

四川圣达10亿 购大股东动漫游戏资产

四川圣达 (000835) 今日披露重大资产重组预案,拟以 10.16 亿元的价格,现金收购大股东长城影视文化集团旗下动漫游戏资产。公司同时宣布,将向长城影视文化集团在内的 10 名特定投资者定增募资 21.34 亿元,用于补充流动资金。长城影视文化集团及其另外 6 名公司关联方认购近九成增发股份。

预案显示,公司拟收购资产包括杭州长城动漫游戏有限公司 100% 股权、湖南宏梦卡通传播有限公司 100% 股权等公司。

公司表示,重大资产购买完成后,公司将转型为涵盖动漫设计、制作、动漫游戏、创意旅游和玩具销售等动漫业务的大型文化类企业,控股股东长城集团将利用自身在文化产业领域的成功经验,协助公司对拟收购标的企业进行整合。 (胡志毅)

安居宝联手广东银联 布局智能停车场

安居宝 (600155) 今日公告,公司将联手中国银联广东分公司和广东驿享信息科技有限公司,布局智能停车场项目。

公告称,为推动实施广东省智能停车场项目,解决城市停车难问题,降低经营成本,公司与广东银联、驿享公司于 11 月 27 日签订了《广东省智能停车场项目》框架合作协议书,由驿享公司担任指定运营方。 (阮润生)

499元推故事光机乐小宝 乐视剑指玩具行业

昨日,乐视 TV 正式发布智能亲子产品乐小宝故事光机,这是一款集互联网内容及服务、软件、硬件三位一体的智能终端。

据悉,乐小宝具有讲故事、聊天、亲子内容等五大功能服务,定价 499 元。乐视 TV 将亲子内容作为亲子关系的粘合剂,并首次将内容变为社交平台,开创互联网先河。 (邹昕昕)

华鲁租赁公司 首笔境外融资到位

近日,记者获悉,华鲁国际融资租赁公司充分发挥股东华鲁控股集团“香港窗口公司”和建银国际的功能优势,联手建银亚洲成功合作了首笔三年期境外 2.6 亿港元融资,用于境内的融资租赁业务,服务于山东的实体经济,为鲁港两地金融合作起到了示范作用。这是迄今为止山东省内融资租赁公司从境外获得的金额最大的单笔融资之一。 (卢青)

资本涌入互联网基础教育 有效好玩才有前途

证券时报记者 卞龙

学生上课不用课本、考试答题不用试卷、电脑能够了解学生的知识短板……这种以往出现在好莱坞科幻电影中的场景,正随着互联网教育的兴起而变得触手可及。

1000 亿元,市场普遍预计今年互联网教育的市场规模将突破这一数字。在众多教育细分市场中,K12 方向由于聚焦基础教育,被视为最主要的潜力增长点。K12 是指从幼儿园到高三年级的教育,也被国际上用作对基础教育阶段的通称。不过,想要做大做好这块蛋糕,教育类公司还需要适应来自政府、学生两方面的压力。

把市场做大

川财证券的数据显示,目前考试担当着教育市场需求出口的主角,教育产业中,K12+高等教育”体量约占教育产业总额的 84%。

当教育与互联网结合时,K12 方向仍被认为是最具吸引的细分市场。据不完全统计,2014 年 10 月,国内外互联网教育发生了 14 例投融资案,其中国内案例 10 例,总额超过 5 亿元,K12 方向达到 6 例,投融资规模均破千万。在上市公司中,全通教育、拓维信息、新南洋、方直科技等从 K12 方向切入互联网教育的公司,也获得了市场的关注。

针对这种现象,中信建投在其最新研报中表示,K12 作为传统线下教育最大的细分市场,目前在线上教育过程中仍以补充和培育市场为主,答疑、题库、学习资源分享等为主要产品模式,形成盈利闭环尚需

时日。不过,中信建投同时也表示,K12 未来市场规模巨大。

日前,新东方创始人俞敏洪在参加中国互联网大会时表示,互联网教育尚无明确盈利模式。俞敏洪的这一观点得到了市场的普遍认同,不少业内人士认为,互联网教育公司中短期内很难盈利。

教育公司盈利与许多方面有关,如产品的供货情况、市场竞争等。目前 K12 互联网教育整体规模还处在待开发阶段,与其讨论怎么赚钱,不如讨论怎么把市场做大。”台湾网变资讯科技集团董事长吴权威表示。

政府主导

华中师范大学教授刘三认为,K12 教育在互联网教育领域的重要性是不言而喻的,但企业从事 K12 业务时,往往也面临来自政府方面的竞争。传统的 K12 教育是由政府主导的,现在网络化之后,也同样存在这样的属性。”

