

# 把握数字中国建设战略机遇 浩瀚深度业务加速向纵深拓展



曹晨 刘恒/供图 翟超/制图

证券时报记者 曹晨

国家科技进步二等奖、国家高新技术企业、北京市企业创新信用领跑企业、5G边缘计算技术突破奖、大数据优秀产品和应用解决方案奖……走进浩瀚深度(688292)位于北京总部的企业展厅,证券时报采访团看到荣誉墙上一张张奖状与证书排列整齐,记录着公司自成立以来获得的一项项成就。

浩瀚深度创立于1994年,自设立以来始终聚焦于互联网流量的智能化管控和数据应用领域,目前已经发展成为了运营商网络可视化领域的龙头。相关产品部署于中国移动、中国联通、中国电信等主要国内电信运营商的骨干网、城域网/省网、IDC出口等各层级网络节点。

2022年8月在科创板的成功上市,让坚持“硬科技”定位的浩瀚深度迎来了快速发展期。今年前三季度,公司实现营收同比增长45%,归母净利润同比增长122%。研发投入占营收比重升至18%。公司综合毛利率从2022年的47%升至51%,增加约4个百分点,可见其盈利能力十足。

那么,浩瀚深度的成长密码是什么?公司的护城河如何构建的?为何被视为运营商数据要素的“掘金铲”?数据要素的发展给公司带来哪些机遇?日前,证券时报采访团走进了这家上市公司,浩瀚深度副董事长兼总经理魏强解码公司的发展历程和最新规划。

## 上市开启第三次创业

“1994年,浩瀚深度的前身——北京宽广电信高新技术发展有限公司在北京邮电大学的实验室中诞生,彼时公司核心团队承接了国家863项目课题,成功研制了中国第一台ATM宽带网交换机,填补了行业空白,同时也获得了国家科技进步二等奖。该设备应用了当时最先进的硬件芯片技术,奠定了公司未来发展的技术基础,这也是公司的首次创业。”回忆起浩瀚深度的发展历程,魏强向记者娓娓道来,如数家珍。

在研制出自主知识产权的ATM骨干交换机后,浩瀚深度的主业进入了产业化阶段,公司也迎来快速发展期。

据介绍,1996年公司参与组建中国邮电ATM科学实验网(SE-ANET);1998年,公司为中国邮电电信总局开发了全国智能网管业信息管理系统软件。2003年,浩瀚深度在业内取得重大产业突破,推出国内第一台互联网流量分析和串接流量管控系统;2009年,浩瀚深度开始全面进入中国移动和中国电信的省网部署;2014年,浩瀚深度取得重大研发成果,推出国内首台串接100G设备以及4G核心网解决方案。

实际上,魏强也直言,公司首次创业成功后的发展并非一帆风顺。“在2002年,由于行业技术的更新和迭代,IP技术逐渐成熟并成为业界主流协议,给公司带来了不小的竞争压力。为了应对这一挑战,公司积极进行技术革新,适应市场变化,并开始进行市场化运作,核心团队从技术专家向职业经理人转变,通过多措并举让公司重回高速发展阶段。这被视为公司的第二次创业。”

此后的2015年,浩瀚深度挂牌新三板,开启公众公司新征程。2022年8月18日,浩瀚深度在科创板成功上市,公司核心能力和业绩指标实现了重大飞跃,开启了第三次创业的新征程。

在魏强看来,经过二十余年的技术积累,浩瀚深度已经发展成为运营商网络可视化领域的领军企业之一。“目前,公司业务主要是在运营商的重要互联网出口链路中部署高性能的DPI设备,实时监测链路流量状况,并进行深入的分析、决策和管理。通过这些措施,我们可以提供全面的数据支持,满足客户的实际需求。”

值得一提的是,去年在上交所科创板的成功上市,也让浩瀚深度迎来快速发展期。10月26日,浩瀚深度发布的2023年三季度报显示,公司实现营业总收入3.69亿元,同比增长45.11%,归母净利润5148.57万元,同比增长122.31%。从盈利能力看,今年前三季度,公司综合毛利率从2022年的47.39%升至51.1%,增加约4个百分点。

