

投资者走进海默科技 探秘盈利“新武器”

证券时报记者 孙琳

6月28日上午,在深圳证券交易所的带领下,来自8家券商的50多位投资者冒着小雨,兴致勃勃地来到海默科技(600084),参加由深交所组织的“走进创业板上市公司投资者开放日”活动。

深交所相关负责人表示,深交所举办这个活动的目的是增加上市公司透明度,搭建一个上市公司和投资者之间的交流平台,更重要的是通过这次面对面的交流,让投资者了解企业最核心的灵魂——公司的管理层,并通过实地调研,让投资者直观地把握上市公司基本面情况,识别公司经营风险,做到理性投资。

湿气流流量计成“新武器”

我接触股票已经很久了,但一直没能到关注的公司实地调查了解,这次有这么好的机会,我当然不会错过了。希望通过参加这次活动,让我好好地了解一下公司接下来的发展方向,对我的投资能有所帮助。”一位来自兰州的投资者向记者表示。

指着厂房中的一台正在安装的设备,海默科技副总裁卢一欣向大家介绍,这一台设备的关键部件已经安装得差不多了,所有的仪表、阀门,

海默科技副总裁、公司创始人之一的陈继革非常自豪地说:“湿气流流量计首次获得的20套订单,也是全球同行中最大的湿气流流量计订单,代表湿气流流量计已经超过了多相流量计,这意味着海默有了新式武器。”

包括两个防爆箱已基本安装到位,后续的工作就是电缆的连接。客户已经驻场,预计7月中旬就可以交货。”

这个20套的订单是我们去年接到的订单,设备所使用的材料配件没有一个不是国产的,全部进口,由于公司做的主要是国外的一些项目,而国外的项目会有一些要求,比方说他们会有自己的合作供应商,必须在他们提供的供应商名单中选择,所以说采货周期也就决定了交货周期,一个周期在半年左右。”另一边,负责多相流量计生产的总经理兼质量总监贺公安也向记者介绍:“目前第二套正在加工,加工使用的数控车床是德国西门子的控制系统,在业界属于

较先进的设备,主要用来加工产品的关键部件,像螺纹头这些尺寸要求比较严格的关键部件。”

对此,副总裁也是公司创始人之一的陈继革非常自豪地说:“湿气流流量计首次获得的20套订单,也是全球同行中最大的湿气流流量计订单,代表湿气流流量计已经超过了多相流量计,这意味着海默有了新式武器。”

陈继革说,今年,公司在英国国家工程实验室(NEL)刚刚参加了两轮测

试,结果显示,公司的新产品湿气流流量计创造了湿气流计量的世界最好水平。8月份将赴NEL进行第三轮测试,前两次测试均是公司自己的研发测试,也叫做内部测试,此次将由客户来验证产品的质量。

多相计量技术潜力巨大

海默科技是全球范围内能够提供商品化多相流量计的少数几家生产企业之一,公司产品先后通过NEL、石油工

业计量测试研究所等国内外权威机构评定,性能价格比超过了国外同类产品,得到市场广泛认可;在壳牌及阿曼石油组织的测试中被证明是唯一在全量程范围内达到测量精度要求的产品。

陈继革告诉投资者,现阶段,公司的产品销售与油田的技术服务大体上来讲是对等的。当然,在不同的年份,由于项目、市场、合同等原因,订单销售、技术服务的比例会有所不同。他强调,多相计量技术是海默自主创新的一个原创技术,公司在多相计量领域拥有一系列完整的自主知识产权,并在中国、美国、英国等国家取得发明专利,获得国际市场广泛认可,产品和服务出口到哥伦比亚、阿曼、阿联酋等国。

陈继革介绍,海默科技是目前世界上唯一拥有总量计量多相流量计技术并实现商品化生产的厂商,创造了很多的世界唯一,如测量范围最大,唯一可提供二合一多相流量计的供应商;唯一可提供大口径多相计量的供应商;唯一可按照用户不同实际需求,量身定制的多相流量计的供应商。

据记者了解,多相流量计的商业化应用始于本世纪初期,目前已经发展成为新的油气田开发中首选的计量技术。目前,多相流量计处于计量科学的前沿,具有很大的技术难度,当前所有的多相流量计都有一定的使用范围和使用条件的要求。尽管市场潜力很大,但多相计量技术本身的成熟,以及用户对该技术的了解、认知和采用都需要一个过程,在测量精度和适应性不能持续改善的情况下,客户大面积采用的阻力比较大,但是可以肯定的是,多相流量计在海洋油田和沙漠油田的应用会不断增加。

专业人才储备充足

海默科技是1994年8月由刘剑文、陈继革、肖钦熹等3名前中科院科技人员白手起家、自主创业,并于2010年5月20日成功登陆深圳创业板,成为高科技公众公司。

因此,在整个调研过程中,投资者也特别关注了公司的人力资源情况。有投资者提出,未来发展离不开人才,公

司地处西北地区,在人才储备方面有什么特别的措施?最近几年有没有吸引到特殊专业人才?

