



## 三星的好棋

主流科技公司拼了命的往互联网汽车的风口上挤，三星重磅落子之后却忙着撇清关系，三星的葫芦里，到底卖的什么药？

文 | 本刊特约记者 纪一宁

不管是否愿意承认，中国科技企业的稚嫩在2016年的这个11月被三星的“老奸巨猾”反衬得毫无遮掩。

董明珠治下的格力妄图以130亿巨资开启造车之旅梦碎，乐视互联网无人驾驶汽车去美国开了一次闹剧一般的发布会，直接引发了资金链危机——而三星，不声不响地豪掷80亿美元，收

购了汽车零部件供应商哈曼国际工业 (Harman)，完成了自己在汽车领域极为重要的一次落子。相较之下，高下立现。

更耐人寻味的是，在汽车科技领域迈出了一大步的三星，随即便否认了在未来生产“三星汽车”的可能：“三星进军的方向并非是一些非公司传统和擅长的业务或技术，比如动力系统，汽

车座椅或者是车身设计。”三星电子总裁兼首席战略官孙英权的官方澄清，让许多人困惑不已：主流科技公司拼了命的往互联网汽车的风口上挤，三星重磅落子之后却忙着撇清关系，三星的葫芦里，到底卖的什么药？

### 落子就要“稳赚不赔”

在这个开口战略、闭口概念的新时代，许多商业逻辑被选择性遗忘。尤其当资本风口可以将一只不明所以的猪吹成擎天柱的时候，有多少企业还记得多元化的战略布局与产业链上下游的延伸是有必要关系的？过去一年中，平均每周都有一次新闻发布会的乐视，从炙手可热到千夫所指，不过一夜之间。

回头来看三星收购哈曼的这笔交易：基本上，三星以每股 112 美元的现金收购，比哈曼国际 11 月 11 日收盘价（87.65 美元）溢价 28%，合情合理甚至还有便宜占——须知哈曼是全球最大的汽车音响 OEM 公司之一，目前正拥有通用汽车、菲亚特-克莱斯勒等汽车巨头的累加超过 240 亿美元的大额订单——仅此一点，三星的这 80 亿美元，就已经是稳赚不赔。

而在汽车领域，哈曼的车载娱乐、网络安全、OTA 等系统，可以和三星的 5G、UI、显示屏和安全解决方案等技术接合，形成更完整的智能汽车解决方案，尤其是哈曼近几年大力进军汽车领域，其产品和服务被应用在全球超过 3000 万辆汽车上——如果这些业务全部纳入三星旗下，再与三星的显示屏、半导体、电子设备、安全解决方案等业务结合起来，三星将在汽车电子市场成为与谷歌、苹果，甚至是特斯拉、通用平起平坐的制造巨头。

通过此次收购三星电子将直接成为全球大型汽车公司的供应商，这也将使得全球汽车供应链重新组合，并且随着移动通信领域和汽车领域的边界进一步模糊，三星也将得以了解更多消费者

习惯和需求的变化。

除此之外，三星还将直接获得哈曼旗下 8000 名致力于开拓物联网市场潜力的软件设计师和工程师，他们将为三星带来进一步的物联网经验，这对于三星电子战略版图的扩张，意义甚至不亚于 240 亿美元的未来订单。

还有一个不可忽视的数字：财报显示，截至今年 9 月底，三星的现金储备为 710 亿美元，在新兴领域，拥有足够的投资底气。比如在生物制剂领域 5 年时间里三星投资了大约 30 亿美元，并且成为这一领域的全球最大厂商之一。而如今，三星盯上的新兴领域，毫无疑问是智能汽车电子产品与服务，80 亿美元收购这个圈子里数一数二的公司，绝不存在丝毫财务压力。

如此看来，收购哈曼，三星是捡了个大便宜。

### 老辣的“粮草先行”

既然是生意，赚钱是毋庸置疑的，但三星的老辣之处在于，不但要稳赚不赔，还要给企业带来战略性的提升。

虽然分析师们普遍认为，这不单是一笔 80 亿美元的交易，更是三星为了赶上互联网汽车概念末班车的孤注一掷。可事实却并非如此。

早在去年 12 月，三星就成立了独立的汽车团队，来自官方的说法是：将首先致力于车内信息娱乐系统、导航和无人驾驶技术的研发。今年 4 月，三星旗下三星电机宣布将为特斯拉 Model 3 提供摄像头模组；5 月，三星参与了新加坡自动驾驶公司 nuTonomy 的 A 轮投资；7 月，上海三星出资 30 亿人民币入股比亚迪，成为比亚迪的第九大股东，双方在电动汽车零部件等领域展开了合作；8 月，三星风投领投了拥有诸多专利的电动汽车充电软硬件云解决方案的智充科技……

