

# 高通被指垄断 受害公司集体沉默

## 高通称仍不确定为何在中国遭反垄断调查

■ 本报记者 郭奎涛

始于去年11月末的“高通在华遭反垄断调查”一案还在持续发酵。日前,中国通讯工业协会旗下的手机中国联盟向国家发改委递交了一份《国产手机品牌知识产权生态调查报告》,称高通的商业模式严重损害了中国手机产业的健康发展。

记者就此采访了包括芯片厂商在内的中国手机产业链多家公司,对方无一不表示无法就此发表官方评论。

“这不太像是几个手机厂商联合起来做的事情,没有哪个厂商敢站出来与高通对抗,这也从侧面说明了高通对中国手机产业有多强势,只能由政府出面解决。只要政府坚持立场,相信高通最终会选择妥协,为本土手机产业链赢得更多的发展空间和机会。”慧聪研究 ITC 事业部总监张本厚表示。

### 早已被指垄断

作为全球最大的手机芯片厂商,高通被指垄断已非一两次,包括在日本、美国等地,涉及金额最大的则是在韩国。2009年7月,高通由于对购买其竞争对手芯片的手机厂商征收较高的专利费,被韩国反垄断监管机构 KFTC 罚款约 2.08 亿美元。

在中国,最早的信息可见于去年8月。中国发改委官员徐新宇在当时一次会议上向包括高通在内约 30 家外企施压,要求他们坦白垄断行为,并警告他们不要聘请外部律师来对抗监管机构的指控,否则可以将罚金翻一倍或两倍。

有分析人士认为,连续 17 年来中国都是全球遭受反倾销调查最多的国家,去年更是在光伏、稀土、鸡肉等多个产业遭到欧美等地区的贸易战。作为反击,去年开始,中国发改委先后对近 10 家确定为垄断的外资企业开出了上亿元的罚单。

随着中国反垄断调查如火如荼地展开,同年 11 月底,高通遭遇中国反垄断调查的消息通过其美国官网披露。不过高通同时声称并未意识到自己违反了任何反垄断法的规定,但会积极配合政府部门的调查。

### 销量整体未进行行业前五

## 互联网电视多重收入模式面临考验

■ 本报记者 郭奎涛

中怡康刚刚发布的 2013 年度彩电市场销售数据显示,去年互联网企业虽然气势颇高但最终没有一家进入排行榜前五,传统家电巨头依然保持强势地位,海信、创维、TCL、康佳、长虹市场占有率均超过 10%。

乐视 TV 总经理梁军在日前发布最新超级电视 70 英寸 Max70 吋坦承,超级电视总销售数量为 30 多万台,不到中国电视市场总量的 1%。不过他强调说,乐视 TV 真正量产是从第四季度开始的,而且产品型号初期只有 X60 和 S40 两款,这都会影响其全年的销量。

慧聪研究 ITC 事业部总监张本厚认为,乐视 TV 规划了一个从硬件、软件到系统再到内容的生态体系,试图依靠多种盈利模式带来的硬件低价销售在传统电视厂商中突围,但是没有销量的支撑,乐视生态将步履维艰。

### 互联网做电视

2012 年,电视智能化的浪潮在全球开始引人注目。在中国市场,自从 2013 年 5 月乐视网宣布即将推出乐视超级电视之后,爱奇艺、优酷土豆甚至小米科技和阿里巴巴,长期观望的互联网公司纷纷推出了自己的智能电视计划。

日前,高通 CEO 保罗·雅各布在接受媒体采访时再次表示,该公司至今没有收到相关通知,仍不确定其为何于去年末在中国遭到反垄断调查。他还补充道,很多国家的监管机构都不会披露反垄断调查的原因,这并不罕见。

### 收费模式被指不合理

一个公认的可能性最大的原因是,正如中国手机联盟在报告中指出的那样,高通过度收取专利费和搭售的商业模式有损中国手机产业健康发展。尤其是新兴的 4G 市场,高通在专利上拥有绝对优势,中国政府希望借此迫使高通改变其原有专利收费政策。

“高通的收费模式太不合理了,不是按其芯片的价格收费,而是直接从手机整体售价中提成。针对不同厂商,提成有 1%—6% 的比例。也就是说,厂商增加任何一个额外的功能,都要向高通缴纳这个比例的费用,严重抑制了手机厂商的创新动力。”张本厚说。

另一方面,高通的主要利润来自授权技术,例如,通过与联发科签署了专利授权协议,直接向采用联发科芯片的手机企业收取费用。2013 财年,高通售出了逾 7 亿颗芯片,对 10 亿部以上手机收取了技术授权费。

多家手机厂商拒绝了记者的采访要求,有一家要求匿名的手机企业人士表示,“这一现象由来已久,大家都是敢怒不敢言。”

据悉,在 3G 市场因为联发科、展讯等国产厂商,高通的份额尚没有绝对优势。4G 领域,高通却率先掌握了绝大部分专利,目前手机企业推出的 TD-LTE 版的手机中,绝大部分都采用了高通的芯片;中移动的 4G 终端采购中,超过六成的终端采用了高通的芯片。

