

政策持续加码 数据安全成风口

<p>□本报记者 杨洁 董添</p> <p>6月13日,第六届中国网络安全大会在北京召开,网络安全再次成为热议话题。自去年6月1日网络安全法实施以来,网络安全相关政策加速出台,网络安全市场潜力加快释放。业内人士表示,随着云计算和大数据时代到来,数据价值凸显,数据安全将成为网络安全行业的风口。</p> <p>政策持续加码</p> <p>在此次网络安全大会上,中国工程院院士倪光南表示,“网络安全的核心是技术安全,应将自主可控作为技术安全和网络安全的必要条件。”</p> <p>近年来,网络安全建设受到政策大力支持,尤其是网络安全法正式实施后,相关政策加速出台。申万宏源指出,网络安全法正式实施后,涉及网络安全的配套政策快速下沉到电信、互联网、工业、教育、农业等行业。</p> <p>今年以来,《工业控制系统网络安全行动计划(2018-2020年)》、《2018年教育信息化和网络安全工作要点》、《2018年农业部网络安全与信息化工作要点》、《关于</p>	<p>推动资本市场服务网络强国建设的指导意见》等政策密集出台。在此背景下,网络安全市场前景被看好。志翔科技创始人兼CEO蒋天仪对中国证券报记者表示,“网络安全市场空间很大。目前,国内企业在网络安全方面的投入仅占IT方面投入1%-3%,而在欧美发达国家和地区,该数字达到10%-13%。”</p> <p>蒋天仪表示,国内企业的网络安全意识已大大提升。“同时,对安全产品的实用性要求更高,希望既能保证安全又能提升效率。这也是目前安全产品的一个痛点。”</p> <p>申万宏源认为,2018年网络安全行业发展将明显提速;政务、电力、烟草、工业等行业网络安全市场化推进明显,垂直行业安全建设明显加速。</p> <p>数据安全成风口</p> <p>业内人士指出,网络安全包括多个层面及维度,细分市场广泛。随着云计算和大数据时代到来,数据安全受到越来越多的重视,将成为行业发展风口。</p> <p>在此次网络安全大会上,公安部网络安全保卫局副局长钟忠表示,“大数据安全</p>	<p>不仅涉及国家数据主权安全、企业和公民个人网络安全,也和IT以及互联网行业的创新密切相关。如何保障数据安全,在法律、政策、监管技术等多个维度有很多工作要做。”</p> <p>蒋天仪指出,数据安全成为风口,与云计算和大数据发展密不可分。“多地陆续出现大数据交易中心,数据产生价值惊人。”</p> <p>新的安全场景不断出现,使数据安全性的重要性凸显。蒋天仪认为,“随着数据的大量增加,内部防范远重于外部防范。传统的数据安全保护手段逐渐失效,要有新的技术和理念应对新的变化。”</p> <p>中国电子技术标准化研究院网络安全研究中心审查部总监何延哲重点强调了企业数据使用合规的重要性。“符合法律政策要求,才可能跑得更远。”</p> <p>投资热潮涌动</p> <p>网络安全行业快速发展,网络安全投资迎来热潮。2017年,安全领域创业企业总融资额创新高。据不完全统计,网络安全领域当年全球投资300亿美元,国内为5.4亿美元。</p>	<p>“从去年开始,安全公司的投资方越来越多,投资额越来越高。”蒋天仪表示。北京若水合投投资管理公司董事长宋宇海认为,2017年到2020年,中国网络安全市场规模将升至千亿规模,差不多每年一个台阶。据信息技术研究和分析公司Gartner预测,安全风险将推动整体安全支出快速增长,2018年全球安全支出将超过960亿美元,比2017年增长8%。</p> <p>近年来,网络安全企业登陆资本市场不断出现,PE/VC对网络安全的投资热情高涨。“网络安全上市公司增多,同时这些公司盈利表现良好。从政策以及市场驱动两个角度看,安全行业大有可为。”国投创业投资管理有限公司执行总经理林桦表示,过去两三年,安全已经从成本中心转化到利润中心。</p> <p>对于细分市场的投资布局,宋宇海认为,数据安全、防止金融欺诈以及移动安全有望成为网络安全投资蓝海。“到2020年,全球数据量可能达到40万GiB,数据将越来越值钱。因此,数据的安全防范需求越来越大。同时,越来越多交易转移到移动端,这一块的安全需求将大大增加。”</p>	<p>中国中铁拟实施市场化债转股</p> <p>约115.96亿元,年利息支出节约不少于5.8亿元。</p> <p>截至2017年12月31日,中国中铁负债总额为6744亿元,资产总额为8441亿元,资产负债率为79.89%;本次债转股标的公司及所属企业负债额合计1455.94亿元,所涉企业中资产负债率最高达到84.92%。</p> <p>公司表示,实施此次市场化债转股,有利于降低上市公司资产负债率。标的公司资产负债率将得到明显降低,杠杆率高、财务负担重的问题将得到有效解决。</p>
--	---	--	--	---

