

生活品质催生检测需求

独立不改 华测检测要做诚信鉴定商

证券时报记者 新书阳

8月15日,深交所组织了第十三期“投资者走进创业板上市公司”活动,带领7家证券公司的近50名中小投资者来到了深圳第一家创业板上市公司——华测检测(300012)。通过参观公司实验室以及现场问答等活动,公司高管和投资者进行了深入的交流,对公司的品牌战略、坚持独立性的理念、以及走向世界的梦想作了全方位的诠释。

投资者探访印象

华测检测位于宝安留仙三路路旁边鸿威工业区,一座朴实无华的办公楼里。下午两点,离活动正式开始还有半小时,华测检测董事长万峰就已站在公司门口,静候投资者的到来。

座谈会上,万峰开门见山地说:“资本市场最需要感谢的是投资者,他们是我们的衣食父母。说实话,对华测检测来说,机构投资者对公司的研究比较深入,但广大个人投资者对公司的关注却不够。主要原因是公司提供的产品与服务比较专业化,与大多数投资者的日常生活联系不够紧密。所以,这次活动是一个让广大个人投资者走进公司大门,更好地了解我们公司以及所处行业的一个好机会。”

在简单地介绍公司情况之后,华测检测高管分两组带领投资者参观公司主要的检测实验室。

对于华测检测这种专业性较强的上市公司,所吸引的投资者也比较“懂行”。据了解,为了这次活动,投资者也做了充分的准备。在参观过程中,部分投资者对公司实验设备的用途提出了较为细致的问题,得到公司专业人士的肯定。

一位投资者跟记者交流,之所以对华测检测感兴趣,主要是两个原因:首先,这个行业的市场空间非常大。目前,有一半的检测项目掌握在政府机构手上,从整个社会发展的趋势来看,未来这一部分领域肯定会逐步向市场放开的;另一方面,华测检测是这个行业里的好公司。所谓“好”,不仅仅是公司目前的盈利能力强、行业地位高,更是因为华测检测的公司治理非常规范,在这个鱼龙混杂的行业显得更为可贵。

另外一位投资者告诉记者,大多数中小股东获取上市公司信息的渠道往往局限于媒体报道、公告信息以及机构的研报,此次直接与公司高管交流,不仅可以“心中有数”地获取信息,也可以切身感受创业板公司的风险特征,更为理性地作出决策。

一位投资者说,华测检测的内部装修风格简洁,但各种实验设备却一应俱全,而且安置得井然有序,可以看出公司的经营风格非常严谨务实的。

打品牌从标准做起

华测检测于2003年12月成立,2004年正式运营。万峰回忆,我们创立这家公司的初衷,就是因为当时的华人检测领域还没有一个优秀的、叫得响的品牌。我们从创业起就梦想要改变这种局面。

在检测领域如何做强品牌?万峰的秘诀是,一开始就要从标准和规范做起,研究新方法、新标准、新体系,然后开始在实践中推广。

万峰自豪地说,在标准建立这一领域,深圳有两个企业最牛,每年拿技术监督部门的奖项也最多,而且都是“华”字开头的。一家是华为,另外一家就是华测检测。相比华为这种巨无霸,华测检测的规模要小很多。

据万峰介绍,华测检测参与制定及修订的行业标准近300多项;申请国家专利90多项,获授权27项;获得科技部的课题9项,内部领域的大项目近百项;华测检测还担任了16个国家标委会的委员。另外,公司研究院有一面墙的陈列,共有80多张证书,有各种各样的资质认可,颁发国家遍布世界各地。

实际上,检测行业是一个历史悠久的行业。万峰经常碰到国外的同行这样介绍自己,“我们公司已经有两百多年历史了”、“同行里面二十世纪初成立的都算小字辈的了”、“我们成立以来,一百多年都没有亏损过。”这些话都说明,在西方国家,

这个行业已经发展的相当成熟。

但在国内,华测检测所处的行业是比较特别的行业”,万峰说:“我们是检测认证行业第一家上市公司,也是深圳第一家创业板上市公司。”公司的发展思路就是要成为一个综合性的检测机构,综合性的检测机构就是要有跨行业的能力。

