

供给减少且需求回升，煤价上涨的火焰点燃。国家能源集团煤炭经营分公司日前发布紧急通知称，由于资源紧缺，7月暂停现货销售。同时，7月神华最新一期在产地外采购煤的价格再次上调。随着“迎峰度夏”传统用煤高峰到来，加上经济社会运行逐步趋于正常，煤价走高将成为大概率事件。



唐山港曹妃甸港区煤码头三期先期工程投产

新华社图片

## 在线教育市场空间有望达1500亿元

□本报记者 康曦

7月7日，全国进入高考时间。升学竞争加剧，教育培训业务有望迎来复苏。中国证券报记者调研发现，暑假来临，到教育机构咨询暑假班和秋季班的家长明显增多，尤其是选择线上教育的家长较往年增加。

业内人士指出，K12教培需求提升。在线教育持续受益政策利好，市场空间有望达到1500亿元，行业供给格局向头部企业集中，看好具备线下一体化能力的公司。

### 行业景气度回升

随着各地复工复产如期展开，线下教育机构的教学活动逐步开放，加速恢复正常经营。

7月4日，中国证券报记者走进成都学而思桐梓林校区，前来咨询暑假班和秋季班的家长络绎不绝。前台接待人员告诉记者，学校的线下培育业务开始恢复。“我们准备了专门的隔离室，且上课期间不允许家长陪同。家长可以远程观看上课的视频。此外，进校区前每位人员均需要测量体温和检查健康码。”

对于在线教育行业而言，疫情期间获取的海量流量将加速行业成长。从事在线教育的猿辅导和作业帮，今年暑假线上课程得到热卖。猿辅导客服人士表示：“一些网上课程已提前卖完。”

民生证券看好教育培训行业景气度提升。头部机构凭借充足的资金储备，线上课程快速转化，可继续吸引学生。同时，K12教培需求提升。考虑到在线教育持续受益政策利好，看好行业供给格局向头部集中和具备线下一体化能力的公司。

### 市场向龙头集中

行业人士表示：“疫情期间，学生已经能充分接受网课。与去年相比今年选择网课的学生明显增加。”

价格相差不大，品牌将成为企业的最大竞争力。记者查询了学而思、猿辅导和作业帮APP上的网课价格，以暑期小学三年级数学的网课做对比，学而思10天的网课共20课时价格为810元；作业帮7天的网课为799元；猿辅导7天的网课共12课时为600元。

在上述行业人士看来，在线教育市场集中度将进一步提高，向行业龙头集中，“口碑效应能转化为购买力。”

中信建投认为，2月下旬起国内培训机构暂停线下培训业务，大部分培训都转为线上。在线教育渗透率快速提升，未来市场空间有望达到1500亿元。从目前情况看，头部5家公司的市场集中度超过60%。假设行业排名第一的公司在线教育市场份额达到20%，则其收入体量有望达到300亿元。

## 大豪科技

## 携手迈宏电控系统

□本报记者 杨洁

缝制设备电控龙头企业大豪科技近日表示，在针织领域的横机电控产品上联手迈宏电控系统，拟为行业用户带来更为优质的产品体验。

大豪科技在缝制设备电控领域实力强劲。近年来，公司秉承对产品创新、合作、发展的理念，不断拓展业务版图，针织设备电控领域产品线不断延伸。目前大豪科技形成了涵盖刺绣机电控、特种工业缝制机电控的缝制设备产品和涵盖袜机电控、手套机电控、横织机电控的针织设备产品两大电控设备产品业务板块。同时，公司研发推进物联网、云计算、大数据等新兴技术在缝制、针织行业领域的创新应用，推出了行业智能工厂云平台解决方案。

大豪科技以市场需求为导向，对袜机机械电控产品实现快速迭代升级，新一代袜机控制系统采用伺服集成一体化，支持袜机设备联网管理和远程运维云服务，进一步稳固了行业领先地位。在手套机电控领域，大豪科技与行业优质整机厂合作，推出了智能手套机产品。

此次大豪科技在横机电控领域与迈宏电控系统携手，双方将整合资源，发挥各自优势，在产品研发、管理、服务上加大力度，共同塑造新的产品定义，助力整机厂家在产品转型升级过程中快速发展。双方将在横机全成型控制系统和制版系统上持续发力，推出更丰富的产品线、更强的产品性能和更好的功能体验。

