

英伟达并购案告吹：软银“捡钱”ARM谋求IPO

本报记者 秦桑 北京报道

持续一年多时间、备受各方关注的英伟达收购ARM案最终告吹。据CNBC消息，当地时间2月8日，英伟达在联合发布的一份新闻稿中表示，由于“重大监管挑战”，英伟达从软银收购ARM的计划已经失败。

在反对声中流产

尽管英伟达方面对该收购案展示了充足的诚意与信心，但是仍无法阻挡各方的反对声。

2020年9月13日，英伟达宣布将以400亿美元(约合人民币2733.2亿元)的价格收购软银集团旗下半导体设计公司ARM。根据英伟达、软银和ARM董事会当时批准的交易条款，英伟达将支付215亿美元的股票和120亿美元的现金，其中包括20亿美元的违约金。

尽管英伟达方面对该收购案展示了充足的诚意与信心，但是仍无法阻挡各方的反对声。ARM联合创始人赫尔曼·豪瑟在收购案披露伊始就明确表示反对，他说：“收购后，对ARM公司而言，将会是一场灾难。”赫尔曼·豪瑟表示，ARM业务模式中很重要的一点就是可以将技术卖给任何需要的公司，(公司)卖给软银的一个可取之处就是软银不是一家芯片公司，保持了ARM的中立。ARM架构的许可方中，大部分是英伟达的竞争对手，如果被英伟达收购，他们自然就会寻找ARM的替代品。

除ARM高管反对外，欧盟委员会、英国竞争与市场管理局(CMA)等各地的反垄断机构都对该收购案进行调查。

不过，在业界看来，在所有调查中，FTC(美国联邦贸易委员会)对此次交易提起的诉讼，是“毁灭性”的。

软银方面表示，尽管各方做出了善意的努力，但由于重大监管挑战阻碍了交易的完成，英伟达和软银已同意于2022年2月8日终止协议。此外，根据协议条款，英伟达支付的12.5亿美元交易押金不可退还，此项金额将在截至2022年3月31日的第四季度财报年度确认为软

银的利润。此外，软银和ARM将在2023年3月31日结束的财年年度开始准备ARM的公开发行。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，此次收购失败对英伟达业务影响有限。对于ARM和软银方面来说，IPO是除出售外快速回笼资金的最佳方案。



英伟达从软银收购ARM的计划宣告失败。

本报资料室/图

FTC表示，该交易扭曲了ARM在芯片市场的角色，并不允许合并后的公司不公平地削弱英伟达的竞争对手，对未来的创新具有深远和破坏性的影响。

对此，探索科技(TechSugar)首席分析师王树一对本报记者表示，没有感觉到这个案例特别受到监管机构“照顾”，但之所以被社会关注，是由于科技战引发的对半导体产业关注，把这一桩行业史上最贵并购案放在聚光灯下；ARM是美国IC产业之光，如果并购成功，对英国产业影响还是比较大的；ARM架构全球通用，大部分数字芯片设计公司都可能是ARM客户，中国

等市场都比较关注。对于FTC提起的诉讼，英伟达曾表示：“随着我们进入FTC程序的下一个步骤，我们将持续证明此交易将有益于产业且鼓励竞争。英伟达将投资ARM的研发，加速其技术蓝图，并以促进竞争的方法来扩展其产品阵容，为所有ARM的授权客户创造更多机会，同时扩展ARM生态系统。英伟达承诺将保留ARM的开放授权模式，确保其IP能被任何一家有兴趣的授权者取得，无论是现在或未来。”但仅仅两个月之后，该笔交易不得不以面临“重大监管挑战”为由宣告流产。

的利润。此外，软银和ARM将在2023年3月31日结束的财年年度开始准备ARM的公开发行。

多位业内人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，此次收购失败对英伟达业务影响有限。对于ARM和软银方面来说，IPO是除出售外快速回笼资金的最佳方案。

