

各路资本竞相进入 布局运营建造及邮轮母港各环节 邮轮产业“中国机遇”来临

□本报记者 欧阳春香

中国船舶工业集团近日分别与世界最大造船厂意大利芬坎蒂尼船厂及世界最大的邮轮运营公司嘉年华集团签署了豪华邮轮建造项目的合作备忘录。知情人士透露，三方已基本达成一致意见，将共同开发豪华邮轮市场，并且建造中国第一艘真正意义上的豪华远洋邮轮。同期，携程和皇家加勒比邮轮公司宣布双方将建立战略合作关系，共建天海邮轮合资公司，该交易预计于11月底之前完成。

随着中国邮轮旅游市场的持续火热，国内公司争相进入邮轮市场，布局邮轮运营、建造及邮轮母港等产业链各个环节。上海国际航运研究中心邮轮经济研究所所长程爵浩向中国证券报记者表示，目前有很多企业正在着手制定邮轮建造计划，未来将会有更多投资主体从各种角度切入中国邮轮市场。

国内首艘邮轮制造破冰

10月15日，中船集团就与嘉年华在2014年第九届中国邮轮产业发展大会上签署了谅解备忘录，双方将在我国设立合资企业，建造中国首艘豪华邮轮。

而再次联手芬坎蒂尼公司，业内人士分析，主要是因为豪华邮轮的建造工程非常复杂，中船集团此前也没有邮轮建造经验，通过与芬坎蒂尼的合作可以解决技术问题。中船集团还可以通过与顶级邮轮制造公司的合作，逐步掌握邮轮建造的核心技术，而此前与嘉年华的合作则解决了订单来源问题。

根据协议，中船集团将与芬坎蒂尼公司合作在中国开发邮轮建造能力。芬坎蒂尼公司将提供专业的服务和配套设备，支持中船集团的船厂建造邮轮。

知情人士透露，目前合作还处于前期策划阶段，第一步是成立合资公司，按照目前的计划，估计6年左右能完成国内首艘豪华邮轮的自主建造。

程爵浩认为，欧洲邮轮经济的40%来源于邮轮修造行业，而中国的邮轮经济现阶段还处于比较低端的接待环节。如果中



新华社图片

国的邮轮经济延伸至上游的设计制造环节，将提高邮轮产业对本土经济的贡献度，对中国传统的船舶制造业向高端发展转型也有现实意义。

不过，程爵浩说，“目前国内还没有公司掌握邮轮设计建造技术，中船集团开创了一种新模式，市场已经在门口了，通过与国外船厂的合作可以加速邮轮的自主建造速度。”

中船集团董事长胡问鸣此前表示，从目前的旅游和航运市场发展情况来看，中国需要约50艘豪华邮轮，成功自主建造出第一艘十分重要。“豪华邮轮与LNG船、航空母舰并称造船皇冠上的明珠，摘下这颗明珠也是中国几代造船人的梦想。”

知情人士透露，在邮轮市场布局上，目前中船集团的着力点在建造，远期打算在豪华邮轮全产业链上开拓，未来还将与其他公司合作邮轮母港及邮轮运营等。

“公海游”试点年内或成行

2014年中国邮轮旅游“井喷式”发展。根据《中国邮轮产业发展报告(2014)》，今年邮轮旅游人数在2013年的基础上继续保持几何级增长，仅安排从上海出发的邮轮班次就超过220艘，出入境游客数约120万人次。同时，近8年来邮轮旅游平均增速34%，给邮轮产业提供了很大的发展空间，

将对邮轮经济拉动3000多亿元。

而据交通运输部统计，随着中国经济增长，未来几年中国将成为继美国之后的第二大邮轮消费市场。研究机构MOT预测，到2020年中国邮轮旅客有望达到450万，并有望成为世界最大的邮轮消费市场。

火热的邮轮旅游市场吸引了各路资本竞相进入邮轮产业。业内人士指出，全球邮轮旅游、邮轮经济、邮轮产业“中国机遇”已经降临，邮轮旅游产业正成为中国投资热点。

近期，携程和皇家加勒比邮轮公司共建的天海邮轮公司，就将主要服务中国邮轮市场。据悉，携程和皇家加勒比邮轮将分别持有此公司35%的股权，其余股权由天海邮轮管理层和一私募基金持有。天海邮轮公司的第一艘邮轮将于2015年年中首航，未来会逐渐增加更多的邮轮满足中国市场需求。

