

今年以来多家教育类公司赴海外上市

□本报记者 蒋洁琼

今年以来,国内教育行业公司海外资本化加速。3月下旬,尚德机构、精锐教育分别在纽交所上市,中国新华教育在港交所上市。Wind数据显示,目前,港股已有多家教育行业公司提交了招股书,赴港IPO的内地教育公司数量不断增多,教育类公司掀起新一轮海外上市潮。

分析人士认为,教育类公司今年海外上市加速度的原因主要是去年的再融资新规、减持新规等延缓了A股教育公司整体并购速度。且海外市场IPO审核时间较短,估值经过一段时间的修复后将逐渐缩短与A股的差距。此外,港股通作为内地资金连通港股标的重要桥梁,内地投资者也可通过港股通释放投资需求。

多家教育公司在海外上市

今年以来,国内教育行业公司海外资本化加速。3月下旬,尚德机构、精锐教育分别在纽交所上市,中国新华教育在港交所上市。

Wind数据显示,截至中国证券报记者发稿时,港股目前已有多家教育、希望教育、华图教育、春来教育、天立教育、华大集团、博雅教育等多家教育行业公司提交了招股书。

分析人士认为,教育板块在2015年-2016年迎来国内市场的整合潮后,于2017年开始了海外市场上市潮,并2018年开始加速。

上述公司中,益达教育主要为学生开发及销售软件产品,以应对实务培训要求,以完成有关

创业、供应链管理、物流及其他业务相关学科的课程。公司亦开发及按订购基准销售云端软件。

希望教育在四川、贵州和山西三省运营所院校和1所职业学校,其中包括3所大学和5所大专院校。根据弗若斯特沙利文报告,以截至2017年12月31日就读普通高等教育的学生人计数,希望教育是全国第二大的民办高等教育集团。

春来教育旗下有商丘学院、安阳学院、商丘学院应用科技学院(商丘学院开封校区),并参与投资了长江大学工程技术学院。

财务数据显示,益达教育2017年营收为5211万元,毛利为4478万元;2016年营收为4235万元,毛利为3613万元;2015年营收为2705万元,毛利为1754万元。希望教育2017年营收为752亿元,2016年同期为614亿元,增长率22.5%;2017年毛利为360亿元,2016年同期为309亿元,增长率19.2%。春来教育截至2017年8月31日的年度收入为46亿元,经调整净利润为1547亿元;截至2016年8月31日的收入为3786亿元,经调整净利润为8818万元。

华图教育则于今年2月自新三板终止挂牌以后,正式于3月转投港股。华图教育此前曾通过IPO、被并购等方式多次冲击A股失败。财务数据显示,公司2017年上半年实现营收和净利润分别为11.57亿元、2.65亿元,2016年实现营收和净利润分别为19.21亿元、3.56亿元。

原因五花八门

目前,A股的“纯”教育公司较少,多数上市公司在转型过程中通过并购布局教育产业,一些优

质的教育公司也借此机会实现资本化。但近年来,这一路径并不畅通。Wind数据显示,2016年A股上市公司完成14起标的为教育服务行业的并购交易,2017年为9起,今年以来还没有相关标的。

分析人士认为,教育类公司今年海外上市加速的原因主要是去年的再融资新规、减持新规等延缓了A股教育公司整体并购速度。

值得注意的是,今年以来,相关教育资产带来的商誉减值也引起市场关注。以拓维信息为例,2017年业绩快报显示,公司2017年实现营业总收入11.18亿元,同比增长87.1%;公司营业利润、利润总额及归属于上市公司股东的净利润依次为6,815.90万元、6,955.88万元、6,616.76万元,分别较上年同期下降65.33%、69.42%、68.72%,主要系公司2015年收购的子公司火溶信息和山东长征本年度业绩未达预期,并相应计提商誉减值的影响所致。

业内人士介绍,虽然《民办教育促进法》正式实施,但短期内对行业利好有限。短期内预计较难出现大批量的教育公司在A股直接上市,尤其是重资产的学历学校。对比海外市场,2017年多家教育公司成功在海外直接上市,为后续教育公司登陆资本市场提供了借鉴。

业内人士还表示,海外市场IPO审核时间较短,相关公司的估值经过一段时间的修复也将逐渐缩小与A股的差距。此外,港股通作为内地资金连通港股标的重要桥梁,内地投资者也可通过港股通释放投资需求。

