前海关每天处理商品量较小，造成运货速度缓慢，用户投诉率因此较高。



兆华斯坦吞前海地王 前海土地出让破400亿

■ 王丽新 报道

春节长假即将来临，房企拿地仍坚持不下“火线”。从北到南，从传统的一线城市战略重地到新兴的经济特区，从国内的龙头房企到洋地产巨擘，新一轮的拿地高潮正在兴起，新“地王”或将不断浮现。

1月23日下午，深圳前海今年首次出让地块招标结果出炉，美国兆华斯坦地产与前海国际能源联合体以134亿元总价拿下深港现代服务业合作区T201-0080地块。据记者了解，这是前海土地出让历史上的总价最高地块，为目前前海新地王。此外，据美联物业全国研究中心提供给你的统计数据，自深圳前海2013年首块土地出让后，截至2024年1月23日，前海已经成功实现土地收入407.42亿元。

美地产巨头抢前海地王

据了解，此次前海地块出让，采用综合评标法招标，满分100分。其中，技术标50分，商务标50分。最终，美国兆华斯坦地产与前海国际能源联合体以22.31分技术评分、134.0999亿元报价成功中标。

据记者了解，与美地产巨头争夺前海地块的竞争者也都是中国知名房地产企业，包括摘得前海第一块地的卓越地产。实际上，卓越地产此次与周大福组成联合体出价133亿元，报价仅次于美国兆华斯坦地产与前海国际能源联合体，不过最终与该地失之交臂。

此外，参与竞标的还有香港力宝北方地产控股有限公司、金地集团、深圳中洲集团。其中，中洲集团报价118亿元，金地报价95亿元，香港力宝废标。

据悉，此次出让的T201-0080宗地位于前海深港现代服务业合作区一单元1街坊，前海湾综合交通枢纽以西，紧邻滨海岸线。根据出让条件，该地块建成后主要用于引进国际金融机构。规划显示，该地块建筑面积为47.7万平方米，其中办公面积30.33万平方米，包括商业面积580万平方米，商务公寓面积6万平方米，酒店面积5万平方米。

实际上，美国这家地产公司在中国的房地产圈并不出名。公开资料显示，兆华斯坦地产公司成立于1957年，总部位于纽约，是一家提供房地产开发、投资和管理等服务的私人控股公司，2001年曾赢得世

贸中心双子塔经营权，双子塔倒塌后兆华斯坦公司和纽约新泽西港务局共同主持世贸中心的重建工作。2011年，兆华斯坦进入中国，首笔投资是重庆国际金融中心。

值得一提的是，有消息人士向记者透露，美国兆华斯坦地产或将操盘项目，预计其开发周期可能要比中国房地产企业一般开发周期，因此入市时间尚无法估计。

土地出让破400亿元

值得注意的是，据美联物业全国研究中心提供的一份统计报表显示，自深圳前海2013年首块土地出让后，截至昨天，前海已经成功实现土地收入407.42亿元。

公开资料显示，前海已成功出让五宗地块，竞得者分别为卓越置业、华润置地、世茂投资、香江供应链公司以及此次中标的美国兆华斯坦地产与前海国际能源联合体。

此外，有消息人士向记者透露，目前掌握在前海管理局手里的前海土地已经出让了66%左右，只剩下34%左右的土地

还未出让。目前，深圳市政府正在力图通过置换、收购等方式从手握前海其他土地的企业中收回土地。

而从此次中标结果和出让方式来看，美联物业全国研究中心向记者表示，此地块的得失与其说是综合能力的考量，不如说是综合利益的权衡。

“从另一角度来看，目前前海聚集了港资企业、本土企业以及全国性知名房企”，上述消息人士向记者透露，如果有国际背景的企业加盟，显然对前海整体发展将是利好的。

更为值得注意的是，有业内人士向记者表示，前海出让地块地价已经水涨船高，且单次出让体量都很大，这对进驻企业的资金链考验都不小。虽然企业之间的竞争短时间内还未浮出水面，但未来的竞争将不可避免。届时，目前拿地总价最高，且开发周期可能长于中国房企一般开发周期的美国兆华斯坦地产是否能获得预期的利润空间，将有待观察。

除此之外，有接近卓越地产的内部人士向记者透露，卓越地产旗下项目目前正在加快建设，预计将在今年年底入市，届时成为前海区域内第一个亮相的项目。