尽管英伟达方面对该收购案展示了充足的诚意与信心，但是仍无法阻挡各方的反对声。

尽管英伟达方面对该收购案展示了充足的诚意与信心，但是仍无法阻挡各方的反对声。

2020年9月13日，英伟达宣布将以400亿美元(约合人民币2733.2亿元)的价格收购软银集团旗下半导体设计公司ARM。根据英伟达、软银和ARM董事会当时批准的交易条款，英伟达将支付215亿美元的股票和120亿美元的现金，其中包括20亿美元的违约金。

尽管英伟达方面对该收购案展示了充足的诚意与信心，但是仍无法阻挡各方的反对声。ARM联合创始人赫尔曼·豪瑟在收购案披露伊始就明确表示反对，他说：“收购后，对ARM公司而言，将会是一场灾难。”赫尔曼·豪瑟表示，ARM业务模式中很重要的一点就是可以将技术卖给任何需要的公司，(公司)卖给软银的一个可取之处就是软银不是一家芯片公司，保持了ARM的中立。ARM架构的许可方中，大部分是英伟达的竞争对手，如果被英伟达收购，他们自然就会寻找ARM的替代品。

除ARM高管反对外，欧盟委员会、英国竞争与市场管理局(CMA)等各地的反垄断机构都对该收购案进行调查。

不过，在业界看来，在所有调查中，FTC(美国联邦贸易委员会)对此次交易提起的诉讼，是“毁灭性”的。

英伟达梦碎？

英伟达不但没有将ARM收入囊中，反而损失了12.5亿美元押金。

“收购ARM是‘一生仅有一次的机会’，双方的结合能够催生出一个拥有领先AI技术，且同时能在各种类型计算设备上拥有极为广阔分布的企业。”英伟达创始人兼CEO黄仁勋在收购案披露伊始曾憧憬道。

时至今日，英伟达不但没有将ARM收入囊中，反而损失了12.5亿美元押金。

软银方面表示，根据协议条款，押金12.5亿美元不可退还，此项金额将在截至2022年3月31日的第四季度财报年度确认为利润。

不过，英伟达并非一无所获。英伟达与ARM达成合作协议，前者将获得长达20年ARM架构许可证，未来可通过ARM的IP授权来开发ARM架构CPU。黄仁勋表示，ARM公司将有一个光明的未来。作为ARM的客户，我们将在未来几十年里继续支持

ARM寻求上市

“我们的目标是实现半导体史上最大规模的IPO。”

虽然ARM再次卖身未果，但已经确定IPO。软银方面表示，将在截至2023年3月31日的财年年度内开始筹备ARM的IPO，相信ARM的技术和知识产权将继续成为移动计算和人工智能发展的中心。

据悉，ARM还宣布其董事会已经任命Rene Haas(雷内·哈斯)成为新任首席执行官，并加入董事会，为IPO进行准备工作。此项人事任命即刻生效。雷内将接任原首席执行官与董事会成员Simon Segars(西蒙·塞格斯)。

软银集团CEO孙正义称，ARM很可能会在以科技股为主的美国纳斯达克股票市场上市，因为ARM的许多客户都在硅谷。

孙正义表示，“我们的目标是实现半导体史上最大规模的IPO。”

他们。

王树一对记者表示，英伟达并购ARM的必要性并不大，英伟达想进军服务器市场，还可以继续买ARM授权，一下子买断十年授权，或者支付费用让ARM开发专属架构，都比收购来得划算，收购唯一的理由不过是现在英伟达股价高，以大部分股权和小部分现金去购买一个优质资产比较划算。评估一下圈内资产，值得英伟达购买的规模的公司并不多。

一位国内知名芯片公司的内部人士对本报记者表示，ARM本身并不销售CPU，它根据芯片设计公司不同的需求和能力，提供了三种不同的对外授权模式。一是ARM通过针对IP授权的前期授权费，包括ARM架构和IP；二是根据每颗芯片售价按比例抽取版税；三是通过新增的软件服务来获益。ARM的指令集虽然不开源，但只要花钱，就能从ARM拿到指令集