“随着5G的不断发展,运营商流量大幅增长,对公司硬件和更新需求持续增加。此外,用户流量的增长以及互联网应用的扩展,进一步拉动了对相关设备和服务的需求。”魏强告诉记者,今年以来,公司业务稳步增长得益于网络流量数据持续增长以及运营商等对网络安全日益重视,带来网络可视化需求提升。另一方面,公司在网络安全、大数据应用等创新业务的快速增长,毛利率也得到明显提升。

## 持续加码研发与创新

作为一家坚守“硬科技”定位的科创板上市公司,高比例的研发投入为公司的技术领先地位提供了持续动力,从而构建了浩瀚深度的核心竞争力。

近年来,浩瀚深度研发投入占当年营收比重和研发投入总额均呈现持续加码态势。财报显示,2020年、2021年以及2022年,公司研发投入分别为5481万元、6510万元、7351万元,占当期营收比例分别为14.94%、15.89%以及16.36%。今年前三季度,公司研发费用为6795万

元,占营收的18.4%。这也意味着,三年多时间里,浩瀚深度在研发领域投入合计超过2.6亿元。

“研发和创新,是浩瀚深度可持续发展的生命线。公司能够登陆科创板并进行第三次创业,凭借的就是重视核心技术积累、持续加强研发投入。未来,公司在围绕主业务方面的研发投入还要加大。”魏强告诉记者,截至2023年9月底,公司研发人员占比超过42%,并不断吸收在人工智能、算法模型、大网安全等领域的优秀人才。公司还通过对核心员工股权激励的方式,稳定公司核心员工,持续激发骨干员工积极性。

除了技术领先外,浩瀚深度的“护城河”还包括客户资源长期稳定、管理方面的优势等。在魏强看来,公司在网络可视化的运营商市场中具备明显的领先优势,多年持续实现对三大运营商的销售,目前整体市场占有率超过30%。此外,公司核心管理团队长期从事相关工作,将产品开发和设计思路融入到产品中去,为公司长远发展提供支撑。最近三年来,浩瀚深度的业务发展和组织建设也不断取得新成绩,这得益于经营管理水平的提升。

值得一提的是,目前在核心技术和核心产品的研发上,浩瀚深度也在积极推进多项工作。魏强表示,公司融合大数据、SDN技术的网络可视化产品,持续融合FPGA设计技术、机器学习和人工智能等技术等相关技术,不断提升基于DPI的网络可视化智能化、网络安全、信息安全、数据安全、数据应用等业务发展。迭代基于FPGA的DPI核心技术能力。对现有核心DPI业务板卡基于国产化芯片进行迭代升级,实现国产替代和自主可控。

另一方面,公司研发具备智能识别和过滤业务的分流系统。目前正在研发基于应用特征的超容量智能化分流平台,实现复杂环境下的特征精准识别、用户和信令关联、海量过滤策略和多用户数据分发;研发边缘化、虚拟化、轻量化DPI技术。目前正在研发分布式边缘计算及全网络流量采集系统,将分布式边缘计算及全网络流量采集系统打造成为重要产品。

## 迎数据要素发展机遇期

近年来,国家高度重视数据要素的发展,陆续出台了《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》等文件。与此同时,国家数据局于10月25日正式揭牌,这也意

味着,数据是继土地、劳动力、资本、技术之后的第五个关键生产要素,成为驱动经济社会发展的关键生产要素成为共识。

那么,被券商视为运营商数据要素“掘金铲”的浩瀚深度,如何看待数据要素的发展前景?该如何把握这难得的发展机遇?

在魏强看来,数据要素正在成为经济社会发展核心驱动力,成为最具价值的资产。“未来,中国移动、中国电信等运营商将在数据要素市场占据核心地位,是实现数字中国战略的主力军,浩瀚深度在服务运营商数据要素市场上拥有靠近数据源、熟悉数据性质的天然显著优势。作为数据加工/处理等服务者、数据基础设施建设者、数据安全提供商的浩瀚深度将有望进一步受益。”

实际上,在运营商数据要素领域,浩瀚深度新业务模式也备受投资者关注。公司在近期披露投资者调研中表示,一方面,浩瀚深度通过升级大数据处理平台和用户业务质量感知技术,广泛运用到流量智能分析、智能问答、网络流量态势、网络安全感知等场景,对运营商自身业务形成有效支撑。