万峰笑谈,对轻资产公司来说,特别害怕别人说自己是居无定所,没有什么固定资产,连房子全都是租的。所以当时依靠深圳市政府支持,华测检测专门建了一个实验室,大概有3层楼高,可以把车开进去做电磁干扰测试。”

选择坚守独立性

一个新兴的市场总会有些混乱的现象,对此,华测检测宁愿放弃一些市场和客户,也要坚持检测业务的独立性。

对国内检测行业的现状,万峰有着自己的一番见解。美国最好的大学是私立大学,最差的大学也是私立大学。相类似的是,中国未来作检测业务最好、最差的公司也肯定是民营企业。我遇到太多这样的商人,买个打印机就能开一家检测机构。”

最令万峰哭笑不得的是,他的一位大学同学需要对一项产品进行检测却不找他来做。“我知道你们做的检测比较严格,但我不需要,我只需要检测结果通过。”那位同学回答得相当直接。

有什么样的市场,就有什么样的企业。但作为一个有担当、有理想的检测公司,我们必须要保证检测业务的独立性。所以我们对客户和要进入的市场,是有所选择的。”万峰谈到公司的市场策略时说。

例如,房地产市场是过去十年中国最为红火的市场,但华测检测却没有进入房地产检测领域。万峰解释说,如果检测结果需要直接表明是非态度,那么这个检测结果往往就会受到我们所不希望的外界干预。因此房地产检测市场不是我们的目标市场,房地产公司也就不是我们需要的客户。我们只需要出具具体检测参数的项目,这是我们的优势领域。

检测市场是一个蓝海

万峰认为,检测行业真正的推动力来源于两方面,贸易以及人们对生活品质的要求,而这两方面的需求是永远不会衰竭的。他认为,随着人们对生活水平要求的提高,一些细分领域的市场空间正在打开。

万峰介绍,检测行业首先是人们对生活品质的要求造就的一个行业。根本上讲,因为人们的生存环境越来越复杂,导致的各种各样的问题需要我们去检测。第二,贸易环境的变化也造就了这个行业,现在大量的大规模的交易事件造就了非常多的检测和测试。“我们有时候讲,公司几乎跟所有事件的热点都能挂钩。我每天看新闻都能看到跟我们公司有关的内容。”

另外,从整个中国经济发展的趋势来看,质量检测的必要性日益凸显,因为人力成本越来越贵,工业品越来越难以承受维修的人力成本。这就要求在检测环节投入更多的资源,保证产品的可靠性。万峰举例,80年代、90年代的时候,在国外的中国人经常能从外面捡来废电视,当时大家觉得非常稀奇,今天的中国也出现了这样的例子。未来,甚至可能你扔废电视是要掏钱的。最后导致的结果就是对产品可靠性的要求越来越高。

万峰预测,食品安全领域的检测需求将在一段时期内持续增长。华测检测从2005年就开始做这方面的业务,已经亏损了5年,去年才开始盈利,但一年的盈利就把过去的亏损弥补了,可见市场需求爆发之快。另外,今年开始,食品安全问题的处理将是地方政府的重要责任,政府已经把这一问题纳入绩效考核的指标。

万峰坦言,检测业务有一点软实力的味道,实际上只需要你一个签字。中国整个“软”服务要走向世界特别难。首先我们要把中国市场做好。另外,我希望华测检测在全国范围内成为一个有影响力的受人尊重的检测机构,成为中国软实力的一个组成部分。这个梦想值得我们奋斗终生。”

编者按:参与制定及修订的行业标准近300多项;申请国家专利90多项,获授权27项;获得科技部的课题9项、内部领域的大项目近百项;担任了16个国家标委会的委员;各国颁发的80多张资质认可证书……这些都是华测检测的成就。

对于华测检测这种专业性很强的上市公司,如果没有现场交流,或许投资者只能从公司的诸多荣誉来判断价值。但在和公司高管交流之后,投资者会发现坚持诚信的理念才是公司价值的来源。

行政之始,法度之端
独立而不改,周行而不殆



新书阳/摄 官兵/制图

投资者对话华测检测掌门人

证券时报记者 新书阳

关于食品安全领域

投资者: 食品安全问题现在很受关注,公司是否已经开展有关地沟油的检测业务,技术储备如何?