# 用煤高峰将至 煤价强势运行

□本报记者 周文天

### 供需偏紧 看涨情绪较浓

7月份第一期神华外购煤价格上涨15-28元/吨不等，同时神华月度长协价格上调6-33元/吨，市场看涨情绪较浓。

中国煤炭资源网价格数据显示，日前CCI价格结束了连续近10期的平稳走势，再次迎来上涨。截至7月1日，CCI 5500大卡报收576元/吨，较前一期上涨3元/吨，较上月同期上涨28元/吨，连续第二期上涨，累计上涨6元/吨。

中国（太原）煤炭交易中心7月6日发布的最新一期综合交易价格指数为125.07点，环比上涨0.55%。其中，动力煤指数111.03点，环比上涨1.27%。5月25日以来，该指数连续6期环比上涨。

7月6日，国家能源集团回应称，经过持续优化提升产、运、销一体化效率，国家能源集团继5月份生产运营呈现良好态势后，6月份生产运营关键指标快速提升，煤炭出区调运日均近97万吨，高于去年平均水平约8万吨，一体化运行水平创历史新高，有力保障了经济复苏情况下的能源供应。

国家能源集团称，新冠肺炎疫情发生以

来，国家能源集团统筹推进疫情防控和生产经营，全力保障复工复产能源供应。一季度，面对疫情影响造成的上游煤源严重短缺、下游需求恢复乏力，煤炭市场供需两弱、价格断崖式下跌的情况，国家能源集团积极践行央企责任，深化产业协同，充分发挥一体化运营优势，维护煤炭市场稳定运行。

“1-4月，进口煤数量增加较明显，从5月开始严格限制进口煤。”卓创资讯煤炭分析师张敏认为，煤炭供应在收缩，但从需求端看，四大耗煤行业基本恢复正常生产水平甚至高于上年同期。在供需偏紧的情况下，煤价运行偏强。

### 迎峰度夏 用煤高峰将至

中国证券报记者了解到，5月、6月焦炭六轮提涨落地，目前山东地区开始第七轮提涨；焦炭价格上涨带动焦炭开工率提升，炼焦煤需求受到一定支撑。陕西地区近期安全及环保检查较频繁，部分煤矿生产受到影响。目前产区产量有限，多数煤矿排队车辆较多，电厂、化工厂等终端补库较为积极。

“神华7月长协价大幅上涨以及国电因资源紧张暂停7月现货销售，带动坑口煤价普遍上扬。”华泰期货孙宏园认为，而华南终端企业

由于进口限制，逐步加大国内煤采购，北方港口及广州港等部分港口煤价均小幅上涨，尤其中高卡低硫煤资源相对紧俏。上周南方地区仍处于梅雨季，且未来南方在一周左右的强降雨期后将逐步进入高温，短期沿海电厂日耗仍相对平稳，电厂补库力度逐步增大，煤炭库存上升至1600万吨之上。

在孙宏园看来，产区政策高压，煤矿生产受限，短期煤炭供给偏紧。南方梅雨季逐步结束，且目前主要水电站基本维持满发状态，后期水电增量有限，火电日耗将逐步上行，用煤需求将进入夏季高峰，煤价支撑力度较强。

业内人士认为，从神华暂停销售现货专供长协的通知、国家发改委办公厅日前下发的《关于做好2020年煤炭中长期合同履行监管工作的通知》、神华包神铁路取消优惠恢复运价、神华7月长协价格上涨等可以看出，近期市场情绪较高，煤炭长协的供给方面偏紧。今年旺季动力煤大概率供需偏紧，继续看好市场因素下动力煤旺季涨价。

### 经济恢复 需求稳步提升

进入5月份以来，随着经济社会运行逐步趋于正常，生产生活秩序加快恢复。其中，国家能源集团全月商品煤生产量、铁路煤炭运输

档期，价格超预期上涨，养殖端惜售情绪浓厚，后续仍有上涨空间。南方雨季等因素影响生猪产能恢复，叠加进口肉减少，下半年生猪供给偏紧，猪价将保持高位运行。

根据涌益咨询报告，海外受疫情影响，部分工厂停工；我国6-7月份猪肉进口订单减少。从库存看，目前国内屠宰企业内部库存总计约30万-40万吨。天风证券研报指出，国内供给或持续偏紧，三季度猪价预计继续上行，有望达到40元/公斤高位。

百川盈孚预计，市场标猪供应依旧紧俏。供应短缺，养殖端挺价意愿仍较强；消费者多以消费鲜猪肉为主，加剧了优质猪源供给短缺局面。随着猪价接连上涨，屠宰企业压价意愿浓厚。加上冻肉陆续投放，牵制猪价行情。整体看，在短期激烈的供需博弈下，猪价或稳中震荡运行。