张本厚认为,虽然三大运营商并没有表态,不排除也是对高通展开反垄断调查的推手,“至少不会反对”,因为 4G 手机推广的重要障碍就是成本过高,如果能通过反垄断调查迫使高通降低芯片价格,无疑能为自己节省一大笔推广补贴费用。



本报记者 林瑞泉/摄

### 本土芯片扶持政策或出台

联系到针对国家的信息安全事件层出不穷以及具有国资背景的紫光集团斥资近 30 亿美元收购了展讯和锐迪科两家芯片设计公司,还有专家认为,发改委此次展开对高通的反垄断调查还有可能是为芯片的国产化铺路。

中国半导体行业协会执行副理事长徐小田近日也透露,国家即将出台大手笔的针对集成电路行业的扶持政策。目前,新的扶持政策草案已经出来,会组建产业推进小组,正在征求各方意见,每年投入的资金力度会非常大。

记者就此事采访展讯时,对方表示,关于此事暂时不接受采访。

在张本厚看来,随着近几年手机产业的发展,中国本土在芯片领域已

经成长起了一批品牌企业,包括从山寨手机起家的联发科、华为旗下的海思以及展讯等,在 3G 领域,联发科已经在蚕食高通的中高端市场,最近还将工厂开到了高通的大本营美国。

“不过,总体来看,在芯片的性能像速度、散热等方面,本土厂商跟高通比仍然有很大差距。在整体手机解决方案上,高通做的也更加成熟。尤其在 4G 领域,高通在专利上拥有绝对优势,联发科的解决方案最快到下半年才能出来,那时高通已经占据大部分市场了。”张本厚说。

张本厚认为,政府的反垄断调查多多少少会给本土芯片企业带来追赶的时间,至少在专利授权费上帮本土企业争取下降的空间,“高通应该不会强硬到底,不然面临高额罚款不说,还可能被迫改变以授权费为主的商业模式,这样给它带来的损失就更大。”

统联盟,后者还能为其提供强大的电子商务渠道及网络支付功能。

### 产能悬而未决

就在互联网电视企业沉浸在以信息消费为主导的多重盈利模式设想的时候,一个急需解决的问题日益突显。相比传统电视厂商,乐视 TV 等互联网电视的市场份额太小了,在销量有限的情况下,再好的商业模式都只能是画饼充饥。

梁军没有否认产能难以保障的问题,他将原因归结于市场需求超出了预期,“我们有已定的生产计划,实在没有想到市场的需求这么大。这只是在二线城市,我们还收到不少来自广大的三四线城市甚至是农村地区的诉求。”

IC 元器件电商科通芯城副总裁朱继志则认为,主要还在于互联网企业对于硬件供应链的控制能力较弱,无法采购到充足的上游零配件,“智能电视作为一个新兴产品,核心配件整体产能有限,它们通常会优先照顾需求大而稳定并且合作多年的传统电视厂商。”

目前来看,与传统电视厂商合作的爱奇艺、优酷土豆均未出现缺货现象,其中,晚了 2 个月才推出的爱奇艺 TV+ 已经卖出 20 万台,直追乐视 TV 的 30 万台。

### 答案将初步揭晓

争议归争议,乐视 TV“平台+内容+终端+应用”的生态系统是否可行,“广告收入+内容收入+应用分成收入”的多重收入模式又能否实现,终究会到用事实说话的时候。

在乐视最新超级电视 70 英寸 Max70 吋发布会上,“乐视 TV 各项营收整体表现良好”之类的模糊回答已经无法满足各家媒体的好奇心了,面对一次又一次的提问,梁军最终表示,核心营收数据将会在 2 月进行公布。

张本厚认为,正是基于多重盈利模式,乐视超级电视的价格定得很低,几乎将市场均腰斩,相比传统硬件厂商,乐视在硬件方面肯定不赚钱,甚至是赔钱。这种情况下,多重盈利模式能否实现,直接关系到其战略能否维持。

创维集团总裁杨东文早前也表示,近来互联网企业大举进军电视领域让传统彩电企业坐立不安,但他目前尚不担心乐视等互联网企业破釜沉舟抢地盘的情况发生,因为互联网企业此举最大的障碍是现金流难以支撑硬件成本的周转。

截至发稿时间,乐视 TV 仍然没有公布核心营收数据的迹象。该公司相关人士在接受记者采访时表示,暂时没有接到高层的通知。

## 转基因重大专项获支持 80%种子企业或将出局

■ 本报记者 张博

2014 年 2 月 7 日,农业部办公厅印发《2014 年农业科技教育与环保能源工作要点》明确提出,将继续坚定不移地推进转基因重大专项深入实施。因为涉及转基因,《要点》一经颁布便引发社会的广泛关注,同时带动 A 股种业板块个股纷纷大涨,隆平高科、登海种业、荃银高科、敦煌种业涨幅都在 5% 左右。