的授权。英伟达之所以耗费巨大的人力财力促成这个交易，是希望通过GPU和数据中心业务，将自身的AI战略推向新的高度。

上述人士认为，ARM近几年已经摆脱了人们对其的固有印象，即使在X86统治的市场，譬如HPC(高性能计算机)和PC(个人电脑)业务也有建树。ARM架构的CPU从客户端计算扩展到超级计算、云、人工智能和机器人，这也是英伟达对其青睐有加的主要原因。

新泰证券半导体分析师王志伟也对本报记者表示，英伟达收购ARM，其目的是布局数据中心和移动芯片领域。在此之前英伟达已经完成了GPU+DPU格局，而收购ARM这个关键指令集架构，可以形成CPU+GPU+DPU的全产业链的布局。即使收购失败可能会对英伟达的自由度有所限制，对其业务影响并不大。

资金可有效缓解ARM在研发中心巨额的投入。王树一则表示，现在芯片概念是华尔街市场关注的重点，放到美国的市场空间，显然比放在英国要大。不过，ARM原首席执行官Simon Segars曾表示，公开上市最大的问题，是将会使得ARM由于股东压力，被迫将短期获利与提升收入变成重点，但技术投资往往需要长时间经营，难以在短期内开花结果，若转变成需要短期获利会导致ARM难以将未来作为目的进行投资、扩张、转型与创新，并非所有股东都会要求获利摆在最优先，但只要股东会的组成人员同床异梦，就势必会面临获利问题。

记者就相关问题致电致函英伟达与软银方面，截至发稿前未获回复。

网络安全市场迈入增长期 亚信安全登陆科创板

日前，国内网络安全软件领域的领先企业亚信安全科技股份有限公司(下称“亚信安全”)正式登陆科创板。

亚信安全2015年正式启航，凭借“懂网、懂云”优势，近年来成长为中国网络安全软件领域的领先企业，致力于护航产业互联，构筑5G云网时代云、网、边、端的安全防线。亚信安全此次科创板上市，将重点投入云安全运营服务建设项目、智能联动安全产品建设项目、营销网络及服务体系扩建项目、5G云网安全产品建设项目，以及零信任架构产品建设项目。

稳健成长 深耕网络安全软件市场

随着万物互联时代临近，数字化经济蓬勃发展，5G网络建设进入高潮，云计算方兴未艾，5G网络、云计算、边缘计算与千行百业的深度融合成为大势所趋。一方面，云、网、边、端在5G感知网络中的架构愈发清晰；另一方面，无处不在的数字身份成为数字世界接入、访问的基础；此外，数据在感知网络中采集、传输、汇聚，成为核心生产资料。网络也从人延展到物，进入大连接时代。

尤其是随着运营商5G业务向各个行业拓展，各行业应用5G网络与自己的业务生产系统融合，将衍生众多的网络安全新场景、新挑战、新需求，同时5G网络也助推企业云化虚拟化的加速建设，市场空间巨大。在此背景下，企业对于安全的需求也顺应上述变化，正在从单点的产品向联动智能的整体解决方案转移。

为此，亚信安全提出“安全定义边界”的发展理念，以身份安全为基础，以云网安全和端点安全为重心，以安全中台为枢纽，以威胁情报为支撑，构建“全云化、全联动、全智能”的产品技术战略，赋能企业在5G时代的数字化安全运营能力。



亚信安全科技股份有限公司董事长何政先生致辞

亚信安全主营业务包括数字信任及身份安全产品体系、端点安全产品体系、云网边安全产品体系以及网络安全服务体系四大门类，此外，为满足客户云化转型及安全合规的需求，公司与云基础架构领导厂商开展合作，开始布局云网虚拟化基础软件产品体系。

凭借优质的技术与产品，目前亚信安全客户广泛分布于电信运营商、金融、制造业、医疗、能源、交通等关键信息基础设施行业。近年来，亚信安全积极配合国家网络安全工作，并参与了相关网络安全保障工作。