### 跑马圈地

扩大产能成为养殖企业的共识。牧原股份6月8日公告，以自有资金出资

# 业绩报喜 养殖公司“加仓”动力足

□本报记者 于蒙蒙

牧原股份7月6日晚披露上半年业绩预告，预盈105亿元-110亿元。而公司去年全年净利润为61.14亿元。牧原股份称，受非洲猪瘟疫情影响，国内生猪产能下降，市场供需矛盾突出，今年上半年生猪价格同比上涨。

业内人士认为，下半年生猪供给仍将偏紧，猪价将保持高位运行。在此背景下，上市公司“加仓”动力十足，牧原股份、新希望、正邦科技等龙头企业纷纷扩大生猪产能。

### 业绩喜人

与牧原股份类似，多家猪企销售收入和业绩喜人。

天邦股份预计上半年归属于上市公司股东的净利润为14.8亿元-15.8亿元，上年同期亏损3.67亿元。公司称业绩大幅增长主要来自于公司生猪养殖业务。今年上半年，生猪销售价格高位运行，公司商品猪出栏价格较去年同期上升

336.11%，销售收入同比上升67.14%。同时，公司商品猪销售构成中仔猪和种猪的占比较高，相应的毛利率也较高。

正邦科技披露，今年1-6月公司累计销售生猪272.54万头，同比下降11.90%；累计销售收入107.12亿元，同比增长137.26%。天康生物称，今年1-6月公司累计销售生猪42.51万头，较去年同期增长4.22%；累计销售收入12.97亿元，较去年同期增长224.25%。金新农1-6月累计出栏生猪17.50万头（其中托管出栏生猪3.17万头），累计销售收入4.99亿元。公司去年同期累计出栏生猪22.89万头，累计销售收入3.21亿元。

### 维持高位

针对下半年猪价走势，机构普遍认为将高位运行。

近期生猪价格涨势较猛。方正证券研报指出，主要由于产能仍未恢复，再加上5月价格超跌带来的提前抛售，造成当前全国肥猪处于断

的牛仔智能工厂。此外，“做实IDC基础设施制造业务，力争成为具有国际一流水准的技术方案及产品服务商。艾特网能快速发展，将形成公司的新基建业务板块。”戈亚芳表示。

根据黑牡丹的规划，战略布局符合公司转型升级方向的新实业板块，为后续长远发展注入新的动力。公司于2019年收购艾特网能75%股权，以此作为切入点进入IDC基础设施制造及解决方案业务领域。

黑牡丹2019年营业收入为77.8亿元，同比增长15%；归属于上市公司股东的净利润为7.81亿元，同比增长18%。2020年一季度实现营业收入22.6亿元，同比增长90%，归母净利润为2.1亿元，同比增长291%。

### 受益IDC行业高速增长

艾特网能董事长蓝富坤对中国证券报记者表示，数字经济快速发展，IDC业务有望继续高速增长，将带动上游机房空调、模块化数据中

心、UPS和供电等行业持续发展。艾特网能在机房空调、模块化数据中心行业均跻身行业前三位，下游IDC行业高速发展将支撑艾特网能未来业绩的持续增长。

在蓝富坤看来，数字经济发展带来大量的数字基础设施建设运营需求，数字基础设施产业前景广阔。“建设和部署更灵活的预制化数据中心等设施，更能匹配客户的运营需求。”蓝富坤表示，艾特网能基于多年来经验，自主研发的蒸发冷却空调方案已交付于多个数据中心。

据介绍，艾特网能与联想（北京）有限公司签订了廊坊云风数据中心项目设备总包合同，艾特网能从单一设备供应商向数据中心一站式专业服务商迈进。艾特网能廊坊云风数据中心设备总包框架合同总金额为8.5亿元。

### 细分领域跻身前三

蓝富坤称，艾特网能产品的能耗指标已达到行业内较低水平，其北京百度亦庄数据中心

# 黑牡丹深耕数字经济生态链

□本报记者 周文天

并购艾特网能后，黑牡丹围绕数字产业构建生态链。公司董事长戈亚芳日前接受中国证券报记者专访时表示，“2019年艾特网能实现了持续增长，与腾讯、阿里、百度、华为、中兴等客户合作进一步加强，在数据中心（IDC）领域知名度进一步提升，初涉工业应用场景、数据中心集成化等领域，为2020年规模突破奠定了基础。”

### 围绕数字产业布局

黑牡丹定位为城市综合运营服务商、全球有影响力的牛仔智能工厂、IDC基础设施制造服务供应商。

2020年，公司继续开展城镇化建设业务板块，坚持区域城市综合功能开发者的定位，发挥好常州市新北区建设主力军作用，包括商品房开发、市政业务建设、科技园园区建设及运营等。同时，公司做精纺织服装业务，成为全球影响力