瀚叶股份下调量子云估值

<p>□本报实习记者 黄鹏</p> <p>瀚叶股份6月13日晚公告称,将量子云100%股权估值由原来的38亿元调整为32亿元。</p> <p>根据公告,以2017年12月31日为评估基准日,量子云100%股权预估值为32亿元。参照该等预估值,量子云100%的股权交易价格暂定为32亿元。此前的预估值和交易价格均为38亿元。</p> <p>募集配套资金总额由不超过10亿元缩减为不超过8.5亿元。其中,8亿元用于本次</p>	<p>交易现金对价的支付,5000万元用于本次交易相关费用的支付。</p> <p>公告显示,量子云旗下运营的微信公众号和粉丝数继续上升。截至初稿的披露日4月26日,量子云运营的微信公众号共981个,粉丝数量合计超过2.4亿(不考虑去重);截至6月13日,微信公众号共1036个,粉丝数量达到2.56亿(不考虑去重)。</p> <p>对于估值下调的原因,瀚叶股份董秘王旭光对中国证券报记者表示,一方面反映了公司审慎的态度,另一方面反映了公</p>	<p>司对投资者、尤其是中小投资者负责任的态度。</p> <p>此次估值仍按照收益法评估。在此前的公司重组媒体说明会上,中证中小投资者服务中心(简称“投服中心”)指出,量子云自2017年以来的多次股权转让均以市场法进行估值,而本次交易采用收益法进行评估。投服中心要求说明,市场法评估与收益法评估的差异有多大。</p> <p>评估机构中企华部门总经理助理包迎春表示,微信属于新的事物,资本市场以微信作为平台推广的交易案例几乎没有。所</p>	<p>以类似广告推广行业的可比交易案例采用收益法。</p> <p>不过,在初稿以及此次修订稿中,公司均表示,“量子云属于移动互联网广告行业,业务内容相同或相近的交易案例较为充足,市场法评估结果可以作为被评估单位市场价值的参考,本次评估适用市场法。”</p> <p>对于为何最终没有采用市场法进行评估的疑问,王旭光对记者表示,6月16日前回复上交所问询函时,将完善新的修订稿。</p>
---	--	---	---