广泛的客户基础为亚信安全提供了稳健增长的回报。财报显示，2018年至2020年，亚信安全的营收分别为8.73亿元、10.77亿元、12.75亿元，年均复合增长率为20.80%；净利润分别为1.05亿元、1.63亿元、1.70亿元，年均复合增长率为26.83%。

近日发布的《“十四五”数字经济发展规划》提出，支持网络安全

三大优势 铸牢竞争力“护城河”

亚信安全以网络安全软件产品与解决方案见长，在网络安全市场逐步提升软件重要性的当下，亚信安全的市场竞争优势也愈加凸显。

以代表性的泛身份安全类产品为例，亚信安全聚合了可信身份能力、可信认证能力、可信访问能力及合规审计能力，拥有业界先进的身份管理与认证、自适应智能身份认证、基于SIM卡的密码服务等多项核心技术，满足用户在传统IT架构、物联网、云计算、大数据环境下的泛身份管理需求。

与此同时，亚信安全擅长为拥有大型网络和复杂IT架构的客户量身打造满足其特殊需求的综合性安全解决方案。经过多年发展，亚信安全逐步形成了涵盖泛身份安全、泛终端安全、云及边缘安全、大数据分析安全管理、5G云网边管理、高级威胁治理等多个领域的网络安全产品和解决方案体系，形成了较强的综合服务能力，可有效满足用户构建综合性安全防护



体系的需求。

领先的技术与产品能力离不开亚信安全在研发投入上的重视与人才团队的建设。自成立以来，亚信安全一直高度重视研发创新，2018年至2020年，研发投入为0.93亿元、1.42亿元、1.62亿元，占当年营收比例分别为10.64%、13.14%、12.72%和20.10%，此外还在北京、南京、成都设立三大研发中心。

人才方面，亚信安全拥有研发及开发人员1024人，占公司总人数比例达42.63%，同时拥有技术支持和安全服务人员610人，占公司总人数25.40%。经过多年探索和积累，亚信安全研发团队掌握了终端安全、身份安全、云安全、大数据安全分析、高级威胁治理、威胁情报等领域的重要核心技术，并形成了一系列具有自主知识产权的技术成果。

此外，经过多年发展，亚信安全形成了覆盖广泛、立体响应、及时高效的客户服务体系，形成了涵盖安全规划、安全攻防、安全评估、安全培训、应急响应等多个方面的服务能力，能够为客户提供7×24小时现场和远程支援，有效响应客

户的需求。

卓越的技术优势、丰富的人才团队、完善的服务体系，铸牢了亚信安全在网络安全软件领域的“护城河”。目前，亚信安全在软件开发过程的改善能力、质量管理水平、软件开发的整体成熟度均居于行业前列。

Frost&Sullivan研究报告显示，2019年亚信安全在中国网络安全软件市场份额中排名前列、在中国网络安全电信行业细分市场份额中排名前列、在中国身份和数字信任软件市场份额中排名前列、在中国终端安全软件市场份额中排名领先。在IDC发布的2019年下半年及2020年下半年中国IT安全软件市场跟踪报告中，公司在2019年和2020年中国身份和数字信任软件市场份额中排名前列、中国终端安全软件市场份额中排名领先。

驶入发展快车道

随着“互联网+”、大数据、信息消费等一系列重大政策推进实施，数字经济日益繁荣，数据安全业务已被各大传统网络安全厂商纳入未来企业战略布局重点和重要商业化盈利点。这也推动中国网络安全市场规模从2015年的209.6亿元增长至2019年的489.2亿元，达到23.6%的年度复合增长率。

在这一变化中，中国网络安全市场也正在与世界接轨，由软硬件为主导的产品市场转向安全服务型市场发展。伴随《网络安全法》等相关政策持续落实，一方面企业自查、合规审计与应急响应等需求日益增多，安全咨询服务市场将日趋增加；另一方面，行业组织等机构将加大对网络安全服务机构、人员的管理，进而推动网络安全培训市场的进一步拓展。

在此背景下，拥有技术+资源+服务优势三驾马车的亚信安全不仅自身发展将驶入快车道，也将助力国内网络安全行业发展。广告