

中南传媒携手培生中国 深挖数字化教育领域

证券时报记者 马晨雨

9月8日,培生亚洲公司和中南传媒(601098)签署战略合作框架协议,双方将利用在资本、信息、市场及品牌等方面的优势,开展教育领域的战略合作,积极推进先进教育标准的本地化,共同打造数字教育产品,探索产业资本发展新模式。

根据协议,中南传媒将利用其在全国的市场优势和影响力,合作代理推广培生知名的教育产品,包括但不限于英语、科学等学科的教材、教辅、测评、培训等,以及其他重点教育产品;双方将联合打造强势教育品牌及产品。中南传媒利用其在国内教育领域积累的经验,培生提供其国际化教育标准及数字教育经验,双方在培生原版教材引进、定制开发本地化教材教辅、数字教育等方面进行深度合作,共同开发适应中国教育的产品,联合打造教育龙头品牌;双方还将探索教育云平台市场的合作,寻求教育大数据应用、数字化产品、教师培训等方面的优质资源、服务与产品的联合,共同开拓市场。通过中南传媒控股的天闻数媒科技(北京)有限公司为深圳龙岗提供服务并辐射到其他区域。

据了解,培生教育集团距今已有170多年的历史,公司致力于为教育工作者和各年龄层的学生提供优质的教育内容、教育信息技术、测试及评价、职业认证,以及与教育相关的其他服务,其业务遍布全球80多个国家,拥有4万多名员工,在诸多学科拥有备受瞩目的教育品牌。

培生集团大中华区董事总经理萧洁云表示,培生全球的60%业绩由数字化产品带来。在中国由于IT支持、网络、学校方面等原因数字化教育的脚步较慢。中南传媒作为培生集团在中国的首个战略合作伙伴,双方将通过此次合作形成优势互补,力争突破现有的数字化教育瓶颈,将培生的理念、教学方案、数字化教学方案以及好的内容、教育内容、产品和服务在中国形成一个标准。

中南传媒董事长龚曙光表示,数字化教育是公司未来的重要发展战略,基于教育数字化解决方案的探索方向和承载主体具有多元性,未来公司在数据教育领域或将不止一个经营主体。此外,未来在一步探讨之后,双方将会进行资源、人才、渠道和资本等多方面的具体合作。

中技控股定增遭否不言弃 拟设基金收购原标的

见习记者 康殷

一笔2年前的违规担保,成为推倒中技控股定增的一块多米诺骨牌。9月8日中技控股披露的《关于不予核准上海中技投资控股股份有限公司非公开发行股票申请的决定》中,证监会明确指出,中技控股新老实际控制人等针对违规担保事项所采取的有关纠正补救措施,不能认定为违规担保已经解除。

中技控股去年6月公布非公开发行A股股票方案。4个月,2014年10月16日,中技控股向中国证监会递交非公开发行股票申请文件。巧合的是,同日来自上海市第一中级人民法院的一纸诉状也送抵公司,被起诉方则是中技控股原董事长、实控人鲍崇宪。

2013年2月4日,鲍崇宪与上海库邦资产管理公司签署《借款及抵押担保协议书》,库邦公司为鲍崇宪提供5000万元借款,期限为6个月,月息2%并按月提前支付,由中技控股、无锡保利资产经营实业有限公司等公司对该借款提供连带责任保证担保。

中技控股选择“和解”平息这场债务官司。2015年中报透露,今年3月19日,库邦公司、中技控股以及公司现实际控制人颜静刚签署了《和解协议》,同日,颜静刚与库邦公司签署了《和解协议之补充协议》,同日,库邦公司向上海市第一中级人民法院提交了对中技控股的撤诉申请,该诉讼案件了结。

以为和解能定为增铺路,但证监会并不买账。证监会在9月8日披露的《决定》中指出,公司新老实际控制人等针对违规担保所采取的有关纠正补救措施,并不符合《证券期货法律适用意见第5号》第四条第二款规定的情形,不能认定违规担保已经解除或对上市公司的风险隐患已经消除。

