

深耕大湾区迎新基建东风 证通电子“IDC+生态”战略步入收获期

■本报见习记者 林娉莹

日前,证通电子发布关于签订重大合同公告称,其全资子公司深圳市证通云计算有限公司与深圳平安通信科技有限公司(下称“平安通信”)签署了《IDC基础业务服务合同书》,预估合同金额达9.2亿元,而合同的履行或将对公司2020年至2028年的业绩带来积极影响。

“这次合同签订,是我们IDC及云计算业务进入收获期的重要标志。”证通电子董秘傅德亮对《证券日报》记者表示,“之所以这么描述,一方面因为我们是连续第三年获得该客户的合同订单,是其对公司IDC业务综合实力的认可;另一方面,是因为新合同的签署将进一步增厚公司IDC及云计算业务的未来效益,也有益于公司在该领域内声誉与品牌影响力的提升。”

IDC及云计算步入收获期

成立于1993年的证通电子,经过多年发展后,已成长为一家兼备金融科技、IDC及云计算、LED光电三大板块,具备自主研发、产销及服务为一体的高科技企业。近几年,证通电子以IDC及云计算业务为发展重点进行业务结构的调整升级,目前已顺利步入战略转型的收获期。

据傅德亮介绍,2015年,公司通过收购云砺科技入股IDC和云计算领域,并制定了“IDC+生态”的战略,深度布局粤港澳大湾区和中部地区市场,聚集优势资源快速推进五大IDC数据中心全面投产,为同时加快推进技术含量更高、毛利率更优的



云计算、智慧城市、智慧园区业务和IDC+数字化平台运营业务的发展打下扎实基础。

目前,证通电子已投建了深圳光明云谷、广州南沙、东莞石碣、东莞旗峰和长沙云谷五大分布式高效节能的绿色数据中心,在专业的IDC机房建设、管理及运维方面储备了丰富经验,并积累了IDC及云计算领域的优秀人才队伍。截至2019年上半年,公司的IDC及云计算业务实现营业收入1.94亿元,占当期总营收比重达到34.77%。

2020年3月份,证通电子再度获得平安通信的认可,与其签订了第

三份IDC基础业务服务合同,订单总金额约9.2亿元。合同显示,公司将为平安通信提供定制IDC场地服务、机柜托管及相关软硬件设备与服务等,合同有效期八年。记者了解到,在2018年3月份和2019年4月份,证通电子就已连续获得平安通信的合同订单,彼时的合同总金额分别约为8.85亿元、26亿元。

公司为何能够连续三年获得同一客户的认可?傅德亮对此说道:“公司凭借深耕金融电子领域二十余年的市场经验,深入了解金融行业业务流及数据安全的高要求,公司以对相关行业的理解为基础,可为客户定制化提供安全等级别和运维要求较高的金融机房。”

证通电子方面也表示,相关合同的实施,以及平安通信、百度、京东、湖南移动和长沙市政府等优质政企客户在公司数据中心的人驻,不仅有利于提高公司在IDC及云计算领域的服务能力、技术实力与品牌知名度,更利于驱动公司在研发和技术、客户和品牌、业务资质、项目交付、管理运维等方面不断增厚业务的核心竞争力,为公司云计算及智慧园区业务

的拓展夯实基础。继续推动战略性转型升级

近年来,随着5G技术发展和流量增长,具有基础设施性质的IDC数据中心迎来发展东风。国盛证券研究认为,随着5G网络建设加速,下游应用场景丰富带动流量激增,拉动云计算需求增长,海内外云巨头也显现出加码IDC建设的趋势。

据傅德亮介绍,证通电子专注于一线数据中心市场,紧紧围绕着“IDC+生态”的战略布局,依托其专业的IDC机房建设、管理和运维方面的经验,有望在新基建浪潮中为公司赢得IDC业务发展的新契机。

展望未来,傅德亮表示,IDC及云计算业务依旧是公司战略转型升级的重点布局领域:“一方面,公司将继续深度布局粤港澳大湾区和中部地区市场,聚集优势资源加快现有订单的建设及交付运营。另一方面,公司将密切关注新的市场动态和政策导向,并以广东、湖南为重点业务开展地区,探索拓展智慧城市、智慧园区及IDC+数字化平台运营等服务应用市场。”