另一方面,浩瀚深度积极联合运营商拓展垂直行业,探索创新的业务模式。浩瀚深度与索福瑞(CSM)联合进行OTT收视率的技术研究和市场推广工作,开创了基于互联网大数据的收视分析模式,区别于传统的基于爬虫和问卷调查的收视分析,具有全面性、准确性、实时性。

除运营商以外,公司在金融等多个行业进行了积极拓展。据介绍,在业务战略上,浩瀚深度持续拓展数据要素市场,发掘数据要素价值,保障数据安全,将重点关注“数据要素安全治理、数据要素运营平台建设、数据要素基础架构搭建、数据要素应用解决方案提供”等细分业务领域,并将在运营商、政府、金融、媒体等垂直行业领域加速进行拓展。

“随着产业数字化的不断深入,浩瀚深度的业务战略重点在于把握住‘数字中国建设’这一战略机遇,密切跟进AI出现革命性变化、数据成为第五大生产要素、数字中国建设总体规划出台、国家安全需要网络安全和数据安全的强大支撑”等关键趋势,不断拓展业务纵深布局,在助力我国数字经济持续发展持续释放新动能。”魏强告诉记者。

# 行合趋同千里相从: 携手步入价值投资时代

蒋国云

1998年,我在招商证券做研究员的时候,就与证券时报结了缘,至今已25年。

那时的证券时报主要关注二级市场,我经常受邀在上面发表一些行业观点,也常和记者们交流,了解市场情绪,也常和记者们交流,了解市场情绪,也常和记者们交流,了解市场情绪。那个时候,投资者对资本市场的认知很有限,市场的信息沟通机制也没有现在成熟,我认为证券时报所搭建的信息渠道,对资本市场的发展来说很有意义,所以也尽力支持他们的发声,在合作过程中,我的收获也很大。

后来我担任国信证券研究所所长,由于是大所,所以与证券时报有了更密集的交流,我们讨论的议题也逐渐从行业前沿解读,转向产业发展趋势和宏观经济大势,当然也涉及对研究管理的探讨。2000年初期的券商研究所正处于转型期,研究人员的评价标准和绩效面临重新评估。适逢证券时报旗下新财富杂志开始评选最佳分析师,我决定把“新财富”排名作为评价分析师的体系引入到国信证券。现在这个模式也已经被业内沿用,新财富系列专业排名的影响力也越来越大,证明了证券时报和新财富的布局是很有前瞻性的。

到了2005年,资本市场从庄股时代向价值投资时代转型。而一如既往地支持、突出那些在A股里能代表长期价值的企业,是证券时报很早就开始做的事情,这也充分证明了证券时报很早就有价值投资的思路和理念,在现在看来,是极为领先的!

2011年,时代伯乐成立,我的视角也从二级市场逐渐扩展到一级。那个时候,投资者增加了对中国经济底层逻辑的关注,经济发展的细节成为感知资本市场变化的线索。此时的证券时报也在随着市场的变化快速拓展视

野,更多关注到股权投资领域。也是此时,由证券时报主办的金鹰奖应运而生,我们作为最早一批积极参与金鹰奖评选的机构,感受到了竞争在逐年变得激烈,而我们在激烈的评选中将业务的赛道逐渐聚焦,并找到了属于自己的特色道路。随着我们业务的发展,到了2014年,我们开始关注政府引导基金相关的领域,与记者的约访也从增强国家财富、为社会做贡献的角度分享了更多议题。

在与资本市场一同成长的这二十多年,我越做投资越觉得,能为国家和民族创造财富的产业才有长期价值。所以,我早就在证券时报上说过我们不看K12教育,教育内卷没有社会意义。当时正是教育赛道火爆的时候,这一论点还是很犀利的,但是证券时报就是能够兼容这些不同的观点。所以我一直认为,财经媒体在资本市场是有使命的,一方面反映市场发展的客观趋势,为大家提供充足的信息;另一方面,也为投资者们监督资本市场,瞭望着经济社会的发展方向。

