

# 大华股份专注研发 收入百亿前拒绝多元化

证券时报记者 李小平

安防行业有句话：“全国的监控看浙江，浙江的监控看杭州。”近年来，大华股份（002236）、海康威视（002415）、大立科技（002214）、中威电子（002070）等杭州安防军团陆续在资本市场上上市，成为中国安防产业的一道风景。

杭州安防军团崛起，吸引了资本市场强烈关注，安防龙头之一的大华股份当仁不让成为机构调研关注重点。大华股份去年接待机构联合调研33次，合计接待机构150家，今年上半年又合计接待机构调研22次。

为了让投资者更好地了解安防产业，了解大华股份，近期，在深交所和浙江证监局的组织下，近百名投资者走进大华股份，与公司董事长兼总裁傅利泉、副总裁兼研发中心总经理张兴明，以及产品中心总经理张伟等公司高管，进行了时长约两个小时的面对面交流。

## 行业前景乐观

2008年5月20日，大华股份在成立7年后实现了资本市场首秀，当日收盘于42.01元/股，涨幅73.31%。受金融危机波及，公司股价在当年9月一度下探至27.51元/股，但自此以后，公司的股价便屡创新高，成为A股市场近年来少有的大牛股。

在过去四年里，大华股份的股价区间最大涨幅为1439.48%。面对如此巨大的涨幅，投资者对大华股份的股价后市也多了一份担心。在此次投资者走进大华股份的活动中，行业前景，公司钱途”成了一个绕不开的话题。

对此，大华股份董事长傅利泉表示，视频监控开始仅局限于金融行业应用，发展到今天，在国家应急系统、平安城市等各行各业都有延伸，存量市场的技术和服务升级正带来新机遇，市场需求不断爆发。尤其是视频监控从公共设施领域走向民用，今后智能小区、智能家居的应用市场容量巨大，未来十年仍将处于高速发展阶段。

傅利泉找来宏观数据做佐证。公开资料显示，2011年安防行业总产值达到了2300亿元，较2005年增长180%，年复合增长率达到24.9%。在国内经济下行压力加大，制造业增速放缓的现状下，安防行业成了为数不多的亮点。《中国安防行业“十二五”发展规划》预期，2015年行业总产值将达5000亿元，其中视频监控系统产值将突破1000亿元。

大华股份的发展历程显示，从创业之初的1000万元小企业，到如今超200亿市值的上市公司，大华股份只用了11年的时间。今年三季报显示，大华股份前三季度实现收入和净利润分别为21.93亿元、3.78亿元，同比分别增长50%和85%，公司预计今年全年的业绩同比增长60%~100%。

记者注意到，三季报出炉后，大华股份被光大证券、国泰君安等券商给予“增持”评级，被安信证券和海通证券给予“买入”评级。此时，大华股份股价年内最大涨幅已超过120%。在这次投资者走进大华股份的活动中，出现很多机构调研团队的身影，其中不乏国内著名的私募机构。

傅利泉称，第三季度的业绩表明，大华新的核心竞争力正在形成，相信处在这么好的行业里，再加上公司团队的辛勤付出，大华股份未来的增长速度依然值得期待。

## 收入百亿前暂无多元计划

说到安防产业，也不得不提及海康威视。相似的业务、毗邻的关系，使得资本市场常把二者拿出来对比。

一般情况下，同行会回避相互间的评价。但在面对投资者抛出的“如何评价海康威视”这一问题时，傅利泉并没

有回避，他坦言，2010年5月，国内安防龙头海康威视以完美的姿态登陆A股市场，彼时的大华股份除了敬佩这家与自己同一时间起步的公司外，更多的是反思多元化带来的“阵痛”。

海康威视与大华股份同为浙籍上市公司，在视频监控领域几乎同时起步，还同在中小板上市。当时海康威视选择做板卡，大华股份选择嵌入式。从目前的形势来看，嵌入式是大方向。然而，技术方向和产品上占据先手的大华股份，在后续的发展中却没能抢占先机。

资料显示，2012年，海康威视在安防产业的全球排名已经上升到第四位，其DVR（硬盘录像机）产品保持全球市场占有率第一位，嵌入式NVR（硬盘录像机）排名第二，监控摄像机排名第七。大华股份虽然也向全球提供视频存储、前端、显示控制等系列化产品，但其2012年排名为全球第七位。

傅利泉坦言，在与同为安防企业的海康威视的竞争中，大华股份因发展多元化导致与海康拉开了差距。当时，大华股份同时发展了包括安防、系统集成、机顶盒、芯片设计等在内的六大板块，但除了机顶盒外，大华股份布局的其他板块大多都没有成功。

今年前三季度，海康威视的收入达到47.99亿元，净利润为12.38亿元。不难看出，海康威视不论是收入还是净利都远远超过大华股份。不过，与大华股份不同的是，海康威视属于国企，实际控制人是中国电子科技集团。海康威视的国资背景，也常被业界视为其近年来快速增长的重要理由。