虽然定增失败,但中技控股似乎越挫越勇,并未放弃重组计划。据今日公告透露,目前,公司拟通过成立并购基金现金收购原非公开发行A股股票方案中的标的资产——北京儒意欣欣影业投资有限公司部分股权,并采用上市公司与并购基金及标的公司换股加现金等支付方式收购标的公司部分或全部股权并募集配套资金。截至目前,公司正按照停牌后的工作计划有序推进重组相关工作。

武钢整合柳钢遇挫 广西国资撤出广西钢铁集团

证券时报记者 余胜良

2005年武钢和广西国资委成立合资公司广西钢铁集团有限公司,以实现两大钢铁集团的联合重组,并推动武钢防城港项目,如今广西国资委选择退出,武钢防城港项目将成为武钢集团的独角戏。武钢整合柳钢的努力也遭遇挫折。

正在停牌的柳钢股份(601003)今日发布公告,公司接到控股股东广西柳州钢铁(集团)公司通知,广西国资委与武汉钢铁(集团)公司联合设立的广西钢铁集团近日召开了股东大会,通过调整广西钢铁集团股权结构的议案,同意广西国资委从广西钢铁集团全部减资,柳钢集团退出广西钢铁集团,广西钢铁集团成为武钢集团的全资子公司,同时将注册资本由现有468.37亿元调减为80亿元。

广西钢铁集团将把公司住所由广西南宁市民族大道38-3号变更

为防城港市港口区北部湾大道196号。

柳钢股份同时公告,目前公司生产经营一切正常。柳钢股份之所以发布该公告,是因为柳钢股份的控股权与此息息相关。

资料显示,广西钢铁集团是防城港钢铁基地项目的业主,武钢集团以现金出资占80%股权,广西国资委以柳钢集团全部净资产出资,占20%股权。

柳钢集团的主要资产是柳钢股份,其持有柳钢股份82.51%股权,这种合资模式可以一举两得,既使武钢收购柳钢,促进产业整合,又可以推进武钢防城港项目,如果防城港项目发展起来,广西方面也可以因此得益。

武钢防城港项目在2012年5月获得国家核准,建设规模为年产铁850万吨、钢920万吨、钢材860万吨,总投资为

639.9亿元,项目将在广西和武钢累计压缩粗钢产能1070万吨的基础上实施,这就需要广西同步压缩已有产能。

武钢防城港项目和宝钢湛江项目一样,开工时遭遇钢铁行业低潮期,项目未能按原计划快速推进。今年6月份,接任武钢集团董事长不久的马国强,首次出访就是武钢防城港项目,可见马国强非常重视该项目。

柳钢股份今年上半年亏损6.32亿元,实现营业收入132.49亿元,同比下降28.26%,公司产品销售价格比去年同期降幅较大。

柳钢股份也在想办法扭转业绩,7月18日公告,拟发行股份购买北海诚德镍业有限公司及相关公司。诚德镍业是由广西北部湾国际港务集团和佛山市诚德特钢有限公司组成的合资企业。诚德镍业计划总投资120亿元,主厂区占地2500余亩,以160万吨新材料工程为主。



首钢逆势扩产推京唐二期 郑裕彤掷20亿捧场

证券时报记者 余胜良

在钢铁行业整体不景气之际,首钢股份000959计划逆势扩大产能,拟发行股份上马总投资439亿元的京唐二期项目,该项目引来郑裕彤等投资。

首钢股份今天公告显示,拟发行股票不超过22.4亿股,发行价格为4.91元/股。募项目的重头戏是京唐钢铁二期项目,110亿元拟募资金中的89亿元计划投资到该项目中去。

近来钢厂都在寒冬中想办法保

命,少有企业敢于投资,京唐钢铁一期经历相当一段时间亏损之后,设计产能才慢慢利用起来,二期投资回报自然引人瞩目。

8月21日上午,首钢京唐二期工程项目已举行启动仪式。资料显示,京唐钢铁二期工程总体设计规模为年产1000万吨吨,项目总投资439.09亿元,占用海域10.1平方公里。通过减量压减唐山市区域内现有钢铁产能建设的京唐二期工程项目分两步建设,二期一步建成投产