以美国 K12 教育的信息化过程为例,自 1997 年佛罗里达虚拟学校成立后,美国各州陆续推出了 K12 互联网教育领域的政策,并且在财政预算上给予支持。同样,我国目前也在推进类似的方案。

据中央电化教育馆副馆长丁新介绍,我国目前已经从硬件层面上,帮助大多数中小学建立了信息化基础。此外,我国还计划树立互联网教育的国家标准,搭建教育资源平台,从而促进教育公平。

“国家队”的兴起,令教育公司遭遇着严重挑战。游戏起家的港股公司网龙网络有限公司,近期在教



育领域动作频频,网龙总裁刘路远在接受采访时坦承,K12 市场是一个政府主导的格局,在市场竞争中,国家平台更具统筹协调资源、标准化运营的优势;而企业则会比较关注用户本身,并拥有个性化教育的数据分析优势;作为企业,网龙能够在 K12 市场中,更多地与国家平台合作,而非单纯的竞争。”

刘三也认为,K12 互联网教育包含两个部分,硬件及服务,前者可能更偏向于政府集中采购,后者才是企业更应该重视的部分。”

有效且好玩

如何才能拓展 K12 市场?多位业内人士认为,教育类公司需要做

到“有效+好玩”。

刘路远表示,能否提高成绩是检验 K12 互联网教育成功与否的唯一标准。现有的教育模式下,K12 阶段的学生都有升学压力,我们可以把互联网教育看做是一项工具,可以利用自身数据优势,针对性地安排学生的学习计划,从而让学生更好地掌握知识点。”

山东昌乐一中自 2013 年起,在初中、高中的 100 多个班级进行了互联网教育尝试,该校副校长张福涛向记者表示,进行信息化教育后,学生的学习效率提高了 10 多个百分点,这说明互联网手段是有效的。”

虽然可以提升学习效率,但互联网工具还面临着另一个问题,多数 K12 阶段学生为未成年人,自制力较

差、自主学习意愿小,从而导致工具使用率不高。

这时候,兴趣就很重要。”刘路远认为,由于网龙是做游戏起家,十分了解青少年心理,我们的教育软件产品中,特别加入了许多游戏因素,刺激和提高学生的学习兴趣。”网龙针对学生专门推出了一款名为 101 同学派的学习平板,在学习流程中,增加了游戏、社交因素,以求增强学生的体验感。

事实上,刘路远这一观点在市场中有所可循。10 月份宣布获得融资的 K12 教育公司中,魔方格就充分发挥了竞技因素,除去为学生提供针对性学习辅导外,还设置了竞技场类型的答题系统。据悉,魔方格已于上半年完成复星昆仲资本千万级美元 A 轮融资。

风范股份拟定增募资30亿进军石油行业

证券时报记者 翁健

风范股份 (601700) 今日披露定增预案,计划以 14.79 元/股的价格,向包括公司控股股东范建刚在内的特定对象发行不超过 2.03 亿股,募资不超过 30 亿元。其中,26.5 亿元用于增资梦兰星河能源股份有限公司,公司将以梦兰星河为平台进入石油行业,公司股票今日复牌。

具体而言,风范股份将使用募集资金 26.5 亿元进一步增资并控股梦兰星河,而梦兰星河此次的增资款将全部用于“阿穆尔-黑河边境油品储运与炼化综合体项目”,以便以后在中俄两国销售油品。另外,风范股份将使用不超过 2.9 亿元的募投资充流动资金,满足公司输电线路铁塔业务发展扩大对营运资金的需求,降低资金成本。

资料显示,梦兰星河主要从事石油的勘探、开采、储运和炼化业务。而上述综合体项目,是由梦兰星河及其所控制的境外公司阿穆尔能源共同建设和运营。该综合体项目计划在俄罗斯阿穆尔州新建 1 座原油加工规模为 600 万吨的石油炼化厂,配套建设阿穆尔-黑河跨境输

油管道 3 条和 1 座输油末站。其中,该石油炼化厂和俄罗斯境内输油管道由阿穆尔能源负责建设和运营,中国境内输油管道和输油末站由梦兰星河负责建设和运营。

项目投产后,上述石油炼化厂所产产品包括液化气、石脑油等。其中,100 万吨精制柴油在俄罗斯境内销售,其余油品将通过输油管道、铁路和公路运往黑河,在中国境内销售。

据了解,今年 7 月份,风范股份使用首次公开发行股票超募资金 6.8 亿元及自有资金 5000 万元参股梦兰星河,并期望以此为平台进入

能源行业。此次非公开发行后,梦兰星河将成为风范股份控股子公司。

根据测算,上述综合体项目建成投产后,预计生产经营期平均营业收入和税后利润,分别达到 388.06 亿元和 21.03 亿元,将大幅提升风范股份营业收入及盈利能力,成为未来主要收入来源和盈利增长点。