公司董事、董秘兼副总裁张立强表示,虽然说“孔雀东南飞”,但公司在北京和西安都设立了分支机构。西安是中国石油仪器设备方面力量比较强的一个城市,北京是一个高层次人才密集的城市,所以公司的人才储备是没有问题的。在多相计量方面,海默的人才很专业,力量很强,但是在其他领域要想做强做大,必须要有好的专业人才,公司会从战略的高度来解决这个问题。

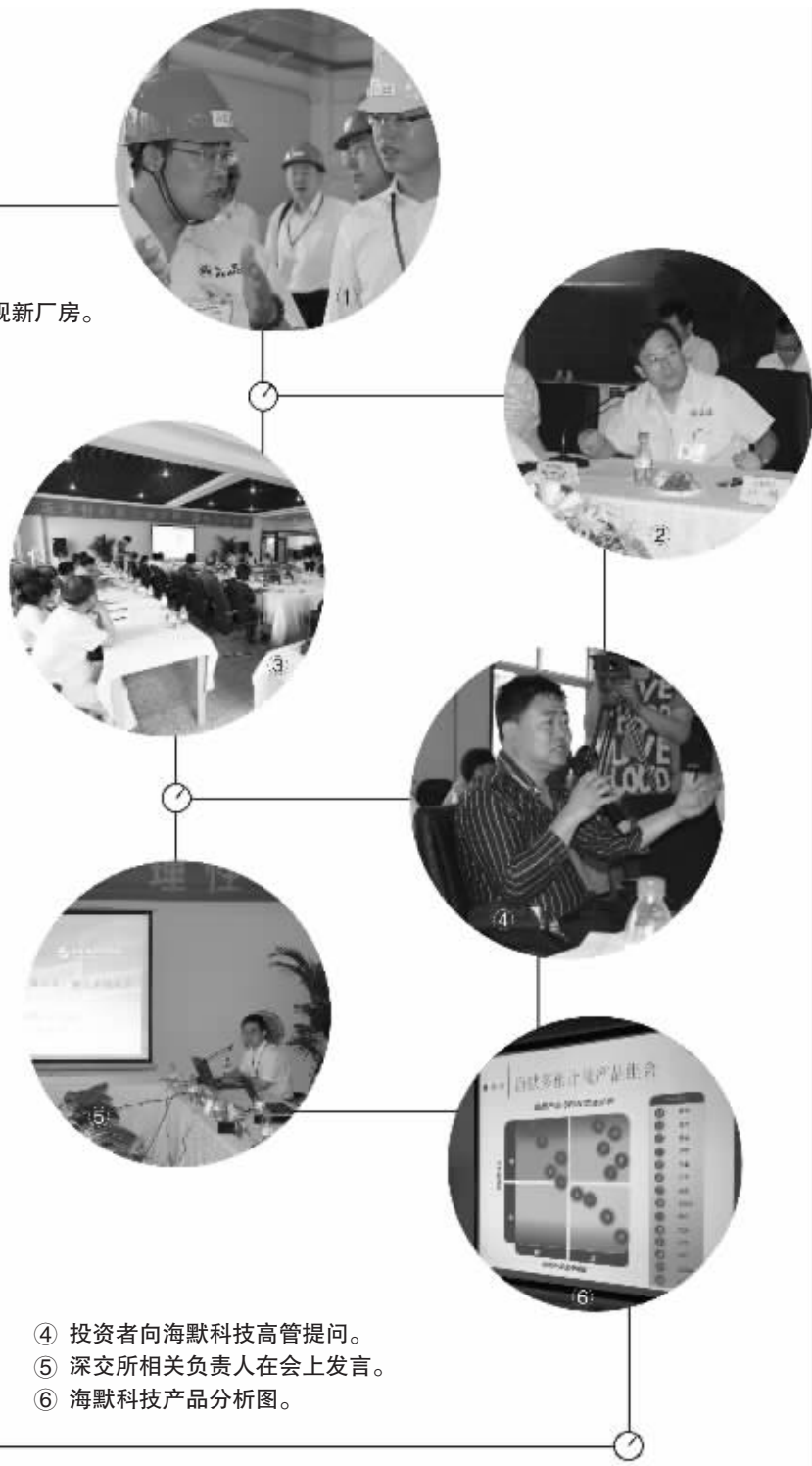
对于投资者关心的公司海外市场的人员项目运作情况,张立强介绍说:“公司分不同的市场类型、市场环境和特性,来决定人员配置。像阿曼这样市场环境比较稳定的区域,我们设立了子公司独立运作,从国内选拔一些人员,经过培训派到国外去,同时按照阿曼当地的国家政策、要求,再配一定比例的阿曼当地员工同时来支持公司的运营作业;像安全风险较高的尼日利亚,我们采取的是培训当地人员,我们提供设备,提供技术支持,由当地人员在他们国家进行区域作业。”

