

投资者走进国民技术 产业观投资观现场磨合

产业观与投资观如何有效磨合?近日,由深交所投资者教育中心有关负责人带队,数十名投资者走进了国民技术(300077)在深圳市南山区的总部进行调研交流。这次交流中,通过参观公司产品展览室、现场座谈等方式,公司高管和投资者有了深入的沟通。投资者多反映,通过这次活动,不但加深了对企业产品研发、生产经营的了解,同时也对公司管理层的决策有了更清晰的理解。

证券时报记者 颜金成

如果说国民技术对不起资本市场的话,那可能就是太重视长远利益了。”公司总经理孙迎彤的一句话,点出了这家创业板公司当下最大的问题:公司从长远发展的角度不看重短期业绩,投资者则希望公司业绩短期能尽快好起来,以便获得投资收益。

投资者近距离接触高科技

国民技术拥有300项在2.4G移动支付标准上申报的专利。

6月7日下午,深圳南山区中国科技开发院3号楼12楼上,一间普通的会议室坐满了前来参会的投资者,会议室一面墙上贴满了专利证书,一位投资者站在贴专利的墙面前认真地数着:19张一排,一共有57张。”看到前来采访的证券时报记者,这位投资者主动介绍:你看,这张就是它射频技术的证书。”

国民技术是一家重视技术开发的企业,去年它的研发费用占到了营收的29%,在2.4G移动支付标准上申报的专利,截至2011年年底公司拥有300项。对于这种技术密集型企业,投资者以往最头疼的就是公司经营专业性太强,研究起来非常困难。

而这次活动中,通过面对面地展示产品,投资者可以更直观地了解公司。据了解,国民技术这次特意准备了一个房间来展示公司的产品。

这个就是我们的4G产品的模块。”国民技术的工作人员拿起一个产品向投资者介绍。投资者立即抛出一个问题:这么大的啊!装在哪里呢?成本要多少?”



国民技术投资者活动现场

郑宇/摄 张常春/制图

沟通面对面 投资者对话国民技术高管

证券时报记者 张莹莹

国民技术总经理孙迎彤和董秘朱旭等高管不仅对公司目前的现状以及未来规划做了详细的介绍,也在投资者提问环节,详细地回答了投资者抛出的一个个疑问,在解答了投资者心中困惑和质疑的同时,使得这次交流更加直接,也更有意义。

如何使用超募资金

投资者:公司超募资金有20多亿,目前资金使用情况怎样,以后打算如何使用?

孙迎彤:现在超募资金共使用了3.8亿,其中3.5亿用于补充流动资金,另外3372万投资了可信计算研究项目。其余超募资金,一部分是以定期存单的形式存在托管银行。

关于超募资金以后如何使用,是一个特别难回答的问题。一两年了,我们一直在寻求一个比较合适的并购目标,它不能直接复

国民技术的工作人员对问题一一解答,投资者看到产品后,清晰地知道了它怎样被应用,现在处于哪个阶段——研发、试产,还是量产?投资者反映,现在看到产品,比在年报和研究报告中看文字直观多了。

国民技术的这种专业性强的公司,往往吸引的投资者也是比较“懂行”的。这次参会的投资者有在南山做手机开发的,也有科研背景的,其中一位投资者对记者说:“我只投资科技类的企业,因为这是我熟悉的领域。”

近期,国民技术二级市场走势并不理想,参与这次活动的投资者有盈利的较少,一位投资者表示,之前出现了移动支付标准的争议,可能是一个重要的原因。在亏损中,投资者有担忧也有期待。在活动现场,投资者的问题主要围绕研发投入大、业绩却迟迟不能释放及移动支付等核心业务的进展展开。

上市后靠实力取胜

“企业最需要的是不断抓到更重要的‘牌’,让自己的底子越来越厚,依靠实力取胜。”

2011年,国民技术净利润同比下降39.15%。一位招商证券邀请的投资者对此问道:“我们也知道业绩下滑的主要原因是销量上升、单价下降、研发费用持续高企。但我们想知道的是,这些因素会不会对公司的营收这块有长期的制约?”

对此,国民技术财务总监许峰解释称,电子产品都有一个销售周期,最初的毛利会高,但USBKEY安全主控芯片这个产品公司已经销售了几年,它已经过了高速成长的

周期,它的单个产品处于平均售价持续下降的趋势。

但许峰并不认为公司的业绩就会因此一直走下坡路。“公司的研发费用一直保持较高比例,其投入的目的也是我们在不停地研发新一代的产品。”许峰说,新产品的收入会逐渐上来,会逐渐抵消掉之前老产品由于售价下降带来的负面影响。

孙迎彤进一步解释公司的成长策略,作为一个创业板的小公司,在上市前手里的“牌”别人看不到,可以根据市场情况灵活组合,靠策略取胜,因此企业上市前很可能有一定的“定价”能力。但是公司一旦上市,公司的“牌”亮出来以后,只靠“牌”的组合去打可能就不太奏效了,这时候企业最需要的是不断抓到更重要的“牌”,让自己的底子越来越厚,依靠实力取胜。

做有价值的企业

“我们这个团队有一个一直坚持的观念,就是要不断努力把国民技术做成有价值的企业。”

最近,国民技术先后和微软、英特尔两大巨头签订了合作意向书,与两大巨头一起推进可信计算这一业务。

孙迎彤说,这让他觉得从内心里高兴,“我认为公司的长远利益上取得了一些进展。投资者更看重这个协议什么时候能带来效益,而我更看重的是,由于这个协议,能够给公司带来的国际影响,和可能给公司带来其他潜在利益。”