煤炭旺季供给偏紧

<p>□本报记者 李慧敏 实习记者 陈一良</p> <p>据中国煤炭市场网消息,为保证迎峰度夏用煤高峰需求,煤炭进口将进一步放开,特别对电厂用煤予以保障。随着旺季来临,煤价开启上行通道。分析师表示,整体供给跟不上,价格仍有上行压力。目前环保、安检高压态势较为明确,“三西”煤炭主产地受到不同程度影响,预计旺季整体供给偏紧。</p> <p>进口煤受关注</p> <p>有进口煤贸易商对中国证券报记者表示,目前还没有进口煤放开的迹象,各个港口、码头的限制仍较严,但放松进口限制也在预期中。去年冬季用煤高峰期,就暂时性地取消进口煤限制。高峰期过去后,煤价平稳后再恢复限制措施。这些措施将对平抑旺季煤炭价格有积极影响。</p>	<p>“国内煤炭供应短期难有大的变化,市场关注热点自然是进口煤方面。”易煤研究院研究员潘汉翔对中国证券报记者表示,“此前发改委表明将在旺季补库时点开松进口限制。但从目前情况看,港口通关情况没有明显变化。”</p> <p>随着旺季需求走高,供应偏紧,煤炭价格一路上行。中国证券报记者了解到,6月13日,北方港市场5000大卡现货动力煤报价在620-625元/吨,实盘成交在615-620元/吨左右;5500大卡现货动力煤报价在710-715元/吨左右,实盘成交在705-710元/吨附近。</p> <p>生意社数据显示,动力煤6月12日价格为701元/吨,最近5天上涨4%,10天上涨8.7%。</p> <p>据悉,国家能源集团、中煤集团、山东能源、伊泰集团、平煤神马集团、河南能化和淮南矿业等主要煤炭企业纷纷发声,将加强货源组织,全力保供稳价,将外购煤长</p>	<p>协价格控制在600元/吨以内。</p> <p>中国煤炭市场网分析认为,进口煤是重要补充,煤炭进口政策对国内市场影响很大。本轮煤价上涨,既有需求快速增长的因素,也有4月下旬以来进口收紧的影响。如果进口煤放宽限制,有利于保障供给,带动煤炭价格合理回归。</p> <p>短期市场料走强</p> <p>“随着5500大卡现货动力煤价格突破700元/吨,近日来出现明显的滞涨现象。”潘汉翔表示,“但进入6月中旬后,下游旺季前补库节点到来,终端市场询价情况增多。随着终端采购需求的释放,预计市场短期将再度走强。”</p> <p>供给方面,环保、安检高压,供给受到一定影响。据中国煤炭市场网消息,内蒙古地区煤矿大面积停产。据榆林煤炭交易中心信息,神木市能源局近日连发数个关于煤矿安全生</p>	<p>产方面的文件,安全检查持续至10月底。</p> <p>潘汉翔表示,本轮环保、安检高压态势较为明确,“三西”煤炭主产地均受到不同程度影响。预计旺季供给增量有限,整体供给格局偏紧。随着下游采购需求陆续释放,价格将再获支撑。</p> <p>进口煤方面,数据显示,2018年5月,煤炭进口量为2233万吨,环比增长5万吨,同比增长14万吨,进口增量有限。</p> <p>截至6月13日,沿海六大电力集团电厂周度耗煤量为471万吨,环比上期下降22万吨,同比增加11万吨。日均耗煤为67万吨/日,环比上期下降3万吨/日,同比增加1万吨/日。</p> <p>天风证券分析师表示,受台风影响,广东等南方地区气温回落,降水增多,六大电厂日耗下降,库存可用天数上升。如果南方重回高温天气,日耗预计将快速回升,看好动力煤优质上市公司估值修复。</p>
--	---	---	--

茂业商业坚持外延与内生结合发展

<p>□本报记者 康曦</p> <p>6月12日,茂业商业举行机构调研会,海通证券、天风证券、东兴证券等一行与公司高管进行交流。公司并购战略成为关注的重点。公司总经理胡涛表示:“将坚持收购为主、自建为辅的方式做强做大百货零售主业。但并购需选择合适时机,考虑消化能力。”</p> <p>茂业商业董秘叶静表示:“自2015年启动外延式并购战略以来,公司业绩大幅提升。”</p>	<p>2015年10月,茂业商业公告,拟通过全资子公司成商控股以25亿元的价格收购成都老牌中高端百货卖场仁和春天;2016年4月,公司公告,拟作价15.65亿元收购内蒙古维多利商业(集团)有限公司70%股权;2018年1月,茂业商业收购控股股东旗下的重庆茂业。</p> <p>随着门店整合工作的推进,茂业商业业绩大幅增长。2017年茂业商业实现营业收入117.61亿元,同比增长24.92%;实现归属于上市公司股东的净利润为10.35亿元,同比增长82.12%。今年一季度,公司实现营</p>	<p>业收入33.39亿元,同比增长2.41%;实现归属于上市公司股东的净利润2.92亿元,同比增长41.09%。</p> <p>叶静表示,截至2018年3月31日,公司在全国9个城市拥有36家门店,运营中门店总建筑面积超过130万平方米,打造了仁和春天、茂业天地、维多利、茂业百货、人民商场等涵盖高端、中端、中低端的全品牌覆盖。</p> <p>“除已并入上市公司的华南区、重庆市的门店外,控股股东及实控人在秦皇岛、保定、太原、沈阳、无锡、泰州等地拥有百货门店。根据其承诺,未来都将陆续注入上市公</p>	<p>司平台,为公司外延式并购储备了较多优质资产。”叶静表示。</p> <p>对于下一步的工作,公司表示,将选择适合标适时收购;因店制宜,整合并购门店;打造区域旗舰店,建立重点市场领导地位。</p> <p>对于百货门店面临人流量下滑的情况,胡涛表示:“百货门店的人流量整体趋势下降,但部分下降人群并非客户。同时,客流量下降较快的百货公司多为所属地段不佳。此外,以联营方式为主的百货公司,通过活动拉动收益的效果明显。”</p>
--	--	--	--