证通电子日前发布的业绩快报显示,2019年公司已实现业绩扭亏为盈。去年公司实现营业收入13.25亿元,实现归属于上市公司股东的净利润2119.2万元,基本每股收益为0.04元/股。



精锐教育并购后遗症凸显 持续亏损5位高管先后离职

■本报记者 李春莲

疫情之下,在线教育行业迎来了春天,但线下机构却全部停摆,有的机构关门倒闭,有的不得不转战线上,加速线上线下融合。

日前,精锐教育发布的最新财报显示,受营销费用增长拖累以及加大在线业务投入,2020年第一季度亏损近9000万元。

尽管业绩不乐观,但受疫情影响,精锐教育的线上之路恐怕要提速了。

21世纪教育研究院副院长熊奇向《证券日报》记者表示,在当前疫情防控的形势下,线下培训机构都已经暂停业务,为了能够生存下去,只能转线上,但线下转线上确实没有那么容易。

需要一提的是,原本专注于高端市场的精锐教育,自2018年上市后就开启了“买买买”的并购模式,试图来扩大业务版图。

市场人士认为,线下业务不明朗,线上业务优势也不明显。对于一家处于转型期尚未盈利的教育企业,面临着激烈的竞争,盲目做大教育产业链并不是一个明智的决定。

营销费用拖累业绩 仍在摸索线上线下融合

近日,精锐教育发布了2020年第一季度(截至2019年11月30日)的业绩报告,报告显示,期内营收为7.97亿元,同比增长23.2%。归母净利润为-8993.3万元,去年同期为亏损1630.7万元。

报告还显示,该季度销售和营销费用同比增长17.1%,达到1949亿元。增长的原因主要是为了吸引学生人数增长,从而加大了销售和营销活动的支出,并丰富了原有的营销渠道。而收入成本上,同比增长了33.6%,增加了教师补偿,以吸引更多高质量的教师来支持精锐在线的业务。假期的广告投放和师资储备成本没有带来相应的营收,是本季度亏损的主要原因。

此前,精锐教育CEO张熙对媒体表示,精锐之前线下的获客成本是不能超过销售额的10%,现在在线的平均获客成本是1500元左右,客单均价约2万元。

需要注意的是,截至2019年11

月30日,精锐教育在全国35个城市运营有430个学习中心。精锐教育的线上业务也仍旧处于摸索阶段。

根据张熙近日的表态,精锐教育在疫情倒逼之下,选择all in OMO(线上线下融合)模式,押注在线板块的增长。

长远来看,线上线下融合是必然趋势,但要做到真正融合却并没有那么容易。熊奇向《证券日报》记者表示,线下转线上主要是想留下以前线下的资源,不要让学生退费,但这个过程中,能不能保证质量这是一个问题。此外,家长是否愿意孩子继续在这样的平台学习,是另外一个问题,目前很多地方已经出现退费的情况。

伴鱼英语有关人士也向《证券日报》记者表示,疫情确实给在线教育带来了大量的流量,但流量来了之后,如何留存和转化是大家面临的共同考验和挑战,一场全方位提升精细运营和内容布局的酣战已经打响。

五位高管先后离职 并购扩张后遗症凸显

早在2018年上市之初,起家于

上海的精锐教育一直在忙着“买买买”,希望通过大举并购来扩大业务版图。

3月6日,精锐教育宣布将收购溢米教育科技有限公司的某些技术和业务,以提高其在线教学的质量和客户体验。

张熙对外表示,收购溢米的技术和产品将有助于进一步改善客户体验和在线服务的质量。一对一在线教育的需求将继续加速,这一收购有助于公司的OMO业务铺平奠定坚实的基础。

不难发现的是,精锐教育的上述收购还是意在发力线上业务。但从其这几年的收购来看,为了布局教育全产业链,其多项收购举动让市场直呼看不懂。

2018年初,精锐教育收购小地球,8月收购天津的华英教育,同年10月,以7亿元的高价收购巨人教育;2019年,又投资了私塾家和家学天地。

有券商分析师认为,精锐教育的并购是为了做大教育生态链,但从并购标的来看,业务条线却有些杂乱,没有聚焦。精锐教育之所以不断并购,在一定程度上说明其对

自己的一对一高端模式没有信心。

张熙在2018年也曾承认,1对1授课在国内的市场份额仅有2.4%。

据了解,一对一模式售价高,对老师的要求也高,而一名有经验的老师,培养周期很长,但老师的流动性又非常高。《证券日报》记者翻阅知乎等论坛时发现,不少人对精锐教育自称的资深老师提出质疑。