回顾大华股份过去多元化的坎坷遭遇，此次交流中，傅利泉向到访的投资者表态，在大华股份未来销售收入达到100亿元之前，公司绝不做任何多元化，将紧紧围绕视频监控这片领域发展。

## 专注研发寻求突破

安防行业是典型的技术密集型行业，行业更新换代也极为迅速。大华股份如何立足技术前沿也成为此次到访投资者关心的问题。

2011年，大华股份推出了基于N6平台的全系列存储产品，同时创造性地提出DVR进入3.0时代，改变了原先DVR仅作为单一产品而非系统级产品的角色。大华股份产品中心负责人张伟向表示，在未来安防产业，高清摄像头比例将大幅提升，并带动DVR、NVR的升级，大华股份将在这两个领域寻求新突破。

根据中安网数据统计，目前国内有能力生产摄像头的企业有600多家，年产量超过2000万台，随着市场竞争的加剧以及客户对产品个性化需求的提高，新技术、新产品不断涌现。产品科技含量和持续创新能力日渐成为安防视频监控产品供应商的核心竞争力中最重要的组成部分，这也是大华股份面临的重大挑战。

如何提升企业的研发能力，在竞争日益激烈的市场中占据优势地位？傅利泉认为，投入是创新的基础，是取得高速增长的强劲支撑。截至2012年10月，大华股份研发中心拥有专职从事技术研发人员1200多人，其中硕博比例为29%，学士比例为67%。预计到2015年将发展到3000名研发人员，并在研发投入上保持每年40%的增长。

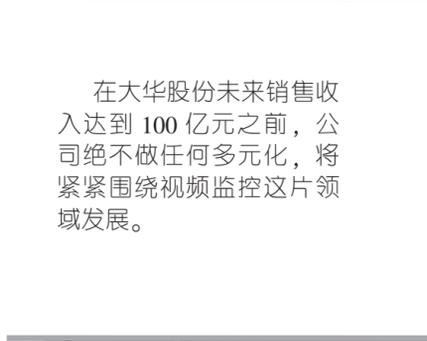
公告显示，大华股份今年上半年研发支出共计9060.28万元，占营业总收入的6.99%。上半年公司共获得专利授权13项，包含发明专利1项、实用新型专利5项、外观设计专利7项。目前大华股份拥有授权专利115项，软件著作权105项。”大华股份副总裁兼研发中心总经理张兴明如是说。

据国家发改委等五部门联合公告，大华股份已被列为国家第十九批享受优惠政策的企业（集团）技术中心，并于2012年11月16日获得国家认定企业技术中心授牌。

在看到行业更新换代带来挑战的同时，大华股份也看到了希望。傅利泉称，2008年上市当年，大华股份全年净利润仅1亿元，2012年这一数据将扩大到6~7亿元。安防产品应用领域的不断扩张给行业内企业带来了无限生机。以智能交通领域为例，随着不断出台的新规对监控产品要求的提高，有大量现有设备需要进行更新换代，2013年的市场增速值得期待。傅利泉希望在未来几年，大华股份业绩快速增长，为投资者带来丰厚回报，并成为安防领域的全球三甲。



在大华股份未来销售收入达到100亿元之前，公司绝不做任何多元化，将紧紧围绕视频监控这片领域发展。



公司/供图 张常春/制图

“我希望在有生之年能冲击1000亿的目标，怎么样达到这个目标，需要怎么储备，公司会踏踏实实一步步来做。”



无论是研发还是市场营销，公司都建立了一个非常有效的绩效考核和持续激励的制度，这两驾马车确实是拉动公司快速增长的重要力量。



公司实行了差异化的营销手段，也有成本优势，还有民企在经营管理体制方面的优势，决策更及时、响应速度更快、分配制度也更灵活。



# 大华股份董事长与投资者交流实录

证券时报记者 吕婧

## 1 基地二期

投资者：请介绍一下公司安防产业基地二期项目的情况。

傅利泉：安防产业基地二期项目位于公司已征地块内，总建筑面积超过9万平方米。目前已经基本完成土建施工，正在实施室外工程建设及设备订货安装等工作，预计明年6月底前完成规划竣工验收。新基地建成后主要用于研发、测试和办公，还将承担起展示中心和售后中心的职能，预计新基地能容纳2000人左右的研发人员。

安防产业基地二期项目的建设，将有利于公司储备高新技术产品综合性产业发展项目，培育新技术、新成果的成长转换，提高公司竞争力，捕捉集群优势，解决公司产业优化、产能及研发能力拓展对场地的需求，推动产业向前发展。