而早在今年9月，携程从皇家加勒比邮轮公司签约购入精致世纪号邮轮，正式进军邮轮业。同月携程正式宣布上线中文邮轮预订平台，海航旅业2011年底就从美国嘉年华邮轮集团引入“海娜”号邮轮并运营至今。

今年8月，我国第一艘自主经营的豪华邮轮“中华泰山”号首航成功。A股上市公司渤海轮渡今年2月份购买了“歌诗达

旅行者”号邮轮并改造成“中华泰山”号。公司高管表示，自今年8月运行以来，“中华泰山”邮轮前两个航次早就爆满，第3个航次就出现了包船运营，火爆情况超出预期。未来公司还计划购入更多邮轮。

此外，业内专家透露，备受关注的“公海游”试点年内有望成行，首批试点可能从上海开始，目前的主导思想是让中资邮轮优先试点。境外旅客72小时内转签政策也将从机场延伸到口岸。

从市场来看，目前中资邮轮只有渤海轮渡的“中华泰山号”和海航的“海娜号”。分析认为，“公海游”将为邮轮企业带来更多的客源，并开发新的盈利增长点。

各地争相建设邮轮母港

火热的邮轮旅游业也带动了各地纷纷建设邮轮母港。

据透露，正在编制《中国邮轮旅游发展总体规划》显示，未来中国海岸线上将形成“一线三点”邮轮母港基本格局，即北部以天津港为中心，以韩日和西伯利亚东海岸为主的航线；中部以上海港为代表，以韩日、台港澳为主的航线；南部以厦门、三亚为核心，以东南亚和两岸为主的航线。

据悉，目前我国已拥有天津、上海、厦门、三亚等重点旅游地区的4个国际邮轮母港。除此之外，还有16个能接待国际邮轮的港口，分布在海南、山东、浙江、福建、广东等地。从环渤海的天津一路南下，经由青岛、宁波、厦门直至最南端的海南三亚，这些拥有港口优势的城市都在关注邮轮码头的规划和建设。

青岛港近期加快向国际邮轮母港的转型升级。据青岛港人士介绍，青岛邮轮母港将在明年5月份正式投入使用。青岛港邮轮母港码头主体工程建设已于去年完成通过验收，青岛邮轮母港启动区共规划3个邮轮泊位，可全天候自由停靠目前世界上最大的22.5吨级海洋绿洲号和海洋魅力号邮轮，设计的最高通关能力可达每小时3000—4000人次。

同时，青岛港也在于世界知名邮轮公司“美国皇家加勒比邮轮”、“意大利歌诗达邮轮”和“丽星邮轮”洽谈合作事宜。

飞亚达与天虹商场董事长辞职

□本报记者 姚轩杰

11月26日晚，飞亚达A发布公告称，公司董事会于2014年11月25日收到公司董事长赖伟宣提交的书面辞职报告。赖伟宣因工作原因，决定辞去公司第七届董事会董事、董事长及战略委员会主任委员职务。辞职后，赖伟宣将不在公司担任任何职务。

公司将按照有关规定，由董事会提名并经股东大会决议增补董事并选举产生新一任董事长。在此期间，公司董事会暂委托董事总经理徐东升代为行使董事长职权。

同日，天虹商场也发布公告称，公司董事长赖伟宣辞职。辞职后，赖伟宣将不在公司担任任何职务。

同属中国航空工业集团公司旗下的上市公司，一天之内都宣布其董事长辞职，且理由是“工作原因”。业内人士认为，这或与控股股东中航工业的内部整合有关。

与IBM战略合作

三一集团拟变革制造流程

□本报记者 万晶 王小伟

11月26日，三一集团有限公司与IBM在上海签订战略合作协议，双方将围绕流程优化、系统实施等方面进行深度合作，以协助三一集团构建全球领先的装备制造业流程管理体系，打造全球一流的流程型组织。

三一集团表示，选择与IBM合作，全面推进流程优化与系统实施，双方将通过业务流程梳理进行优化和设计。同时基于流程设计成果及CRM软件平台，梳理CRM系统功能需求，设计并开发CRM系统，实现优化后流程的上线运营。

三一集团管理层还指出，作为工业4.0新浪潮的先锋推进者，三一集团一直在探索工业与信息化的深度融合，力图通过打造工业领域独具特色的“ISANY”信息化模式，推动“中国制造”向“中国智造”升级。尤其是在行业调整转型期、公司国际化突飞猛进的当前背景下，三一集团启动流程变革，以信息化集成手段，努力建立一个端到端的产业链，打造卓越运营体系，从而实现从获取市场需求到产品交付的快速响应。