万峰: 类似于地沟油的劣质油的检测方法技术已经很成熟了。地沟油检测目前最大的障碍不是检不检得出来的问题,而是对“地沟油”的认定还没有一个公认的标准。

公司在食品检测领域已经连续多年投入,去年开始盈利。去年一年的盈利就已经弥补了之前的亏损,所以说这块领域非常有前景。华测检测有能力成为最优秀的食品检测机构之一,而且政策环境也对我们有利,政府也很支持第三方检测机构来介入这一领域。

实验室建设进度问题

投资者: CRO(合同研究组织)实验室的建设进度低于预期是什么原因?

万峰: CRO实验室安排在苏州建设,之所以建设进程比预期要慢一些,主要原因是土地指标的审批比较严格、花费时间较多。由于中国推行的是全球最严格的耕地保护制度,即使企业用地很早就已经规划好,也要一步一步地走程序审批。另外,上市公司的运作必须

更加规范,我们绝不会拿着投资者的钱冒险,不会在土地指标批复之前建设工程,所以这个过程需要耗费一些时间成本。目前,虽然拿地环节比预期多花了一年时间,但项目已经快要封顶。

投资者: 对公司所处行业影响最大的是政策法规方面的限制,在这种限制没有太大改变的情况下,公司如何实现内生式增长?

万峰: 我举个例子,华测检测未来最重要的业务板块是生命科学。因为人们提高生活品质的要求不会放缓,市场空间非常大。现在公司正在着手申请医疗检验方面的资质,正在做这方面的准备。公司未来业务的发展有赖于政府定位的改变,以及政府管制在这些领域的放松。公司也在争取获得更多的检测资质,致力于增强在这些领域的影响力,以便更好地承担这方面的检测工作。可以这样说,目前检测行业发展的大方向已经明确,就是政府的归政府,市场的归市场”。

医学检测发展空间

投资者: 医学实验室这个项目,在未来公司的发展蓝图中将处于什么位置?在其他上市公司也开始介入这一领域的情况下公司如何建立

竞争优势?

万峰: 医学检测有一个特点,就是“以人为本”,是与人的健康密切相关的领域。我们认为这样一个市场有可能是所有检测领域里市场空间最大的,虽然已经有先行者介入这个行业,但医学检测领域的范围实在广泛,只要公司选准一个差异化的领域介入,其空间就足以让公司获得满意的业务增长。我们要培养差异化的竞争优势。

管理费用增速问题

投资者: 上半年管理费用的增速很快,原因是什么?

万峰: 中国企业面临一个普遍性的压力就是人力成本的上升非常快。虽然这是中国必须要走的一条转型之路,但对各企业压力确实非常大。一个典型的例子是,现在的耐克鞋基本上都不是在中国生产的。

检测行业本质上是一个劳动密集型行业,这个行业税收较高,劳动力成本提高的速度非常快。就公司来说,这几年员工人均工资的增长速度要快于人均生产效率的提高。这个行业是个方兴未

艾的行业,很多人为了更大的发展空间会有跳槽到小企业或创业的欲望。为了提高公司员工的稳定性,在人力成本上的投入也是必要的。因此这个压力可能是长期存在的。

检测业务独立性问题

投资者: 检测行业是一种中介服务,会不会根据委托人的请求来影响报告结果,公司如何解决检测结果的公信力问题?

万峰: 我们并不直接做客户生意,而是做供应链生意。供应链生意就是不知道报告最终要给谁看,所以就没有作假的必要。这个领域你出假报告就没有办法生存。我们做的是“客户的客户”的生意。也就是说,让我们做检测的并不是产品提供方,往往是产品购买方。

另外,对于要进入的市场,我们也是有选择的。如果报告结果要求要么是“合格”、要么是“不合格”,例如房地产市场,我们就不介入。需要具体检测参数的业务领域,才是公司的优势领域。