

总体规划通过部省联合审查

宁波舟山加快两港一体化建设

□本报记者 欧阳春香

中国证券报记者2月10日从交通部获悉,《宁波—舟山港总体规划(2012—2030年)》近日通过部省联合审查。根据规划,宁波—舟山港将在原有港区划分基础上,合并泗礁、绿华山两个港区,新增白泉港区,总体上呈“一港、四核、十九区”的空间格局。

规划出台后,将加快宁波—舟山港一体化建设,加快海洋经济示范区和舟山群岛新区战略中重点项目的实施,对接长江经济带建设、“一带一路”国家战略。

对接两大战略

根据规划,宁波—舟山港将在原有港区划分基础上,适当调整、拓展,合并泗礁、绿华山两个港区,新增白泉港区,总体上呈现“一港、四核、十九区”的空间格局。

其中,一港即宁波—舟山港;四核即六横、梅山及穿山核心发展区,北仑、金塘、大榭、岑港核心发展区,白泉、岱山大长涂核心发展区,洋山及衢山核心发展区,在空间上引导港口集中发展;十九区即调整后的十九个港区,分别为北仑、洋山、六横、衢山、穿山、金塘、大榭、岑港、梅山、嵎泗、岱山、镇海、白泉、马迹、定海、石浦、象山港、甬江、沈家门港区。

资料显示,宁波—舟山港海岸线总长4750公里,用于规划港口深水岸线384.9公里。至2012年底,全港拥有生产用码头泊位601个,年综合通过能力达6.9亿吨;拥有集装箱航线235条,连通世界上100多个国家和地区的600多个港口。2014年,宁波—舟山港完成货物吞吐量8.73亿吨,同比增长7.9%。其中,宁波港域完成5.26亿吨,同比增长6.2%;舟山港域完成3.47亿吨,同比增长10.6%。

规划将加快宁波—舟山港一体化建设,强化集装箱干线港和长江沿线大宗散货转运枢纽的地位,对推进长江经济带建设,及其沿线地区工业化、国际化进程,促进东中西三大区域联运,实施“一带一路”国家战略,实现国家区域经济发展协调发展和全面参与经济合作与竞争具有重要作用。

专家组评审认为,宁波市域港口应注重结构调整与转型升级,积极发展现代物流和航运服务功能,舟山市域港口应积极

发展临港产业和大宗物资加工贸易功能,促进港口与产业互动发展;宁波—舟山港可连片开发的优良港口资源十分有限,必须合理利用和有效保护,切实加强港口岸线资源整合和统筹开发,应将小洋山北侧岸线纳入港口岸线利用规划。

两港一体化提速

2006年1月1日,宁波港和舟山港正式合并,主要从事港口经营业务,货种包括煤炭、矿砂和粮食等。双方合作项目主要有:金塘大浦口集装箱码头项目、六横凉潭矿砂项目、衢山鼠浪湖矿石项目、虾峙门口外30万吨级航道整治工程等。

早在2009年,《宁波—舟山港总体规划》获批。该规划明确宁波—舟山港共分为甬江、镇海、北仑、穿山、大榭等19个港区。其中舟山港占11个港区,且大多数为深水港区。但有数据表明,长三角地区诸如矿石、煤炭、石油等主要大宗商品主要吞吐量的88%都经由宁波港转运。

《宁波—舟山港总体规划(2012—2030年)》是在2009年规划的基础上进行修编,合并泗礁、绿华山两个港区,新增白泉港区。而且,随着矿石船大型化、煤炭储运向长三角区域化转变,规划的修编将使港区功能定位适应这些新变化。

多家上市公司受益海南海洋经济发展

□本报记者 李香才

2015年海南政府工作报告提出,大力发展海洋经济,制定海洋旅游发展总体规划,加强海洋旅游基础设施建设。业内人士指出,随着海洋旅游业的发展,海南本地从事酒店业务的大东海A、从事客滚运输业的海峡股份等公司有望受益。

海洋经济受重视

海南提出,大力发展海洋经济,推动传统渔业向现代渔业转变,扶持水产良种场建设,打造全国热带水产苗种繁育及供应基地。业内人士指出,随着海南发展渔业相关政策的落实,在海南渔业方面有布局的上市公司有望受益,如国联水产在海南成立有子公司海南国联海洋生物科技有限公司。

随着“一带一路”、浙江海洋经济发展示范区和浙江舟山群岛新区等国家战略的深入实施,浙江省将着力打造江海联运服务中心。浙江省政府在2015年工作报告中明确指出,要积极参与“一带一