分析人士认为,近期IPO发审率偏低加大了教育公司A股上市难度,短期来看,海外市场成

为教育公司上市的首选,其中教育培训机构以美股IPO为主、学历学校(可提供学历的学校,如民办大学)以港股IPO为主。

产业整合趋势明显

就上市以后募集资金的用途,多家公司都已扩张业务,抢占市场为主。春来教育此次募资将主要用于扩张学校设施及招生规模、提高市场占有率、偿还部分贷款以及企业运营。益达教育表示,在香港上市以后,会更加关注产品和销售渠道、提高产品开发能力、拓展销售网络、增加营销投资。

兴业证券数据显示,中国家庭教育消费意愿强烈,家庭教育消费支出占比不断攀升,2015年达11.4%,市场对高质量的教育产品及服务需求旺盛。2017年,家庭教娱乐支出达3.5万亿,是2007年的4倍,年复合增长率达14%。

经济合作与发展组织(OECD)数据显示,2017年,我国家庭教育总支出超过1.9万亿,占GDP比重达2.3%,预计至2020年,教育市场规模将增长至3.2万亿。

尚德机构创始人欧蓬表示,教育产业整合具备投资机会。“比如中国的自考行业,市场份额很分散。2018年,教育行业将从小散乱进入到洗牌整合期,整合会成为产业发展的主旋律,精品内容和运营企业的头部溢价效应会愈加明显。”

分析人士认为,我国教育产业已经进行了一系列的整合,但整体还是较为分散,细分领域公司规模优势、标准化优势并不明显。接下来,行业在快速发展的同时,整合趋势还将加速。

中通客车 将获23亿元国家补贴

□本报记者 蒋洁琼

中通客车4月18日晚间发布公告称,公司于当日收到聊城市财政局《关于下达国家补助2016年度新能源汽车推广补贴清算资金预算指标的通知》(聊财建指[2018]14号)的通知,根据该通知的要求聊城市财政局将转支付公司应收2016年度国家新能源汽车推广补贴款23.04亿元。公司表示,本次款项将直接冲减公司应收账款,该笔资金到账后,将改善公司的现金流量,减少融资成本,对经营业绩产生积极的影响。

东方金钰 拟17亿元收购资产

□本报记者 崔小粟

东方金钰4月18日晚间公告,公司拟通过全资子公司宏宁珠宝以现金方式向兴龙实业收购金龙房地产业100%股权,交易对价为6.08亿元。公司拟通过全资子公司宏宁珠宝以现金方式向金星房地产收购其拥有的瑞丽金星翡翠珠宝交易市场,交易对价为7.86亿元。公司拟通过全资子公司兴龙珠宝以现金方式向泰丽宫珠宝收购其拥有的泰丽宫珠宝市场,交易对价为3.3亿元。本次交易初步作价总额为17.3亿元。本次交易完成后,上市公司产业链将向珠宝加工以及珠宝零售等领域拓展。

鞍钢股份

一季度净利增48.74%

□本报记者 蒋洁琼

鞍钢股份4月18日晚间披露2018年一季度报称,公司2018年一季度实现营业收入215.13亿元,同比增长11.06%;归属于上市公司股东的净利润15.9亿元,同比增长48.74%;每股收益0.22元。

公司在一季报中表示,本报告期营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司所有者的净利润比上年同期增加,主要原因是因为公司围绕生产经营目标,坚持稳中求进,产量实现新突破;不断提高产品质量水平和品牌建设,产品结构持续优化;加强差异化采购工作,调整优化原燃料用料结构和深入推进系统降本工作,生产成本不断降低;在企业内部实行契约化经营,不断激发经营动力,实现效益、效率双提升。

百利电气控股股东 混改方案通过审核

□本报记者 崔小粟

百利电气4月18日晚公告,百利装备集团拟通过增资扩股方式,对其全资子公司天津液压集团(百利电气控股股东)进行混改。目前,天津液压集团混改方案已完成天津国资委序审,拟通过天津产权交易中心,公开择优选择两名战略投资者对天津液压集团进行增资扩股。拟引入的两个战略投资者各占总股本的39%和21%,占39%的投资者投资约25.47亿元,占21%的投资者投资约13.71亿元。

公司称,通过本次混改,液压集团股权从国有独资变为协调运转、有效制衡的法人治理结构,同时引入的约39.18亿元资金为液压集团的转型升级、提质增效奠定基础。公司股票19日复牌。