过去一年中，在汽车领域三星的动作不可谓不大，这一系列的动作表明，三星已经布下了一

三星盯上的新兴领域，毫无疑问是智能汽车电子产品与服务，80 亿美元收购这个圈子里数一数二的公司，绝不存在丝毫财务压力。

作为典型的硬件巨头，三星的方式则更加传统，这样不但成本更低，还能在短时间内迅速变现。

张围绕汽车产业的大网——其在科技创新方面的天然优势，在如今的传统汽车制造领域无人能及；而基于电子制造业的传统底蕴与积淀，又绝非根浅叶疏的新兴互联网公司所能比拟。

随着技术的发展，汽车产业越来越重视软件和电子配件。公开资料显示，车用电子设备已经占到车辆成本的30%，车用电子市场规模到2025年将达1000亿美元，绝对是块超级大蛋糕。不过关于如何进入这一市场，科技巨头们各有各的办法。硅谷公司如苹果和谷歌主要将精力集中在打造车联网和自动驾驶平台上，未来它们想通过将平台授权给汽车制造商来获利。而作为典型的硬件巨头，三星的方式则更加传统，这样不但成本更低，还能在短时间内迅速变现。

所以，即便三星在“造车”一事上没有计划更没有付诸行动，也绝不代表三星不觊觎汽车产业的这块蛋糕。1998年因金融危机而成为历史的“三星-雷诺”汽车已然翻篇，事实上，三星仅用了不足一年的时间，就通过资本手段，以投资、入股或并购的方式，完成了一条全新的汽车电子生态产业链的布局。

正所谓兵马未动，粮草先行，虽然汽车领域的科技巨头的竞争尚未真正拉开帷幕，但三星的未雨绸缪，尤其是收购哈曼这样的大手笔，已经让谷歌与苹果这样的直接竞争对手开始坐立不安。

### 先入咸阳为王上

科技界已经公认，虚拟现实、人工智能和汽车将成为未来三个引爆市场的热点，而三星在软件生态与云端结构的弱势表现让其在与谷歌与苹果在这三个领域的竞争中处于劣势。正是对此有着清晰的认识，三星才能设计出如此精妙的投资布局。收购哈曼以及之前一系列的落子，让三星补全了自己在汽车领域的战略版图。

虚拟现实方面，三星已经拥有了自家的 Gear

VR 头显，并且凭借 AMOLED 屏幕，三星在未来也可以成为头显厂商的重要供应商之一。人工智能方面，三星于上月收购了语音助手公司 Viv Labs，该公司的经营者为 iPhone 语音助手 Siri 的联合创始人，据称在处理复杂要求的能力上 Viv 比 Siri 更为强大，而且具备更强的机器学习能力。

三星另一笔值得关注的收购同样发生在最近。11月15日，三星宣称收购了加拿大 NewNet 通信技术公司的 RCS 业务后，被认为在移动即时通信方面将会更进一步。RCS 在本质上可能成为三星下一代 SMS 短信的标准——RCS 的革新性在于其物联网的疆域，它将使即时通信不仅仅限制于手机之间，而在于任何连接到三星物联网服务的设备，包括家电和汽车，这无疑契合汽车产业向智能化、网络化、互联化方向发展需求的。

当然，对于以“全产业链”、“自研自产”而著称的三星来说，通过如此大规模的投资收购完善战略布局，并不常见。但在目前的形势下，却无疑是性价比最高的方式——三星在电子产品制造与服务领域的优势，让以互联网为基的谷歌和过于封闭的苹果拿三星无可奈何。

可以看到，三星已经在智能硬件之外悄悄地布下一张大网，让自己的软件、服务能够触及更加广泛而此前并不擅长的领域——从移动支付到人工智能，从手机到汽车电子，从云服务到万物互联。而随着汽车技术和移动服务之间的行业壁垒越来越模糊，三星同样可以借助哈曼国际成为汽车厂的核心供应商进而了解消费者行为。

纵观收购哈曼之前三星的投资布局，竞争对手们能够真切地感受到三星的“老谋深算”：在日新月异的科技领域，创新技术、创新公司层出不穷，“点”状投资耗时耗力风险大，而三星则连点成线，以雷霆之势狂揽一条产业链。

2013年，笔者曾在《三星：让你半目又何妨？》一文中断言，习惯走后手棋的三星有着足够的底



数据来源：根据公开资料整理

蕴，与谷歌、苹果以及中国群英对峙并不落下风。两年过去了，彼时被华尔街分析师认为是“巨人将死，霸业不在”的三星，依然在不紧不慢地闲敲棋子落灯花，甚至压根没有把新机型的“电池门”当做什么大事。

事实上相对于整个三星集团，“电池门”的

影响也真没多大，据三星 2016 年 Q3 季财报显示，截至 9 月 30 日，三星当季营收为 47.82 万亿韩元（约合 420.08 亿美元），净利润为 4.41 万亿韩元（约合 39 亿美元），而在此之前，分析师们预计三星净利润为仅 3.39 万亿韩元——近 10 亿美元的落差，已经算是啪啪打脸了。E