新华社图片

加强口岸建设,改进通关模式,发挥海口综合保税区和洋浦保税港区窗口作用,大力开拓国际市场,促进外贸出口稳定增长。支持海航、农垦等有实力的企业参与全球布局。

海航旗下有渤海租赁、海南航空、西安民生、易食股份、海岛建设、九龙山、天津海运等多家上市公司。中国证券报记者从渤海租赁了解到,公司业务布局近年来一直在推动国际化战略,公司海外收入占比已经达到70%。

海南农垦旗下上市公司有海南橡胶,农垦与中国化工集团、中国医药集团均有合作,海南橡胶有望以主要合作者的身份,参与和上述央企的股权或业务等层面的合作。海南橡胶“走出去”步伐也在加快,旗下新加坡公司2013年完成橡胶销售24万吨,公司还成立有非洲项目合资公司。

促海航农垦全球布局

海南政府工作报告提出,着力扩大对外开放,加快提升国际旅游岛建设水平。

高通被罚60亿元

本土厂商专利价值凸显

□本报记者 徐学成 谢卫国

国家发改委针对高通公司长达14个月的反垄断调查日前出结果,决定对高通处以60.88亿元人民币的罚款,要求其降低针对中国厂商的专利授权费用,并取消“专利免费反向许可”等相关规定。

芯片和专利授权业务是高通最主要的利润来源。根据高通财报数据,2013年,高通芯片和许可费收入总计243亿美元,其中近一半来自中国,许可业务收入占总收入的30%,但利润占比达到70%,为芯片业务的两倍。其最新一季财务数据也显示,该公司74%营收来自于芯片销售业务,但运营利润有58%来自于专利授权。

高通获60亿反垄断罚单

根据国家发改委2月10日消息,对高通公司滥用市场支配地位实施排除、限制竞争的垄断行为依法作出处理,责令高通公司停止相关违法行为,处2013年度中国市场营销额8%的罚款,计60.88亿元人民币。

2013年12月,国家发改委正式开始对高通公司涉嫌垄断进行立案调查,这笔涉及金额60亿元的罚单意味着长达14个月的调查尘埃落定。

据高通公开消息,发改委除开出罚单之外,还要求其降低针对中国厂商的专利授权费用,并且取消“专利免费反向许可”等相关规定。

芯片和专利授权业务是高通最主要的利润来源。根据高通财报数据,2013年,高通芯片和许可费收入总计243亿美元,其中近一半来自中国,许可业务收入占总收入的30%,但利润占比达到70%,为芯片业务的两倍。其最新一季财务数据也显示,该公司74%营收来自于芯片销售业务,但运营利润有58%来自于专利授权。

相关分析指出,高通掌握着大量无线通讯领域的核心专利,并设计了一套巧妙的专利计费模式,如将非标准必要专利与标准必要专利一揽子许可、将专利许可与芯片销售捆绑等极其复杂的条款设计,使其专利许可费颇为高昂,中国本土手机厂商苦不堪言。

本次反垄断调查结果意味着,高通的盈利模式在中国遭遇重创。“最关键的不是这60亿的罚单,而是发改委对高通作出的修改专利授权费用收取标准,以及取消专

利反向许可的整改要求,这对它盈利模式的打击是巨大的。”一位手机行业业内人士指出。

本土芯片价值凸显

前述所提及的“专利免费反向许可”,简言之,即一家公司如果使用高通的芯片和专利技术,必须签署一项协议,将公司自身持有的专利免费授权给高通,这样高通就可以向其他公司收取该专利的授权费用,持有该专利的公司反倒无权收取费用。这在业界被看作是一项极为不公平的协议。

在本次反垄断调查的处理意见中,发改委即针对上述条款对高通作出了整改要求,“专利免费反向许可”的条款将就此作古。

此外,在此前高通设置的条款中,一旦使用其专利,高通要根据整部手机的售价按照一定比例收取专利费,发改委的处罚中也要求其进行修改,此后将根据整机售价的65%收取一定比例的专利费。

对于采用高通芯片和解决方案的中国本土手机厂商来说,这无疑是重大利好消

息。发改委处罚决定公开后,包括华为、中兴在内的各大厂商均发表了自己的看法。中兴通讯认为,此次决定将会对全球通信产业发展产生深远的影响,并会对中国市场知识产权的良性发展、构建公平竞争的创新环境产生积极作用。

前述业内人士指出,专利费用收取标准的改变和“专利免费反向许可”规定的取消,对手机厂商最直接的有利影响主要有两点:一方面,降低了使用高通专利需要支付的授权费;另一方面,手机芯片厂商还可通过自身的专利授权业务增加营业收入。