而目前的一对一教学市场竞争非常激烈,近几年,掌门一对一异军突起,学而思等不少大机构也在发力一对一市场。值得一提的是,在精锐教育转型的关键时期,高层变动频繁,目前已经有5位高管先后离职。

自去年高级副总裁 Zhuxiu Dong 和 CFO 李东离职后,1月31日,精锐教育宣布,原高级副总裁柯金书被任命为首席教育官;同日,独立董事董敏也因个人原因辞去职务,由合一资本创始合伙人、光影工场影业董事长许亮接任。

2月11日,精锐教育发布公告称,公司负责幼儿教育高级副总裁孟晓强和技术研发中心副总裁马牧原,因个人原因离职,二者均于2014年加入精锐教育。

三文鱼全球产业链生变 大消费领域深刻变革将至

■本报见习记者 肖伟

究竟是报复性需求,还是复苏性需求?究竟是中国需求在拯救全球供应链,还是全球供应链自身在发生深刻变革?

跟随着“一尾海鱼”——三文鱼背后的全球供应链,《证券日报》记者进行多方采访,试图揭示即将到来大消费领域变革。

消费需求引激烈辩论

南京要发放3亿元消费券,宁波立刻跟进要发放1亿元消费券,意在支持本土餐饮行业复苏。有媒体跟着喊出“报复性需求即将到来”,立信首席经济学家李琳博士却出言谨慎:“中国国内二季度消费将在一季度极低的水平上反弹,消费增长二季度或会显著提升。我们将之定义为补偿性消费需求。”

湖南大学经济与贸易学院产业经济研究员王连芬向《证券日报》记者表示:“疫情发生以来,我观察到明显的消费向下挤出现象,因为供应侧存在明显的空白,人们不得不选择的廉价方便面和速热速食产品。在疫情消退后,消费向下挤出现象会迅速结束,消费结构会在短期内回归正常。以报复性消费冠名这一短期现象值得商榷,但是在消

费复苏之后,国内市场必然重启消费升级、消费增长之路,届时将有更多消费品生产企业脱颖而出,成为大消费这一新赛道里的佼佼者,这也是不争的事实。”

以舟投资基金董事长邓天坤接受了《证券日报》记者的采访,他屡屡强调自己看好大消费市场:“我看到国内复苏在望,航空、运输、物流、餐饮、商超都在恢复。此前,资本市场对疫情做出过度反应,现在是市场修复过度反应的时刻,我们的头寸已经反映出这一趋势。我个人相信,国内的消费升级趋势不会改变,中国未来的消费者需要更好的产品。这是我们坚定持有头寸组合的信心所在。”

值得一提的是,邓天坤不仅公开撰文阐述观点,还公开自己的投资组合。在他的组合里就有佳沃股份这类从事中高端海产业的公司。

供应商洗牌加剧

作为中高端海产品代表的三文鱼产业,在过去的2个多月时间里经历了一场前所未有的巨大变革。挪威、智利均是三文鱼主产区,占据世界供应主要部分。而如今,处在淡季的挪威三文鱼产业正面临艰难的选择,而智利正在迎来幸福时光。

依据UCN国际海产资讯的消息,2019年,挪威对中国出口三文鱼销售额增长97%。然而2020年2月份,受疫情影响,物流中断,消费缩减,挪威对中国出口三文鱼数量呈断崖下跌。2020年3月13日,美国发布旅行限制,此举将影响欧洲三文鱼鱼对美出口。市场人士普遍认为,短期内,包括挪威在内的欧洲各国不得不在内部消化三文鱼产品,智利将成为这场动荡中的赢家。

智利麦迪食品董事长何塞表示:“欧美航班停运后,市场空白需要得到填补,智利三文鱼已经做好了准备,随时可以出发。”智利当地媒体《信使报》也报道称,多家智利三文鱼生产商将出口中国的三文鱼转道在美国销售,由于美国消费能力强劲,这一部分供应得到很好吸收。今年2月份,得益于良好的鱼场管理措施和国内政策支持,智利三文鱼产业喜获丰收。