国民技术上市后股价一路大跌,很多股民都出现了亏损。孙迎彤对此说,大家很急,他也很急,不管是大势造成的还是公司的业绩造成的,他也不愿意看到股价往下跌。“我想我们这个团队有一个一直坚持的观念,就是要不断努力把国民技术做成有价值的企业。做成有价值的企业和做成能挣钱的企业,我觉得还是不太一样的。”

现场投资者更多的是关心股价,关心公司2.4G的移动支付标准何时能被采用,何时才能产生业绩。对此,公司高管都进行了一一解答,但从公司回应来看,公司业绩短期内出现很大变化的可能性不大。

中国古语说水到渠成,也许现在水还没到,我也不知道什么时候水能到,但我们在努力地修这个渠,反正在接最后这一两公里,我希望很快能把这一两公里接通,让水能够流下来。”孙迎彤说。

孙迎彤这样总结公司上市后的作



国民技术总经理孙迎彤回答投资者提问

国民技术手机深圳通产品

投资者与国民技术工作人员交流

投资者驻足参观国民技术专利展示墙

国民技术董秘朱旭向投资者介绍公司产品

郑宇 郭家葆/摄 张常春/制图

■特写 | Feature |

痛并执着的小散

证券时报记者 张莹莹

为,“我觉得这一年我们做得很辛苦,取得了甚至比我们上市前几年还要巨大的成绩,虽然这些成绩暂时无法反映到公司盈利上。”

现场有投资者疑惑国民技术研发投资很大,业绩却迟迟不能释放。

就这个问题,公司方面表示,董事会以往也有很多内部讨论,公司原有的业务已经不再高歌猛进了,就是销量在增加,但是收入不能同比例增加,这个时候公司的战略选择很重要。是减少研发投入保市场,还是留住些资源保研发?同时,对研发费用占营收的比例增长2011年占到29%,公司也做出了解释,主要是因为营收减少了近20%,同时公司为保持核心竞争力,在申请国内外专利方面的投入较高。

孙迎彤认为,研发新的产品势在必行。这个布局公司必须要做,做了的话会影响到当期的利润。两害相权取其轻,只要我们这个钱不是打水漂,公司就应该不太怕这个事。另一方面,怎么去面向投资者,让投资者感觉公司是稳定发展的,这也是我们投资者关系管理的一个新课题。”

们进展到什么程度?第二个问题是因为现在国民技术的表现是非常差的,二季度的季报会怎么样?”

当然,除了业务提问,王峰也对国民技术的财务提出了尖锐的质疑:“目前国家对高新企业每年都补贴几千万,然后又有存款利息几千万,而公司一年的净利润才1个亿左右,这就相当于你的其他产业都是亏本?”针对如此一问,公司坦言,目前公司有几个持续性的支出,比如说研发费用的支出等,另外安全芯片遭遇毛利率下降,综合导致公司的业绩出现目前的状况。”

记者注意到,王峰在整个提问环节,共提问了大约5次,每次都是非常专业的问题,包括移动支付贴膜等业务的进展、刷机改造成本等等,尽管有些问题因为信息披露的原因,没有给予很明确的回答,但王峰都听得很认真,并不断地做着记录。

席间国民技术总经理孙迎彤因病离开了一段时间,当他再次回到会议室时,交流活动进入高潮,投资者提问踊跃,最有意思的是有一个投资者站起来将他提过的问题再问了孙迎彤一遍,他说原来回答的都是“网络话”,希望孙总能再给出深层次的答复。看来投资者不仅要走进上市公司,核心的还是要与公司灵魂人物对话。

当活动结束后,记者再次问王峰对国民技术的感受,王峰依然信心满满地告诉记者,自己仍然看好这个公司。其实,王峰是这次来参会的小散们的典型代表之一。有投资者为了体验移动支付,一早就换了手机深圳通试用,更有投资者在活动中不时给公司提出一些技术应用方面的建议。

记者在采访中了解到,当初购买国民技术股票的投资者大部分是因为非常看好公司在技术方面的实力,而目前多数投资者处于被套的状态,不免心生忐忑。尽管如此,通过与公司高管面对面地交流,大部分投资者对国民技术有了更立体的了解,问题得到了释疑,对公司也有了更深层次的认识。

说起这些利空,王峰一脸淡然,他认为这都是暂时的,从技术人员的角度,他还是非常看好这个公司。他告诉记者,虽然股价一路下跌,但后来自己又陆续补了仓。

王峰来参加这次见面会的目标很明确,了解公司的最新进展,关注公司的财务情况。于是,在活动进入投资者提问环节,王峰首先提出了第一个问题,问得很直接、很专业。

我想问一下国民技术关于移动支付业务,目前国家标准的制订有没有什么新的进展,我曾经在网上看过一个国家标准文件,我想问一下你

到现在为止也没有再减持。目前深港产学研、中兴通讯都在国民技术的董事会或监事会占有席位。

公司高管和技术人员的限售股在2011年4月30日就已经解禁,但是公司的高管目前没有减持,这说明高管对公司的发展是非常有信心。

关于移动支付标准

投资者:请问移动支付标准现在确定了没有?公司在复制推广“手机深圳通”模式方面进展如何?

朱旭:目前移动支付标准的最终版本和发布时间并未确定。公司目前大力开拓2.4G技术在公交、地铁、停车场、加油站等方面的应用,手机深圳通用户已过60万。深圳模式如何在全国复制?公司一方面通过示范应用引领标准的制定;另一方面,通过扩大应用领域,完善商业模式,以减少对于移动支付标准的依赖。目前,公司已与哈尔滨通卡公司签订了战略合作协议,共同推动2.4G移动支付技术在哈尔滨市的应用。

深交所

走进创业板上市公司活动