上汽通用汽车金融

发行30亿汽车抵押贷款支持证券

□本报记者 徐金忠

上汽通用汽车金融有限责任公司近日宣布已完成第三单个人汽车抵押贷款支持证券“通元2014年第一期”的发行。本次资产支持证券发行规模为30亿元，是中国境内最大金额的个人汽车抵押贷款支持证券。据悉，此次是上汽通用汽车金融第三次成功发行个人汽车抵押贷款支持证券(ABS)。该证券在中国银行间市场发行。

本次证券分为优先级资产支持证券与次级资产支持证券，其中优先级资产支持证券又细分为A级资产支持证券、B级资产支持证券。A、B级资产支持证券发行量分别为26.39亿元、2.11亿元，预期加权平均期限分别为0.78年、1.88年。经联合资信评估有限公司和中债资信评估有限责任公司评级，A级资产支持证券、B级资产支持证券分别获得AAA、AA+的信用评级。

据悉，上汽通用汽车金融是中国首家专业汽车金融公司，也是中国最大的汽车金融公司。公司由美国通用汽车金融公司、上海通用汽车有限公司、上汽集团财务有限公司三方合资组建，为通用汽车及其他汽车品牌客户及汽车经销商提供融资服务。目前，上汽通用汽车金融已为超过160万余客户提供汽车消费信贷服务，与全国350多个城市中的7000余家经销商建立了良好的零售信贷业务合作关系。

深基地B拟建三个物流园项目

□本报记者 姚轩杰

11月26日晚，深基地B一口气公布了三个物流园区投资项目。公司控股子公司宝湾物流控股有限公司拟与青岛海尔产业发展有限公司共同出资，在郑州投资开发建设郑州宝湾物流园项目。该项目总用地计划250亩，初期总投资估算3亿元。双方拟在郑州注册成立郑州宝湾国际物流有限公司(暂定名)，注册资本1亿元，其中宝湾控股现金出资8000万元，占股80%，海尔产业现金出资2000万元，占股20%。

宝湾控股将通过全资子公司中国汇通(香港)有限公司在南京市高新技术产业开发区投资建设南京(高新)宝湾物流园项目。该项目总用地计划350亩，初期总投资估算4.15亿元。拟注册成立南京(高新)宝湾国际物流有限公司(暂定名)，首期注册资本为6000万美元。该公司将作为经营主体负责南京(高新)宝湾物流园项目的前期运作和后期管理工作。

宝湾控股拟在嘉兴市嘉兴现代物流园投资建设嘉兴宝湾物流园项目。该项目总用地计划205亩，初期总投资估算2.72亿元。拟注册成立嘉兴宝湾国际物流有限公司(暂定名)，注册资本为1亿元。该公司将作为经营主体负责嘉兴宝湾物流园项目的前期运作和后期管理工作。

天然气管网密集投建期将至

□本报记者 王小伟

记者从业内人士处获悉，从今年年底开始，我国将进入天然气干线管道集中建设期。随着12月的到来，相关管道公司的订单有望出现环比大增及加速落实。

业内人士对中国证券报记者分析说，目前国内拟建及在建的主要天然气管道干线包括新粤浙、陕京四线、中俄天然气管线和西气东输四线，四条管线总长度约1.6万公里。其中陕京四线预计马上将开始建设；中俄天然气管线预计将在年底前开始建设；新粤浙管线预计2015年初开始建设；西气东输四线今年上半年已经获得路条，预计2015年开始建设。

卓创资讯相关分析师指出，在前述管道建设规划中，中俄天然气管线并不在此前公布的“十二五”规划当中。因此，中俄天然气管线将在未来4年内使我国每年天然气干线管道长度在原本每年新增8000公里的基础上额外增加1000公里。

根据卓创资讯公布的数据，2002年—2007年，国内天然气管道里程数从1.2万公里提高到3.1公里，年均增速约17%；2008年—2013年，天然气管道里程数从3.1公里提高到7.8公里，年均增速约20%。中国天然气管道建设较为落后，人均天然气管线量为美国的百分之一。

齐鲁证券四亿股权被两山东企业竞得

□本报记者 董文杰

大股东。10月28日，建银投资通过山东产权交易中心以4个包的形式挂牌转让2亿股，每包5000万股占比0.95928%，每一项目挂牌价格均为15513.47万元。

11月26日，山东产权交易中心的网络动态报价平台显示，齐鲁证券股权转让项目已竞价结束，挂牌项目成交价格均为163134712万元，增值率5.16%，折合约326元/股。据悉，该股权转让方为山东济南一家民营企业。