顺丰控股、申通快递 3月份快递业务实现增长

□本报记者 李慧敏

顺丰控股、申通快递4月18日晚披露3月份快递服务业务经营简报。顺丰控股速运物流业务3月份实现营业收入71.61亿元,同比增长28.2%;实现业务量3.27亿票,35.12%。申通快递3月份实现快递服务业务收入13.34亿元,同比增长33.77%;完成业务量3.84亿票,同比增长23.32%。

腾讯进军文档办公领域

□本报记者 董添

4月18日,腾讯推出专注多人协作的在线文档产品腾讯文档。据了解,腾讯文档拥有一键翻译、实时股票函数和浏览权限安全可控等智能化操作,以及打通QQ、微信等多个平台编辑和分享的能力。

腾讯方面表示,腾讯文档的推出,标志着腾讯正式进军文档办公领域,腾讯文档将帮助提升个人办公的效率和质量,将用户的办公场所从办公室和电脑前向移动化、多端化拓展,帮助团队高效整合办公,极大丰富了协作办公场景。

腾讯公司副总裁殷宇表示,“在线文档的核心是多端在线协同,协同的本质即社交,而社交恰恰是腾讯一直在做的和最擅长的事情。腾讯文档打通QQ、微信,为国内4亿办公群体提供高效办公体验。”

“技术+制造”先行 SF MOTORS切入新能源蓝海

自2009年补贴政策试点推广以来,我国新能源汽车行业蓬勃发展,新能源汽车累计销量由2011年的7,577辆快速增长到2017年的77.7万辆,目前已超过美国成为全球领先的电动汽车产销国。不过,当前中国市场上销售的新能源汽车大多以低端车型为主,2017年A00和A0级微型车合计市场占比高达59%。微型车各技术指标差强人意,普遍续航里程在150-220公里之间,电池容量平均20kwh,难以满足消费者日益多样化的消费需求。

为推动产业升级,国家有关部门于2月13日发布了《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,其中对车辆续航里程和动力电池的能量密度提出了更高要求。在汽车补贴退坡的背景下,新政体现了发展高端车型、高密度电池,抑制低端产能挤占市场的思路。在此影响下,具备核心技术优势和全球化资源整合能力的高端智能电动汽车制造企业有望迎来新的发展机遇。

目前在高端智能电动车制造领域,众多新能源企业在电机、电控、智能驾驶技术等领域研发力量薄弱,现阶段主要专注于低端车型或油电混合动力车型的开发和制造,转型升级任重而道远。在汽车制造升级和高新技术加速融合的产业背景下,从“生产主导”到“技术引领”成为EV行业关键命题。

美国西部时间3月28日,SF MOTORS(以下简称SF)公司这家具有中国资本背景的智能汽车全球企业在硅谷举行全球发布会,宣布已全面完成了对核心电驱动技术、智能驾驶技术的自主研发以及整车智能制造技术的落地,并带来了两款全新智能电动SUV。



与国内新能源主力车型相比,SF5和SF7在各项参数和关键技术上均明显突破:业内首个四电机驱动技术平台,最大可提供超过1000马力的动力,在3秒内达到0-60英里加速;续航里程突破500公里;自主开发的电子控制单元能够通过先进的算法实现动力系统的瞬时控制,因此车辆控制模块可以实现四轮驱动的扭矩矢量分配;在智能驾驶技术方面,则采用了激光雷达,可实现全天候、全路况精准监测与反馈。

既不同于传统车企对于燃油动力技术的欲拒还迎,也与新兴车企缺乏制造技术积累的风格迥异,这家致力于为全球用户提供高性能智能电动汽车的硅谷企业,自诞生之时就极

为重视核心技术与制造能力的并重发展。

SF公司组建了以首席技术官唐一帆为首的豪华电动汽车团队,以硅谷为总部设立电驱动、智能驾驶研发中心,并在美国、德国、中国、日本四个国家就设计、技术及工程等多领域建立了独立的研究中心。同时,加强和外部研究机构的合作,与美国密西根大学签署了长期战略合作协议,并成立了密西根大学-SF MOTORS联合研究中心,双方重点研发方向是智能驾驶技术,开设了全球首个专门用于测试互联和智能驾驶系统的虚拟场景。

作为刚刚成立2年的新兴车企,实现高端智能电动汽车的规模化生产其实是更艰巨的挑战。正如SF公司创始人兼首席执行官张正萍(John Zhang)所说:“造一辆概念电动汽车并不难,但大规模生产高质量电动汽车却并不简单,SF MOTORS正在改变这个局面。”