今年是证券时报创刊三十周年,当时很多与我交流的记者甚至已经退休了,我也从初入资本市场的新兵,成为了一名投资老兵。作为证券时报发展的见证者,也作为中国资本市场发展的亲历者,我有幸在这二十几年见证了证券时报逐步成长为头部财经媒体,发挥着更大的影响力;也有幸看到资本市场在走向规范,走向价值投资时代。

未来期待证券时报能保持对上市公司的敏感性,为投资者监督上市公司,为市场传递信息,在资本市场发挥更重要的作用!也希望证券时报能更多关注股权投资市场,把一级市场的声音传递出去,给投资者更全面的视野,深描更生动的资本市场!

(作者系时代伯乐董事长)



# 金风科技布局海上风电 拟60亿投建北部湾产业基地

证券时报记者 李映泉

金风科技(002202)11月21日晚间公告,为了高效利用广西优质海上资源,公司与北海市铁山港(临海)工业区管理委员会签订《北部湾风电零碳产业基地项目投资建设合同》。公司将投资建设北部湾风电零碳产业基地,总投资金额60亿元,一期投资金额为17.7亿元。

具体而言,金风科技拟在北海市主导打造集风电制造、海工装备、运维、培训、出口全产业链的“五位一体”北部湾风电零碳产业基地,总占地约3000亩,项目拟选址于北海市铁山港(临海)工业园。

其中一期产业项目,建设整机装备制造和出口基地,建设5万吨级海上风电专用码头,引进并建设叶片、机舱罩、电机等核心部件制造基地。结合北海市海上风电项目配置情况核准并建设150万千瓦海上试验风电场,打造海上大数据中心、碳交易市场及电力交易中心、源网荷储一体化的零碳示范区。

“随着产业数字化的不断深入,浩瀚深度的业务战略重点在于把握住‘数字中国建设’这一战略机遇,密切跟进AI出现革命性变化、数据成为第五大生产要素、数字中国建设总体规划出台、国家安全需要网络安全和数据安全的强大支撑”等关键趋势,不断拓展业务纵深布局,在助力我国数字经济持续发展持续释放新动能。”魏强告诉记者。

金风科技表示,本次投资是为了把握国内海上风电市场快速增长机遇,进一步加强公司海上业务的产品开发及临港供应链布局。公司拟签署相关投资合同,利用广西北部丰富的海洋资源优势,充分发挥公司自有资源和风电产业链带动作用,打造北部湾风电零碳产业基地,有利于进一步提升公司的市场竞争力和持续盈利能力。项目资金来源为公司自

有资金。

据金风科技最新披露的2023年三季度报显示,公司前三季度实现营业收入293.19亿元,同比增长12%;实现净利润12.61亿元,同比下降47%。截至三季度末,金风科技账面货币资金为142.57亿元。

数据显示,截至2023年9月30日,国内风电行业公开招标新增招标量61.7GW,比去年同期下降了19.1%。按市场分类,陆上新增招标容量55.6GW,海上新增招标容量6.1GW。2023年9月,全市场风电整机商风电机组投标均价为1553元/千瓦。

在市场新增招标量出现下滑的背景下,金风科技销售量仍实现增长。2023年1-9月,公司实现对外销售容量8904MW,同比增长26.7%。其中4MW以下销售容量64MW,占比0.7%;4MW(含)-6MW销售容量5587MW,占比62.8%;6MW及以上销售容量3253MW,占比36.5%。

在手订单方面,截至2023年三季度末,金风科技在手订单总量为31.51GW,其中外部订单合计29.94GW。外部订单中,已中标订单7.90GW,已签合同待执行订单22.04GW。截至2023年9月30日,公司外部在手订单中,4MW以下的机组订单容量934.5MW,占比3%;4MW(含)-6MW机组订单容量15619.3MW,占比52%;6MW以上的机组订单容量13386.6MW,占比45%。

东吴证券点评称,金风科技在手订单创新高,大型化占比持续提升。平安证券认为,金风科技风机业务的交付规模和订单规模依然处于领先地位,公司在2023年北京国际风能展上发布了多款陆上新品,有望从底层设计方面推陈出新并实现成本端的改善,风机业务降本增值值得期待。