此前,风范股份主要从事输电线路铁塔的生产。风范股份表示,通过控股梦兰星河,公司将其作为平台进入能源行业。随着综合体项目的建设和投产,能源行业将成为公司的新主业,为公司进一步快速发展创造条件。

天健集团与达实智能 共建智慧城市

天健集团今日公告,公司正式与达实智能 (002421) 签署了《智慧城市及绿色建筑项目战略合作框架协议》。

根据公告,双方将以天健集团在建筑、地产和商业服务等领域的业务为基础,共建科技、高效、生态、宜居的智慧城市环境,打造智慧办公楼宇、智慧城市更新项目、智慧园区和智慧社区。

公告称,除了技术层面的合作外,双方还将围绕“智慧城市”的投资、建设和运营等市场方面进行合作。 (马宇飞)

金正大:高端产品“组合拳”,描绘产业升级新愿景

循环经济模式、提供一体化解决方案已经成为诸多制造企业向制造服务型转型的主要方式。金正大(002470)作为国家重点高新技术企业和国家创新型企业,近年来在“转型升级、跨越发展”战略思想指导下,也正在由单纯的肥料生产企业向具有资源、渠道与服务优势的一体化企业转变。

依据公告,金正大非公开增发已于 11 月 21 日完成全部发行工作。贵州项目是本次增发重要募投项目之一,贵州项目的实施有望推动金正大在循环经济模式、新型复合肥布局、渠道变革、全新业务模式探索等方面取得重大进展。

综合来看,贵州项目的建设是一项符合国家产业政策、符合公司发展需要、符合公司及全体股东的利益的多赢之举,将引领金正大进入到一个跨越式发展的通道中去,进而为公司、为股东和为社会创造财富。

新型复合肥渐成主流的 肥料市场

粮食、能源、金融安全并称为当今世界三大经济安全,粮食安全已上升为国家战略高度。自古以来我国就有“民以食为天”的说法,我国以全球 7% 的耕地养活了全球 20% 的人口,粮食自给率无疑是关乎国民经济安全的重大问题。

由于耕地资源有限、农业人口比例下降和农村劳动力成本的上升,推行高单位产出比的精细化农业发展模式和提高化肥的复合化率无疑是提升粮食自给率的主要方式。随着下游需求的变化,我国肥料市场也正发生结构性变化,单质肥料(如尿素、磷酸二铵等)的使用比重呈下降趋势,复合化率不断提高。

此外,国家对农业尤其是粮食安全高度重视,在政策指引和财政补贴等方面给予了新型复合肥产品较为明确的扶持,也促进了水溶性肥料和硝基复合肥等新型复合肥在市场上的推广。

高经济、社会、环保效益的贵州项目

金正大贵州项目是围绕高端肥料布局而开启的,建设有全国单体最大的硝基肥和水溶肥生产装置,主要从事中、高端肥料的生产、研发和销售。项目全部投产后将形成 60 万吨硝基复合

肥、40 万吨水溶性肥料的生产能力,金正大水溶肥和硝基肥产能将跃升行业前列。

技术方面,贵州项目在引进、吸收欧、美先进工艺技术的基础上,采用公司自主研发的多项核心技术,配套的原料装置齐全,在产品质量、成本控制、节能减排、环境保护等方面具备世界一流水平;因此与市场同类产品相比,贵州项目所生产的新型复合肥产品具有更大的成本优势,有助于产品迅速占领市场。

循环经济方面,成为磷化工减量、清洁生产和资源高效利用、综合利用的示范基地,实现企业的可持续发展,是贵州金正大从项目规划、实施、运行全过程着力践行的一个目标。在贵州项目中,既有公司自主研发的硫酸装置中的氟回收等先进技术,又有从外部引进的包括硫酸低位热能回收技术、双加高压法生产 68% 浓度硝酸等世界一流技术,促进了项目的循环经济发展。

经济效益方面,贵州项目一期工程总投资 32 亿元,其中使用募集资金 12.30 亿元,项目建成后平均每年净利润 6.78 亿元,税后内部报酬率高达 19.86%,投产后将相当于再造一个 2013 年净利润规模的金正大。