有分析认为,政府对转基因大田品种的政策导向或将引发中国种子行业的整合,一旦大田转基因品种进入产业化阶段,行业竞争格局将出现较大变化。虽然政府对大田转基因作物的推广将会非常审慎地推进,但是农业部对转基因作物研究的立场十分坚决,而登海种业与隆平高科分别作为中国玉米种子和水稻种子的龙头企业,可能将成为中国转基因产业化推广大潮中的最大受益者。

### 新政或引发明显科研人才流动整合

据报道,中国的转基因技术大多被科研机构所掌握,而我国每年投入资金数百亿保护粮食安全,也大多流向科研院所。脱胎于国有科研机构的种子企业,可以很方便地拿到各级政府支持的科研经费。其他企业,尤其是民营企业缺乏科研经费、创新能力不足。近万家种子企业中,育繁推一体化企业仅有 95 家,88% 的品种出自科研单位。而在美国,科研院校仅作基础性研究,95% 的品种出自种子企业,企业工厂化式育种也大大提高了育种水平和效率。

同利马格兰、先正达、孟山都等跨国公司的研发费用占销售收入的比例均超过 10%, 相比国内即使是对研发相对更为重视的上市企业也只有 4% 左右。因此就不难理解为什么国外种子企业一年推出几十个新品,而国内企业几年才出一个。而全球种业 10 强公司占全球种业市场份额的 35%, 中国种业 10 强公司占全球市场份额的比例仅为 0.8%。

广发证券分析师称,将研发力量集中在科研院所,很难约束研发成本,而有新品种时,或以低于市场价转让,或自立公司经营。这实际上扰乱了新品种的市场定价,压制了其他企业的创新热情。

在新的政策指引下,2014 年种业科研资源将出现重组,科研人才的流动和整合将成为 2014 年种业行业最大亮点和看点,从而直接影响未来数年行业格局的变化走向,商业化育种向龙头企业倾斜将有利于品种集中度和行业集中度的快速提升。

### 跨国企业掌握技术与专利等核心资源

除了在科研经费和项目上向企业倾斜外,如何与跨国公司开展更深入合作的同时进行竞争,也是中国种子企业必须面临的问题。孟山都公司与中种集团、杜邦先锋与登海种业和敦煌种业成立合资公司这样的全方位合作,也凸显出海外巨头对未来转基因作物在中国推广的战略布局意图。而未来中国公司与海外巨头是否有全方位深入合作也决定了其在转基因作物领域的长期竞争力。

据了解,目前排名世界种业前十名的公司均已进入中国市场。业内对此也不断有“我们国家的种业公司一半以上都被控制在外国手里,或被控制在洋人手中”的担心。据专家分析,由于中国种子经营的现行法规及政策的限制,这些公司的经营范围主要是蔬菜、瓜果、花草种子等,其经营量约占中国这类种子需求量的 50% 左右,目前尚未对中国种业安全构成威胁。

但资料显示,美国孟山都公司近 3 年总净销售收入超 400 亿美元,总净利润超 60 亿美元。而截至 2013 年三季度,国内登海种业、隆平高科、大北农等 9 家种业上市公司近 3 年营业收入总和不到 500 亿元,净利润不足 40 亿元。虽然按照我国现行法律规定,外资企业最多只能持股 49%, 但有业内人士指出,这些名义上只占 49% 股份的跨国公司却掌握着合资公司的核心资源:技术与专利。他们凭借资金、技术、人才、种质资源等优势,经过长期的积累、市场的深耕细作等,在国内占据很大的市场份额,很容易形成实际的垄断。

### 加速培育龙头企业

事实上,近年来国务院出台了多个种业扶持政策,在 2012 年的《全国现代农作物种业发展规划(2012—2020 年)》中要求,到 2015 年,中国将培育一批“育繁推一体化”种子企业,前 50 强企业的市场占有率达到 40% 以上;到 2020 年,培育一批育种能力强、生产加工技术先进、市场营销网络健全、技术服务到位的“育繁推一体化”现代农作物种业集团,前 50 强企业的市场占有率达到 60% 以上。

国办出台的 109 号文件《关于深化种业体制改革提高创新能力的意见》进一步提出,确定为公益性的科研院所和高等院校,在 2015 年底前实现与其所办的种子企业脱钩。充分发挥市场在种业资源配置中的决定性作用,让种子企业作为主体,推动包括育种人才、技术、种质在内的各项资源向企业流动,鼓励有实力的种子企业并购重组为企业的科研机构。而在最新版《农作物种子生产经营许可管理办法》中则要求,申请杂交玉米和杂交水稻的生产和经营许可证要求注册资本分别为 3000 万元,申请“育繁推”一体的许可证要求注册资本为 1 亿元。专家对此表示,理论上 80% 的企业可能退出市场,政策支持大企业进行研发的意图十分明显。

业内人士认为,这些政策的核心是加速培育出国内种业龙头企业,同时鼓励那些具备品种研发优势、管理优势的大企业通过兼并重组,加速成长,那些本来坐拥雄厚科研实力和稳固基础的大型种业公司将是重点扶持对象。种子的育种周期较长,不少品种的培育需要 6—8 年的时间,再加上各种业公司的科研水平不一,那些起步较晚、技术落后的种业公司将面临大公司的技术壁垒和更加激烈的市场竞争。