SF公司通过整合、升级生产基地,充分利用主创团队及资源方在汽车市场深耕所积累的垂直化、规模化、平台化造车经验与资源支持,来迅速实现智能电动汽车的规模化产能。

目前,SF公司在中美两大市场都具备独立的制造能力和生产资质,两地工厂同步采用工业4.0标准和统一制造流程,车身车间和质量控制中心实现100%全自动化,具备年产20万台电动汽车的能力。

事实上,SF公司并不满足于现阶段在核心技术智能制造方面取得的全球优势。产业与技术的快速迭代,对企业提出了更高的要求。要实现高质量低成本生产,就必须提高产业链的效率,以规模化来降低成本;而技术的快速升级迭代,又要求产业链保持较高的灵活性与可适应性,二者本身就是一对矛盾。

张正萍对此提出了SF公司的解决方案——技术共享和开放合作的全新商业模式。通过对领先技术共享,建立开放的产业链合作机制,与所有致力于智能电动汽车产业发展的志同道合者共同携手,实现技术的快速迭代与应用,推动EV领域的产业链资源整合及整体快速发展。

目前,SF公司已和博世、英飞凌、三星SDI、LGC等全球一流供应商形成了战略及业务关系,与杜尔、西门子、AFT等全球顶级设备制造商建立长期合作关系,同时与密西根大学、加州大学伯克利分校、BAT等科研机构及技术型公司开展合作。本次发布会还吸引了中国和欧洲知名整车企业的高度关注,如东风、长安等。

新能源汽车产业未来发展空间巨大,但在政策效应逐渐减弱的环境下,新能源汽车今后几年无疑将面临大考。由政策驱动转向市场驱动,企业实力与产品优势的比拼才刚刚开始。SF MOTORS在智能、电驱动技术方面率先建立领先地位,同时在其首推的2款新品之上,性能、设计、智能驾驶等方面已经呈现出“智能电动汽车”应有的引领性与颠覆性,以中高端汽车为支撑的新能源汽车“品质革命”正在到来。

行业高级分析师认为,新政正在推动行业加速洗牌,准入门槛提高是大势所趋,新能源产品标准将真正与传统燃油汽车同台竞技。新能源汽车行业将告别“野蛮生长”,迎来一轮“品质主导”的全新洗牌。

鱼价景气 水产饲料行情引关注

□本报记者 常佳瑞

近日,多家水产饲料企业的相继提价,引发行业对水产饲料相关行情的关注。从业绩来看,水产饲料龙头企业一季度获利颇丰。

分析人士指出,前期原料价格大幅震荡直接刺激饲料企业涨价,另一方面水产品的价格上涨带动水产饲料行业高景气,5月进入行业传统旺季,水产饲料销售或将“旺季更旺”。

盈利丰厚

近日,海大集团多家子公司宣布饲料提价。相关数据显示,4月10日海大集团旗下广州海维正式宣布饲料涨价,其中颗粒料上调4元/包,普通膨化料上调3元/包;高档膨化料价格保持不变。4月11-12日,海大另一公司以及通威、澳华、恒兴等水产饲料厂商也纷纷跟进提价。

海大集团发布的业绩预告显示,预计第一季度盈利9250.35万元至1.10亿元,比上年同期增长60%-90%。公司表示,2018年一季度,公司饲料销量保持高速增长,产品结构持续优化,高毛利产品占比进一步提升,且在原料采购上保持在行业内的采购成本优势,均利于提高公司的毛利率。同时,公司上一年收购大信集团及公司在华东、华北等区域的新设项目进展较为顺利,产能逐步释放,进一步提高公司的市场占有率为销量,带动公司营业收入和利润稳步增长。

长江证券指出,水产饲料行业高景气是海大集团一季度业绩高增长主要原因。由于鱼价的高景气行情,今年以来养殖户投放鱼苗以及投料的积极性大幅提升。

在此背景下,中泰证券分析师预计,受益于消费升级和环保治理,今年整体的禁渔期范围扩大、时间延长,淡水家鱼整体供应量增长有限,而名优鱼类和虾蟹类水产品的需求持续爆发增长,这两年水产品价格有望保持高位运行。

长江证券分析师也指出,预计水产品供给偏紧将持续较长的时间,鱼价行情或保持长时期景气,由于水产品投喂率范围在1%-5%之间,因此水产品价格上涨将带动养殖户提高饲料投喂量。

此外,分析师还指出,由于原先湖泊和水库养鱼对于饲料需求量较小,若后期产能转往池塘养殖,其对于饲料的用量将进一步提升,从而带来水产饲料的渗透率的增长,行业规模或将出现扩容。