同样掌握智利三文鱼资源的佳沃股份也表现出乐观态度。佳沃股份董秘崔志勇表示:“中国国内疫情对我们的业务有一定影响,但是别忘了我们还有国际销售。我们的供应链早已恢复运转,除了挖掘三文鱼体资源之外,我们还有许多产品开发项目正在进行。例如三文鱼头、鱼皮等均是充分利用的

资源。我们前期做了调研工作,国内市场对此有一定需求。”

曾经一度被资本市场看好的陆基三文鱼养殖遭到质疑。在国内,东方海洋出售其陆基三文鱼养殖项目,并向外界承认10年来项目没能盈利。在国外,陆基三文鱼生产商Atlantic-Sapphire发生养殖事故,其丹麦试验基地内约22.7万条大西洋鲑死亡,初步分析认为,氨浓度升高是造成三文鱼死亡的原因,受此影响,该公司股价大跌16.22%,总市值下跌至7亿美元。崔志勇评论此事:“陆基三文鱼生产有明显的优点,也有明显的缺点。这一事件会影响它们后续产业化进程。消费者会更青睐纯天然、原产地、无污染的海产品。”

消费端满怀希望

3月13日凌晨,湖北咸宁20万斤活鱼抵达武汉,人们在微光里欢快挑选鲜活水产。而在湖南长沙,湖南徐记海鲜的厨师们正在早起忙碌,再过几个小时,长沙的食客们便可品尝万里之外的三文鱼盛宴。徐记海鲜门店相关人士向《证券日报》记者表示:“供应链上游已经恢复,这两天我们门店客流逐渐上来了。我们最近创新很多产品和服务,特别是手机下单的一人餐

外卖服务,走量正在持续上升。”她补充说:“很多人在网络上看到李佳琪帮狮子岛带货,在直播中没有买到货的人搜索到了我们,刚好我们又再推动一人餐。虽然过程有些误打误撞,机会总来都是给有准备的人。既然选择了奋斗,我们就要满怀希望。”

徐记海鲜创始人徐国华认为一个人一辈子只需要做好一件事情。对他而言,这件事情就是“以更高的性价比、更新鲜的海鲜,让更多人享受到健康美食带来的快乐”。为此,每年他要严格筛选供应链伙伴。今年虽有疫情影响,却也不能例外,采购团队已在进行海外询价工作。

距离徐记海鲜20公里远的捞刀河货运车站迎来忙碌时光。这个始建于1937年的四等货运站是长沙上行线路中最重要的编组站之一,进出长沙的中欧班列需在此处进行解编和编列。站内工作人员向《证券日报》记者表示:“疫情没有影响我们的日常工作。最近中欧班列发货频繁,来自欧洲的班列也有明显增加。”在货场中,Evergreen公司生鲜集装箱整齐排列着,宛如两条巨大的长龙,正准备开始编组作业。工作人员补充说:“来我们这里编组的生鲜集装箱数量很多,每两天就有一个班次。我们是距离长沙人民菜篮子最近的编组站。”

贾跃亭个人破产重组案再起波澜

首度回应离婚转移财产、家人巨额索赔等传闻

■本报记者 龚梦泽

近日,法拉第未来Faraday Future(简称FF)创始人贾跃亭个人破产重组计划再起波澜。日前,有媒体报道贾跃亭以其哥哥贾跃民的“巨额索赔”为由,质疑其为破产重组成功,而利用家人获取足够多债权人支持票数甚至涉嫌变更转移财产的行为,再一次引发外界尤其是贾跃亭债权人的广泛关注。

对此,《证券日报》记者第一时间向贾跃亭方面求证,据贾跃亭债务处理小组反馈,贾跃民的债权申报金额前后并无变化,多出来的部分实际上是贾跃民和贾跃亭的共同担保债务,并不占信托额度和对投票造成影响。

“关于贾跃民的8亿美元针对贾跃亭的债权,根据申报信息的附件明细可以看到,贾跃民真正的对贾跃亭的债权是约1亿美元,和去年10月份提交的债权本金是完全一致的。其余的约6亿美元只是贾跃民和贾跃亭对其他债权人的联合担保,并不是针对贾跃亭的债权,接下来会重新更准确地列出。所以约6亿美元部分既不会从信托额度里分得偿债额度,也不会投票中产生任何影响。”贾跃亭债务处理小组对记者表示。