本土手机芯片专利价值将得以凸显。以中兴通讯为例,国泰君安研报指出,中兴LTE基础专利领域占比达13%。此举将有望降低中兴向高通支付的专利费率;同时,“专利免费反向许可”的取消将凸显中兴专利价值。据悉,中兴已经向国内部分手机厂商发“律师函”要求收取专利费,如果顺利实施,预计中兴每年有望增加专利授权费收入。不仅如此,如果未来市场按中兴专利给予重新估值,其在知识产权时代的价值将进一步凸显。

1月汽车产销环比双降

2月10日,中国汽车工业协会发布2015年1月份汽车产销数据,产销分别完成228.70万辆和231.96万辆,比上月分别下降0.1%和3.8%,比上年同期分别增长11.5%和7.6%,其中汽车销量同比增速显现放缓趋势。

乘用车产量再创新高

1月乘用车产销形势良好,月产量继上年12月份后再创历史新高。1月份,乘用车产销分别完成196.93万辆和203.8万辆,产量比上月增长1.4%,销量比上月下降1.1%;与上年同期相比,产销分别增长15.1%和10.4%。

按照车型产销情况看,与上年同期比,SUV和MPV产销继续保持高速增长,其中,SUV产销分别增长50.7%和51.1%,MPV产销增速分别为30.1%和17.3%;轿车产销增速分别为7.8%和2.2%;交叉型乘用车产销分别下降26.1%和24.3%。

市场份额十二连降的自主品牌出现强势反弹。1月,自主品牌乘用车共销售86.78万辆,环比增长2.26%,同比增长21.45%,占乘用车销售总量的42.58%,占有率比上月提升1.40个百分点,比上年同期提升3.89个百分点。其中,中国品牌SUV销量同比增长111.6%,市场份额比上年同期提高16.1个百分点。

汽车整车企业出口数据表现不佳。1月汽车企业出口6.18万辆,比上月下降37.4%,比上年同期下降10%。分车型看,乘用车出口3.5万辆,比上月下降35.3%,比上年同期下降23.5%;商用车出口2.68万辆,比上月下降39.9%,比上年同期增长16.8%。

纯电动电平分秋色

1月份,新能源汽车生产6663辆,销售6395辆。其中,纯电动汽车产销分别完成3458辆和3106辆,插电式混合动力汽车产销分别完成3205辆和3289辆。

近期地方新能源汽车政策出现新的动向,例如北京有意取消地方目录,不过依旧把插电式混合动力汽车拒之门外。对此,中汽协常务副会长兼秘书长董扬表示,目前各地的新能源汽车推广政策都还是摸索改进之中,北京完全排除插电式混合动力汽车的处理方式不妥,应当让插电式混动汽车参与新能源汽车摇号。同时,地方补贴可以适当减少甚至完全取消,以平衡插电式混动汽车和纯电动汽车的竞争力。(刘兴龙)

稀土价格持续走高

今年稀土市场首轮涨价潮较往年提前不少。继1月份稀土价格全面反弹后,近期稀土部分品种价格仍在继续上涨。业内人士认为,在经历较长时间调整后,我国稀土价格已经跌至底部,具备周期反转的基础。

根据中国稀土行业协会披露的数据,2月10日稀土价格指数为144点,较年初上涨10.3点。主要稀土产品中,氧化钐、氧化镨钕、镨钕混合金属价格较前一日出现上涨,其余保持平稳。此前镨钕镨钕类主流产品价格持续领涨,特别是氧化铽上涨明显。

统计显示,年初时氧化铽价格为295万元/吨,目前已经上涨至380—390万元/吨,涨幅近30%。其他稀土产品价格受此影响也企稳回升。其中,氧化镨钕价格累计上涨约7.4%,氧化镨累计上涨约9.7%,金属镨累计上涨约15%。

稀土协会分析人士指出,我国稀土行业已经经历了3年时间的调整,自身具备了周期底部反转的基础,目前价格已跌至业内公认的底部。一旦价格企稳回升,商家出于“买涨不买跌”的心态将促使价格反弹。

不过,部分稀土商家认为,下游市场需求低迷的状态并未得到明显改善,一季度稀土产品价格可能出现小幅波动,但整体价格仍难出现大幅反弹。随着政策利好和传统旺季的到来,二季度后稀土价格有望继续好转。(于萍)

万达集团并购控股盈方

成全球体育产业龙头

2月10日,万达集团联合三家机构及盈方管理层,并购盈方体育传媒集团(简称盈方)100%的股权,同时盈方核心管理层与万达签订到2020年的长期经营目标。资深中国体育人士称,此次收购完成后,万达将一跃成为世界体育产业的龙头企业。而盈方管理层亦有信心通过拓展并购,将盈方迅速发展成为全球规模第一的体育产业公司。