后,年产生铁460万吨、钢坯530万吨、钢材500万吨。

中钢协副秘书长李新创认为,首钢推进京唐钢铁二期,主要是因为铁矿石价格下跌,沿海钢厂成本更有了优势;首钢京唐项目规划就是2000多万吨,一期建设时就已把二期也考虑在内,部分基础已经打好,二期建设成本会比一期低;新建钢厂的各项成本都处于低点,首钢京唐二期现在在建可以降低成本;京唐项目瞄准中高端产品,可以优化首钢产品结构。

李新创认为,尽管钢铁行业不景气,产能过剩严重,但计划建设的沿海钢厂都会建起来,钢厂生产基

地会向沿海转移。

有钢铁行业人士表示,首钢京唐一期亏的主要是财务费用,其成本控制还是相当不错。

有媒体报道,首钢京唐公司5年亏损120.72亿元,京唐公司的静态投资为668.06亿元,贷款450亿元,利息负担沉重。如今二期项目也主要依靠融资,这为首钢股份的盈利蒙上阴影。二期建设期两年,建设期需要支付利息为15.65亿元,此后还要用4年时间达到设计产能。

不过,还是有不少投资者看好

首钢股份扩大产能,本次发行对象为首钢基金、钢钢网、林芝福彤、韬蕴投资、金鹰基金、泰达宏利基金、广西新容7家机构,认购股份锁定期36个月。其中林芝福彤和广西新容实际控制人为郑裕彤,两家公司计划投资不超过20亿元。

在上述认购者中,钢钢网是一个新面孔。钢钢网是一家2011年成立的钢铁行业信息服务公司,在新三板挂牌,总股本近5000万股,目前还在停牌,停牌前市值近15亿元。2014年度,钢钢网营业收入2094.81万元,实现净利润375.20万元。

鹏博士董事长杨学平详解50亿元宽带基金:

探路民企宽带接入市场“体外孵化”模式

证券时报记者 周少杰

今年3月1日正式实施的《宽带接入网业务开放试点方案》,令敏锐的民间资本嗅到了国内电信市场向民营开放的机遇,蜂拥进入宽带接入市场,也让老牌的民营宽带运营商鹏博士压力山大。

既是利好,也是挑战。”鹏博士董事长杨学平说。他认为,民企正式获批开展宽带接入业务试点,表明国家对民营进入宽带市场的支持,民营企业可以在公平环境中与三大电信运营商竞争,但同时也意味着更多的民营企业进入宽带接入市场,市场竞争将更激烈。

过去几年,鹏博士先后并购电信、网通、长城宽带,已经在全国123个城市开展互联网接入业务,成为全国最大的民营宽带运营商。为了进一步扩张公司市场版图,鹏博士计划设立总额50亿元的宽带基金,致力于上市公司新建区域网络拓展及新业务的培育。

夺市场先机

2014年12月,为了鼓励民间资本以多种模式进入宽带接入市场,促进宽带网络基础设施发展和业务服务水平提升,工信部发布了向民间资本开放宽带接入市场的通告,并公布了《宽带接入网业务开放试点方案》。

2017年宽带接入网业务将全面开放,未来行业竞争加剧是大势所趋。”杨学平说,公司将在市场、人才、创新业务等领域面临挑战和机

遇。为应对激烈的竞争环境,公司在接入业务上必须快速扩张,抢占市场先机。

以上市公司之力,单枪匹马去突围不现实。”杨学平分析道,新的拓展城市存在一定的投资风险。目前公司宽带接入业务已经开通123个城市,其中真正实现盈利的城市仅有20余个,另有30至40个城市基本实现盈亏平衡,剩余的约50%的城市仍处于亏损状态。

这二十几个赚钱的城市都是公司经营多年的城市,每年的收入已经完全能够覆盖前期投入的折旧以及各项费用。不赚钱的城市大多数是最近一两年新开拓的市场,需要继续深耕下去。”杨学平解释道,

如果上市公司继续投入资金开拓新城市,由于宽带互联网接入投资的特性,前期是固定资产投资期,后期是缴费用户增长期,新市场项目以一两年来肯定是亏损的,势必拖累上市公司的后腿,影响到整体的净利润。而基金的参与,则可大幅缩短甚至避免前期的投资亏损期,快速进入盈利期。”