此外,贾跃亭债务处理小组还表示,自1月24日债权自由申报以后,贾跃亭债务处理小组对新增申报数字进行了分析,发现新增增加的几十亿元债权大部分在法律上都是不存在的。实际上,债权人有效申报的本金和贾跃亭在去年10月份提交的债务列表中的列示的本金差异不大。贾跃亭债务处理小组已经准备好针对不存在的债权向法院提交反对决议。

此前,对于外界热议的贾跃亭欲借离婚转移资产,贾跃亭方面也首度作出回应称。

贾跃亭债务处理小组相关人士表示:“甘薇放弃了优先分割夫妻共同财产的权利,将会在债权人信托成立后与全体债权人平等受偿,而且权利主张仅占信托总额的13%左右。”上述人士表示,贾跃亭、甘薇和债权人委员会在最新提交的条款清单中也针对甘薇的相关权利的偿付机制达成了一致,唯有贾跃亭破产重组成功加上FF的最终成功,甘薇才有可能跟全体债权人一起得到资金偿付。

记者注意到,就在上周,贾跃亭债务处理小组宣布,贾跃亭已于美国当地时间3月2日正式向美国加州中区法院提交最新版破产重组披露声明,至此所有破产重组相关文件均已提交完成,贾跃亭仍不遗余力地推动破产重组案的尽快完成,以解除FF在中国发展业务和全球股权融资的最大障碍。

据记者观察,贾跃亭最近一次在微博上有关行业的发言是,祝贺特斯拉市值突破1000亿美元。他表示:“祝贺特斯拉成为第一家市值突破1000亿美元的美国上市汽车制造商,超过了通用汽车和福特汽车的市值总和。这充分说明了市场对电动车的旺盛需求,以及百年汽车产业将要迎来变革拐点。”

FF全球CEO毕福康也曾在接受《证券日报》记者采访时表示:“现在我们有计划让FF91在2020年的9月份之前完成上市。”毕福康指出FF91将在成功完成股权融资后约9个月内开始交付,并在资金到位的15个月启动IPO计划。只是从现在走向量产,FF还需要8.5亿美元才能在美国工厂实现量产,而目前FF的所有开支仍然依靠债券融资的方式。

晶科能源预计2020年出货量增长约35%

■本报记者 于南

日前,中概光伏龙头晶科能源公布了截至2019年12月31日未经审计的第四季度及全年财报。财报显示,2019年全年公司太阳能组件总出货量达到14.3吉瓦,较2018年增长25.6%,创历年出货量历史新高,而这也是晶科能源连续第四年夺得全球光伏组件出货量第一。

此外,晶科能源2019年总收入为297.5亿元人民币(约42.7亿美元),较2018年增长18.8%,亦创历史新高。全年毛利率为18.3%,相比2018年提升4.3个百分点。全年毛利润为54.3亿元人民币(约7.802亿美元),相比2018年增长54.6%。非美国通用会计准则下,2019年全年归属于普通股股东的净利润为9.695亿元人民币(约1.393亿美元),相比2018年飙升122.5%。

面对2019年出货、营收、毛利润均创历史新高的局面,晶科能源CEO陈康平在接受《证券日报》记者采访时表示:“这受益于公司2019年下半年单晶硅片产能的快速扩张,和一体化成本结构,我们预计2020年全年出货量将增长约35%。”

“2019年我们在生产和运营上实现从多晶到单晶的全面转型,稳步提升一体化制造比例。满足用户群体更高的产品需求,分别降低制造成本。”据陈康平介绍,同时,公司区别于2019年6月份两次、2020年1月份一次刷新了电池效率和组件输出功率的世界纪录。

谈及新冠肺炎疫情的影响,陈康平表示:“疫情导致部分装机需求从一季度推迟到二季度。我们采取了多项措施确保经营的持续,包括员工健康安全,借助于重点原材料的提前备货和优化安排生产和物流,将疫情对生产和交货的影响控制到最小。一季度前期,疫情对公司供应链和物流造成了暂时性的影响,目前已明显好转,公司产能利用率达到100%。我们预计2020年全年的出货量和扩产计划不受任何影响。”

在海外,新兴市场多点开花,多个市场新增装机接近吉瓦级,反映了光伏市场的需求不再集中于少数主要市场,而是正在转向全球化、多样化的需求。

基于此,晶科能源预计,2020年全球需求将继续保持强劲势头,新增装机有望达到140吉瓦-150吉瓦,同比增长约20%。而2020年全年,晶科能源太阳能组件总出货量有望达到18吉瓦到20吉瓦之间。