据万达人士透露,此次并购,万达面临着11家来自全球买家的激烈竞争,虽然万达出价并不是最高的,但原东桥点和管理层最终选择万达,最终万达集团控股68.2%。“不仅因为万达拥有强大实力和品牌,更看好万达在国内外体育市场的开拓能力和发展前景。”

上述人士称,并购盈方将有利于迅速做大万达的文化产业。万达集团今年初宣布进行企业的第四次转型升级,计划到2020年服务业占企业收入比重超过65%,海外收入占比超过20%,发展文化产业是其中重要内容。“而国际上通常把体育同样视为文化产业。”(于萍)

中国电信与金山软件战略合作

2月10日,中国电信与金山软件签署战略合作协议,建立战略合作伙伴关系。根据协议,双方将在云计算、数据中心、流量经营等领域开展深入合作。

协议包括:在云计算领域,双方将从IDC等底层基础资源合作,逐步上升至上层云产品和应用服务合作,在云主机安全、EBS(弹性块存储)领域及CDN领域加强合作;在流量经营领域,双方将在移动互联网、行业应用等领域深化合作,共同设计面向金山用户的流量合作产品。

中国电信近年来一直加大力身作为运营商在云计算及移动互联网领域的发展步伐,加大与互联网公司的合作,整合和提升核心能力。中国电信表示,希望双方能够通过优势互补、资源共享,为政府、企业和个人客户提供更加丰富、多层次的云计算服务以及移动互联网应用服务,希望双方的联合团队通过有效的沟通机制,共同推进协议内容落实,尽快取得实效。

金山软件方面表示,金山云已成为金山未来三年的战略重点,并将加大在云计算服务领域的投入。希望金山云借力于中国电信强大的现有用户和服务体系,进一步巩固在国内大数据网络基础设施领域的领先地位。

云计算业务是一项需要深耕并持续大投入的业务,需要进行前瞻性的投入。金山于去年制定了“All-In云服务”战略,并表示要在三到五年里向云业务投入十亿美元。与中国电信的战略合作,也将成为金山集团“All-In云服务”战略的重要一步。(王荣)

支付宝打全球移动支付牌

钱包“支撑”300亿美元估值

□本报记者 王荣

今年春节档支付宝的促销活动比往年凶猛不少,在和微信就红包开战半月以后,2月10日,支付宝宣布推出春节跨境O2O促销,打出全球移动支付牌。支付宝钱包是用户使用蚂蚁金服众多产品的通道。分析人士指出,支付宝正在通过各种方式提升支付宝钱包的活跃度和黏性,为其互联网金融大局铺路。

移动支付跨境促销

支付宝宣布,促销从年三十(2月18日)开始,持续整个春节假期。韩国、中国香

港、泰国、新加坡和中国澳门将有麦当劳、7-11、卓悦化妆品、百老汇等20万个海外商家门店参与,范围涵盖餐饮、超市、百货、便利店、免税店、电影院、公交、地铁、出租车等消费场所。

支付宝跨境促销被认为是前期红包营销的延续。微信2月9日宣布,将送出金额超过5亿的现金红包(单个最大红包为4999元),以及超过30亿卡券红包。同日,支付宝也宣布,向用户发放约6亿元的红包,其中,现金超过1.56亿元,购物消费红包约4.3亿元。

“借习俗教育用户。”支付宝内部人士表示,支付宝最大的敌人不是微信,而是用

户使用习惯。支付宝钱包是蚂蚁金服在移动端的入口,提升用户黏性和活跃度,对其吸引资金、培养交易习惯有着重要的作用。

支撑300亿美金估值

就在支付宝全面培育用户的时候,有消息称蚂蚁金服已经基本完成首轮融资。据报道,新进入股东包括社保基金、邮储银行以及国开金融,分别入股约5%、3%、3%。首轮融资,蚂蚁金服估值300亿美元。对此,蚂蚁金服方面不予置评。

蚂蚁金服成立于2014年,旗下的业务包括支付宝、支付宝钱包、余额宝、招财宝、蚂蚁小贷、芝麻征信以及正在筹备中的网商

银行。主要以小企业和个人消费者为目标服务对象,支付宝钱包则是众多蚂蚁金服业务的入口。

分析人士指出,虽然支付宝钱包有1.9亿的用户,但是相比4.6亿的微信用户,支付宝的用户规模仍有很大提升空间。与此同时,支付宝社交性较弱,日活跃用户相比微信较低,不利于蚂蚁金服与腾讯之间的竞争,也不利于大数据积累与挖掘。

据了解,蚂蚁金服一直在赋予支付宝钱包社交功能。此前,支付宝钱包推出“亲密付”和“晒十年账单”功能;近期,又在新版支付宝钱包“探索”二级页面下,新增“我的朋友”选项。