建银投资持有的剩余2亿股则通过北京金融资产交易所以4个包的形式挂牌转让。A股上市公司国际实业11月20日晚公告将参与竞购齐鲁证券部分股权，合计竞购股份在5000万—10000万股。对于最终竞购结果，北京金融资产交易所的项目负责人称交易结果还在审核阶段，未透露成交价格及买家。

中国证券报记者从其他渠道获悉，该股权转让方为山东德州的一家民营企业。

建银投资持股不符合“一参一控”条件曾是齐鲁证券上市的主要障碍，建银投资完成股权转让后，齐鲁证券上市将不再存在实质性障碍，在山东着力金改的环境下，公司上市或很快提上日程。

截至6月30日，齐鲁证券总资产4041859.26万元，净资产1206579.57万元，1—6月实现营业收入174290.28万元，营业利润59131.23万元，净利润44668.66万元。

SOHO中国将推出互联网融合计划

本报记者 于萍

自2012年宣布转型后，SOHO中国正在加大自持物业的开发力度。位于北京CBD核心区域的光华路SOHO二期项目近期建成并交付使用，SOHO中国董事长潘石屹在接受中国证券记者采访时表示，2014年公司有多个项目交付使用，明年租金收入将有大幅提高。潘石屹还透露，SOHO中国将于2015年2月推出房地产与

在经营模式转型后，SOHO中国的拿地策略也在发生悄然转变。“目前的拿地策略是尽量少拿地，主要还是将现金转换成项目，控制净负债率水平。”潘石屹表示，公司目前的净负债率水平约为15%左右，未来账上现金规模将超过200亿元，净负债率控制目标将维持在50%左右。

值得注意的是，在今年SOHO中国建成的多个项目中，节能、空气及水净化成为几大特色。“我们现在建筑的能耗为55.7度/平

瞄准万亿企业采购电商市场 京东布局B2B领域

中小企业B2B电子商务仍然是规模最大领域，预计2017年规模达到124万亿元，复合增长率25%。此次京东针对的主要大客户，中国联通、中国电信、中国人保等央企有望成为京东大客户电商化采购平台的首批企业。

宋春正介绍，针对企业不同信息化状况，京东提供不同的解决方案。

据悉，“智采”平台是专为集团型企业开发的智能、便捷、定制化采购平台，能够为企业提供商品、订单、库存、物流等标准接口，与企业内部采购系统进行对接。同时这一平台还可以供企业向其他电商平台开放。

而“慧采”平台则是针对信息化有限的企业客户，采用模块化的设计，帮助企业进行预算管理、采购决策等。宋春正指出，京东提供的信息化解决方法，并不会增加客户的信息化成本，还会降低企业成本。

大客户的销售额占京东的营收目前占比并不高，但增速较快。”京东大客户部总经理宋春正介绍，三大电商采购平台的推出，可以提升大客户的效

率，降低成本，促进大客户在京东平台的采购金额。此外，公司未来将针对政府采购提供解决方案。

据悉，为拓展政企市场，京东专门设立了大客户部，客户包括政府类、企业类。服务内容包括各级客户和政府的协议供货、大型集团的员工福利、集中采购和生产型企业的礼品采购、销售型企业渠道奖励方案、中小企业的行政办公用品采购以及员工福利采购等解决方案。

大数据支撑

据悉，京东进军企业级市场并不局限于向企业客户售卖商品，而是希望提供“增值服务”，包括精准商品采购方案、信息发布，这也是“云采”平台的主要功能。宋春正指出，这有赖于通过海量企业采购数据的云计算处理，大数据挖掘。

京东创始人兼CEO刘强东曾公开表示，过去10年，京东对数据提取、商业分析

做的不够，2014年将加强大数据的挖掘。京东大数据平台2009年开始建设，整个平台目前积累了三层的基础架构，技术层、模型层、工具产品层。

据悉，京东对大数据的应用已经渗入到业务的方方面面。就配送来说，京东通过供应链上的大数据应用实现了自动补货、配送的路径优化、智能选址等。在用户体验方面，大数据通过分析用户的基本属性、购买能力、行为特征、社交网络、心理特征、兴趣爱好等对用户进行划分。

据京东相关人士介绍，京东后台数据已与腾讯打通，微信、手机QQ将上线京东微店，京东第三方商家只需提供QQ号和微信ID即可方便入驻京东微店。通过后台对商品、订单、结算、售后进行统一管理，京东商家无需额外增加运营成本，同时可拥有来自微信、手机QQ两大购物入口的流量。

据悉，京东未来基于大数据，还将针对不同用户群，推荐不同的京东微店。