据记者了解,截至目前,海默科技已经在国内外油田安装多相流量计300余套;总共完成9000多井次的测试服务。由于中东局势的动荡,公司海外经营的环境变得复杂和严峻,现有客户主要为中东地区的国家石油公司,公司主营业务收入大部分来自海外,一旦当地法律法规、政局和经营环境发生对公司开展业务的不利变化,将会对公司的整体经营和盈利产生不利影响。目前,公司在叙利亚等国的服务业务已经受到影响,公司原计划在叙利亚的服务业务投资规模有可能做相应调整。

对于深交所的这次活动,卢一欣表示,从公司的角度来看,面对地地解投资者关注的事情,对今后公司进一步做好信息披露很有帮助。海默科技作为创业板上市公司,不只关注自身的发展,更关注投资者利益、员工成长,社会责任等各个方面,这样的活动能够引导投资者理性投资,企业更加地规范运作。



即将交付的首台湿气流流量计



- 1 副总裁卢一欣带领投资者参观新厂房。
- 2 董秘张立强答记者问。
- 3 座谈会现场。

- 4 投资者向海默科技高管提问。
- 5 深交所相关负责人在会上发言。
- 6 海默科技产品分析图。

孙琳/摄 张常春/制图

有话直说 投资者对话海默科技高管

证券时报记者 孙琳

这次开放日,海默科技董事长兼总裁刘剑文恰好在海外出差,他委托公司董秘张立强和副总裁卢一欣代表公司同其他高管一起与投资者进行交流。

关于市场份额

投资者:海默科技占中海油的市场销售份额情况如何?

张立强:最早2000年的时候,每一个中海油的平台安装的都是国外的多相流量计,到2002年后,以海默科技为代表的国内流量计和国外流量计在中海油的平台上展开了一个技术博弈,国内产品凭借价格优势、服务优势,打败了国外的多相流量计。中海油就在国内的两三家比较突出的多相流量计厂商选择,最后海默胜出。

现在中海油从渤海地区到东海地区再到南海地区,安装的多相流量计大部分都是海默科技的产品。

关于产品寿命

投资者:海默科技产品的使用寿命怎样?

张立强:我们产品一般的使用寿命是10年,10年后里面的仪表等易损部件是要进行更换的,因为有的油井或天然气井工作条件比较恶劣,对设备的磨损比较大,发现问题,解决更换,这个过程都是有偿的,要向客户收取费用。

关于净利润下降

投资者:公司的产品这样好,为什么最近几年的毛利率却处于历史低点?

张立强:净利润下降的原因有很多,比方说包括人民币的汇率,人员扩张等原因,很多设备的原材料都是从国外进口,进货的成本增加了不少,这些从某种程度上都影响了公司的毛利率和净利润。上市以来,海默在人力资源需求方面扩充了近一倍,这方面的费用支出是较多的,薪酬待遇提升了近一倍,

这也是为了长远发展,蓄积人才力量。

关于管理层减持

投资者:公司管理层持股者认为什么价位可以减持?

张立强:这是个人的选择,当持股东需要改善生活时,在他认为的合理价位减持股票,在国家的法律许可情况下都是可以的。大家可以看到,海默的高管减持是很少的,我觉得这个问题大家要有一个理性的理解和判断。其实也就是在考验大家的眼光,能不能看到好的企业。

关于页岩油投资

投资者:公司上市后融资到很多资金,是不是多用于投资?比如说最近公布的页岩气,是否属于跨界投资?投资的目的是什么?公司对那家页岩气公司了解多少?该公司最近几年的业绩稳定吗?