紫鑫药业林下参业务进入收获期

<p>□本报记者 宋维东</p> <p>紫鑫药业近日回复深交所问询函时称,受“退耕还林”等政策及本身生长期较长的特性影响,林下参资源较为稀缺。公司自2014年以来对林下参资源进行战略性储备。中国证券报记者探访紫鑫药业位于长白山区的某林下参种植基地时,正逢公司采挖生长10年的5万株林下参。这些林下参将以鲜参方式销往全国各地。紫鑫药业董事长郭春林对记者表示,从今年开始,公司林下参将陆续进入收获期。这些资源正由战略储备向效益收获转变。</p> <p>郭春林表示,近年来人参价格波动较大,主要在于人参质量参差不齐,但高端</p>	<p>优质参种仍是抢手货。公司储存的干参都是5年及5年以上产品,重点战略储备林下参。</p> <p>资深林业专家对记者表示,林下参生长周期长、投入大、见效慢。由于人为干预较少,参体附加值高,经济效益好。</p> <p>“正是看到了林下参的珍贵性和稀缺性,才进行大量种植、收购并储存,进行战略布局,提升资源掌控能力,保证优质人参原材料供应,更好地开发人参类产品终端消费市场。”郭春林说。</p> <p>根据紫鑫药业相关规划,到2022年,公司人参种植总面积将发展到约500万平方米。其中,林下参收获量六年以下约3636万株、7-12年约3284万株、15-16年约290万株,人参原料产品收获优质率达90%以上,</p>	<p>人参种植基地增加至约30个。</p> <p>市场人士表示,林下参资源的稀缺性为其价格提供了有力支撑。随着更高附加值产业链的逐渐完善,以林下参为代表的高端参种更获市场青睐,具有较强的变现能力。</p> <p>“人参产业的发展将越发规范,下游药品和食品标准会更加严格。”郭春林说,“不符合标准要求的低端参种面临越来越严峻的形势,高端参种市场空间广阔。”</p> <p>对于林下参的日常维护,“哪怕有一点人为干预,都会在品相上体现出来。”紫鑫药业人参业务板块相关负责人表示,“山区经常有野猪、老鼠、獾子出没,日常巡检除了观察人参长势,重点防范野生动物骚扰,为林下参的生长创造良好环境。”</p>	<p>中国证券报记者探访林下参种植基地期间,正逢公司采挖5万株10年龄林下参。这些林下参将以鲜品销售为主,已完成预售2000万元。其中,通过专卖店销售网络、线上销售平台、渠道代理商等完成预售1500万元,通过全国医药连锁终端团队完成预售500万元。</p> <p>此外,公司还采挖了位于集安市麻线乡的1.5万株15年龄林下参,加工成生晒干品进行销售,预计产生营业收入8000万元左右。这些销售情况已纳入公司2018年半年度业绩预计范围。</p> <p>郭春林表示,将进一步保证鲜参来源,做好全国市场渠道布局,全力打造“品牌+资源+渠道”销售模式,将人参储备转化为经营业绩。</p>
--	---	---	--