从上述内容不难看出,金正大贵州项目具有非常高的经济、社会和环保效益,并为公司未来跨越式发展提供了重要的参考价值。

增长空间广阔的硝基肥 和水溶肥

普遍认为,在众多新型复合肥品种中,硝基肥和水溶肥的应用和市场前景最值得期待。

硝基复合肥是当前欧美等地推广的优质高效复合肥,由于具有硝基肥能快速促进作物生长、可明显增加农产品蛋白质、可溶性糖分、维生素的含量,提高作物品质、增强作物的抗旱保水能力,实现旱地增产,并具有抗泥土板结,有效改善土壤状况等特点,国外对其十分重视。据统计在氮肥施用中硝基肥所占的比例,俄罗斯为 39.7%、德国为 27.5%、巴西为 16.1%、美国为 12.6%,而我国仅有 3.2%。我国硝基复合肥用量严重偏低。据专家分析中国有 7 亿亩耕地适合施用硝基复合肥,年需求量在 3000 万吨以上。近年来,随着硝基复合肥中的改性技术的迅速发展以及政策和需求的释放,未来硝基复合肥的增长空间极为广阔。

金正大贵州项目硝基肥生产线是在消化吸收欧美先进工艺技术的基础上,依托高端的研发平台,经过中外专家团队集成创新,形成了具有自主知识产权的生产技术体系。该工艺技术采用硝酸分解磷矿,硫酸铵脱钙生成高纯度石膏进而加工成工业填料,溶液中和、浓缩、配料、高塔造粒生产硝基复合肥

及相关产品。该工艺技术成熟可靠,具有资源综合利用、节能环保的特点,公司已投产的该产品品质与欧洲同类产品相当,提高了产品的性价比和市场竞争力,起到了进口替代的效果。

金正大目前硝基复合肥产能为 160 万吨/年(其中 60 万吨在建)。由于性价比高,公司 2013 年硝基复合肥的产能利用率高达 103%,处于供不应求的状态。

与普通复合肥相比,水溶性肥料作为一种速效肥料,具备肥效率高、养分含量高、营养全面、肥效快、无残渣等特点,主要应用在高附加值的经济作物上。作为一种新型环保肥料,水溶肥因其全溶于水的特性,通常采用水肥一体化和根外追肥方式进行,通过不同灌溉方式将肥料和灌溉水一体化施到根层土壤。其采用水肥同施,以水带肥,实现了水肥一体化,它的有效吸收率高出普通化肥一倍多,能达到 80%-90%,而且肥效快,可解决高产作物快速生长期的营养需求。水溶性肥料配合滴灌系统需水量仅为普通化肥的 30%,而施肥作业几乎可以不用人工,大大节约了人力成本。

像以色列这种比较缺水的国家将滴灌施肥等技术发挥到了极致,其水肥一体化应用比例达 90% 以上,我国水肥一体化应用比例则仅占总灌溉面积的 7.8% 左右。基于水溶肥良好的性价比,越来越多的土肥专家、农业技术推广专家、农资经销商和农民认识到水溶性肥

料的重要性,水溶性肥料的发展顺应了中国目前农业集约化、规模化发展的趋势和淡水资源匮乏的国情。目前,水溶性肥料只占国内化肥市场份额的 1.6%-2.5%,在国家鼓励政策的推动下,预计未来水溶性肥料市场份额将增至 10% 左右,有着至少 4 倍的增长空间。

整体来看,金正大目前规划的水溶性肥产能为 50 万吨,包括临沭本部 10 万吨和贵州项目募投产能 40 万吨。不仅如此,金正大还与以色列耐特菲姆公司、挪威阿坤纳斯、挪威生命科学大学、中国农业大学等国内、世界一流水溶性肥料生产企业和研究机构签订战略合作协议,实现了先进技术的引进与合作开发,从而使得公司水溶肥领域拥有领先的技术储备和品牌知名度,在水肥一体化发展方面也居于国内领先水平。

分析认为,硝基复合肥、水溶性肥料的盈利能力远超普通复合肥,贵州项目的加速建设将成为拉动公司未来几年业绩增长的主要动力。区域布局方面,金正大贵州基地可有效覆盖贵州、云南、四川、重庆、广东、广西、海南、湖南、湖北等省区,这些区内蔬菜、水果、烟草等经济作物种植面积广,对硝基肥、水溶肥等新型肥料需求量巨大,因此,贵州项目的投产对金正大提升公司的销售业绩和市场占有率也具有重要战略意义。

(深圳市怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)