张立强:关于跨界投资的问题,大家仔细关注一下,公司目前做的是页岩油,不是页岩气。最近某媒体把目前处于进程中的一个未经许可的信

息公开后,引起投资者的波动,公司就此发布公告进行了说明。

页岩油和页岩气是常规天然气的补充资源。中国的天然气和石油只能用50年,50年后怎么办,就需要一个新能源来补充。全世界开采页岩气最早是北美地区,美国、加拿大的经验丰富,技术先进。公司现在关注的这个页岩油公司,是一家管理规范、信息透明的美国上市公司,目前这个事情正在进行中。公司的目的有两点,一是能够利用这次机会,把海默的多相流量计,包括收购的城临钻采和油田相关的设备带到美国去;二是把对方开发页岩油、页岩气相关的一些技术,能够带到国内来。现在政府倡导民营企业进入非常规天然气,引进国外的先进技术,是为了下一步进入这个领域开发做技术准备。

卢一欣:关于跨行业问题,我想补充一点。其实整个油气工业本身是一条产业链,不管是在地面还是地下,是做技术还是勘探开发,是做服务还是提供装备,都是在围绕这一条产业链。

海默科技副总裁卢一欣: 未来发展靠人才

证券时报记者 孙琳

参加完海默科技的调研活动后,一位投资者告诉证券时报记者,这次活动使他对公司的情况有了初步的了解,感觉公司的整体情况还不错,而他最关注的还是公司的盈利情况、新产品的开发,以及市场占有率和后续的开发。下一步,公司能否获得长久发展,关键在于公司产品的不断创新和发展。就此次活动中投资者关注的热点问题,记者采访了公司副总裁卢一欣。

卢一欣告诉记者:“从投资者关心的问题来看,主要有三个方面:一个是海默未来的发展战略方面,部分投资者听到了页岩气等消息,但是对于这方面专业的知识或是背景了解的并不是很深;第二个是投资者对于公司信息披露、年报、分红等信息比较关注,我认为这方面还是要关注企业健康发展的轨迹来做好预测。毕竟投资是有风险的,如果没有任何风险,那是一个只赚不赔的过程了;第三,投资者对于企业的这种关注和关爱,是让公司非常感动。很多投资者谈到了人才的引进,企业将来的发展,是不是盲目投资,这些意见对于公司今后搞好生产经营和公司治理会有很大帮助。”

当记者问到募投项目已投产,会对公司产能有何改善时,卢一欣表示,在过去的发展中,海默科技的业绩增长一直比较稳定,但当产能是个很大的制约。这一次产能调整之后,对于海默科技来说,从生产组织、资源利用分配这个方面,公司在应对将来较多订单的情况时,特别是同一时间集中来订单的情况,产能的提升起到了很大的作用。从

长期上来看,这一次产能改造,在募投项目陆续真正投产以后,会在几年之内解决公司的产能制约问题。另外,尤其值得注意的是,在海默科技的一个子公司兰州城临钻采,还有一个4倍于这个面积的生产厂区,所以说生产不是问题。

关于投资者最关注的公司毛利率下滑问题,卢一欣认为,“毛利率下滑是有几个方面原因造成的,有政策方面的,也有人民币升值的影响。此外,投资者也忽视了一件事,从上市以来,海默科技在人力资源需求方面非常重视,公司的人员扩充了近一倍,因此人力成本上升得比较多。之所以如此扩充人员,主要是为了公司将来的发展蓄积能量,所以我觉得这一块投资者应该还是有信心的。公司人员的薪酬待遇提升了,同时基本上追加了近一倍的人,就是说公司把钱花在了这样的地方,致使最后在报表上显示公司毛利率偏低。因此,投资者在看报表的时候还应当要分析其结构。”

“我们是在做人力资源战略方面的一个考虑,为长远发展来打好基础,要不然会永远处于缺人的状态。还有很多企业说海默科技总是处于‘消防队’的状态,那样是不合适的,企业发展需要稳定,但我们更希望是稳定中快速地往前走。”卢一欣说。

最后,卢一欣表示,整个多相计量的市场从主营上来看,才是刚刚进入市场的一个成熟期,从技术成熟到走向商品化还要一个过程。后期公司想主要围绕中东、北非这些主要的产油国,像类似阿联酋这样的市场培育也会越来越好。