另一个方面,人才流失也可能是鹏博士即将面临的巨大挑战之一。作为老牌民营宽带运营商的鹏博士已经开始出现被“挖墙脚”的苗头。同时,鹏博士也需要吸引更多优秀行业人才加盟。

基于稳健扩张的考虑,也为了笼络人才,鹏博士推出一折中的方案,即成立宽带基金。根据安排,上市公司作为基金的有限合伙人(LP),出资1000万元,上市公司管理层作为基金的普通合伙人(GP)

与上市公司骨干员工(基金的有限合伙人)共同出资1.9亿元,并向市场分步融资约48亿元,用于投资与上市公司目前业务不重合的区域宽带接入市场,并在达到一定条件后由上市公司在同等条件下优先收购。

这相当于在上市公司体外孵化新项目。”杨学平说,新项目若能成熟运作,则由上市公司予以收购,若经营不善或者市场环境发生变化,则依照程序破产清算,把风险规避在上市公司之外。基金如果运作良好,即可使上市公司达到快速扩大覆盖、稳定团队吸引人才、释放公司利润、降低扩张风险的目的。

利益与风险对等

具体到宽带基金的运作与利润分配,杨学平一再强调:遵循利益与风险对等的原则。”

杨学平介绍,基金筹划成立的总规模为50亿元,其中上市公司、管理层及骨干员工共同出资2亿元,占较小比例。作为基金的普通合伙人,公司部分董事、监事、管理层组成的实体将对基金债务承担无限连带责任。

杨学平称,上市公司对整个宽带基金所投资的具体项目享有优先购买权,并通过协议的方式,要求宽带基金对于投资方向、建设要求、品牌运营及后台管控等有关方面均严格按照上市公司的标准进行,最终目标是能够达到上市公司收购条件,和上市公司融为一体。上市公司在风险可控的前提下为基金提供资

金担保,确保宽带基金目标的达成,使上市公司得到市场、覆盖、客户的增长机会,对上市公司短期和中长期发展都是有利的。

宽带基金在退出方式的设计上,也确保其和城市项目与上市公司目标保持完全一致。按照杨学平的构思,上市公司收购城市项目公司需要满足若干条件,包括该城市项目的网络覆盖率、上网率以及资产回报率达到一定水平等等。

至于收购的价格方面,初步设想引入K值概念,即成本价以外的溢价部分考虑将上市公司股价作为一个权重因子。”杨学平认为,既然上市公司高管同时是基金的管理人,就应当与上市公司结成风险共同体。

总体说,在宽带基金的方案设计上,杨学平表示,一定要充分合法合规,杜绝利益输送,防范道德风险。从运作规则、契约章程、审议程序等各个方面对关联交易、担保事项、同业经营等予以明确细化,在治理机制上确保基金运作规范透明,确保好的初衷能够达到好的结果。

“蛋糕”和“奶油”

开拓新市场交给了宽带基金,那上市公司做什么呢?是否会影响到上市公司的市场拓展和商业机会呢?

杨学平表示不会。他说:首先,上市公司目前业务已拓展至123个一二线重点城市,但还远远没有达到全覆盖,三年内上市公司重点要在目前覆盖城市立足发挥边际效

应,立足区域内及周边的无缝全覆盖。其次,上市公司的重点是在现有业务区域进行精耕细作,努力提高在网率,尽快进入投资收获期,实现现有城市的盈利,释放利润。第三,云管端是上市公司的既定战略,公司还将重点加快和加大云管端平台的搭建,借助“一带一路”的东风,积极拓展海外市场,部署全球OTT战略,实现公司跨电信和互联网行业的电信传媒企业的战略规划,使公司商业模式和盈利增速得到全新的改观。”

所谓“云管端”战略,即鹏博士布局云端(数据中心集群、云平台)、管道(“奔腾一号”骨干网和超宽带网络)和智慧终端(伏羲盒子、大麦路由器、大麦超级电视)三个互联网领域协同发展,从宽带固网向智能无线感知网战略转型。

杨学平透露,未来,上市公司还将在内容上深耕,初步设想是住在线教育领域发展,目前公司已经和100多家教育机构达成合作。此外,公司还和国内多家重要内容提供商达成合作,下一步还将考虑同影视传媒公司签约合作,发展家庭院线,足不出户看大片。