## 2 研发和营销

投资者：大华股份一直强调技术研发和市场营销，是不是技术和营销越领先公司增长就更快？

傅利泉：我们一直把公司的资源集中在技术研发，不仅追求技术的领先，还要考虑提供合理的解决方案，并追求最好的性价比、最便捷的施工条件。

信息时代，一个好的产品一定会获得客户认同，多年以来我们一直持续加大研发投入。2011年研发团队有700多人，目前已经扩充到1200多人，计划到2015年发展到3000人。每年我们在研发投入上保持30%~40%的增长，我对研发团队的要求是每一款产品、每一项技术都争取走在行业前列，并且要不断推出颠覆性的技术。营销网络建设也是我们花大力气投入很大资源做的事情。目前我们在国内有1000多个营销网点，期望明年能增长50%，并形成更好的网络辐射效应。

无论是研发还是市场营销，公司都建立了一个非常有效的绩效考核和持续激励的制度，这两驾马车确实是拉动公司快速增长的重要力量。

## 3 前端产品

投资者：您对公司前端产品的未来发展怎么看？

傅利泉：前端产品的技术从前是被日本垄断的，国内技术突破是最近一两年的事情。源于前端产品出货的拉动，今年以来，公司营收快速增长，现金流、毛利率、存货状况也同步改善。前端产品目前两极分化很明显。低端产品的出货量很大，我们不能放弃，并且要通过革命性的技术变革继续保持快速增长。在高端产品方面，高清化趋势已经明朗。从2011年开始公司陆续推出第三代平安城市等高清解决方案，在实践中大量使用，在银行、教育等领域也实现突破，已具备与国际顶级品牌竞争的实力。

我们预计前端产品的销售规模还将不断扩大，而随着核心器件的自主化和规模化生产带来的成本的进一步降低，前端产品的毛利率水平将得到稳定提升。

## 4 大数据时代

投资者：网络时代、大数据时代会不会出现对传输设备和存储设备的大量需求，对于这个方面公司有什么发展计划么？

傅利泉：我们判断未来市场会出现分化，高清传输技术有其自身的魅力，相应的也带来了更复杂的系统要求和更高的设备需求。而模拟传输有简单方便、成本低廉的优势，在模拟线路上传输高清信号的推广价值很高，我们也投入了很大精力研发。目前公司拥有11项专利，已实现在传统线路上传输高清信号，除视频外还可以同时传输音频和其他控制信号。未来计划以模拟高清作为突破口，化整为零，将小系统通过网络进行连接。在大系统的存储方面，我们已经储备并引进了行业内的高级人才，未来目标是做视频监控存储方面的第一品牌。

## 5 竞争对手

投资者：作为国内视频监控领域的两家龙头企业之一，公司对海康威视怎么看？您觉得与海康威视相比公

司的优势在哪里？

傅利泉：海康威视是一家很优秀的企业，是我们非常尊重的竞争对手，也是公司学习的标杆之一。坦率地讲，公司与海康威视起步的时间大致相同，但在2006年左右与海康威视拉开了差距，首先是因为公司当时的技术存在问题，产品确实没有做好；另一个重要的方面是公司当时错误地选择了多元化的发展道路，并且失败了，所以后来吸取教训，提出了必须紧紧围绕视频监控领域集中所有精力发展的战略，避免多元化发展带来的风险。

目前，大华股份的体量比海康威视要小很多，但与海康威视相比有自己的优势。公司实行了差异化的营销手段，也有成本优势，还有民企在经营管理体制方面的优势，决策更及时、响应速度更快、分配制度也更灵活。大华是一家技术型的公司，坚持做到未雨绸缪，每年围绕视频监控的核心领域预投两个项目；坚持做好团队建设，引进行业高端人才，保持团队有核心人员的稳定结构。在视频监控行业向高清化、智能化方向发展的大趋势下，我们有信心能持续保持较快的增速。

## 6 高管减持

投资者：前期公司高管有一些减持的行为，您如何看待高管减持的问题？

傅利泉：高管减持在资本市场是一个敏感话题，但我觉得这是个人行为，是一个需要一分为二来看待的问题。高管减持，并不是对公司未来发展没有信心。作为一家发展时间并不长的民营企业，我们的很多高管都是在一穷二白的情况下打拼出来的，他们现在有自己的生活需求，适当地进行减持，提高自己的生活水平，我觉得是正常的。同时适当的减持对提高市场流动性也有帮助。我始终觉得，我们应该鼓励追求美好的事物，只有追求美好的东西，才会有更大的动力去拼搏。

## 7 楼宇控制

投资者：公司未来发展是否会考虑介入楼宇控制等领域，公司未来可能的发展领域有哪些？

傅利泉：大华股份发展的方向将始终围绕视频这个核心，与视频相结合的楼宇控制系统也是我们未来发展的方向之一。未来公司可能会投资报警和门禁的系列化产品，在今天的安博会上我们计划推出一个整体的智能小区解决方案，包括硬件和软件。

另外，公司在智能交通领域也已经走在全国的前列，不仅仅是违法处罚系统，整个交通管理系统都有完整的解决方案，并在几个大城市已经开始推广使用，相信这块业务是大有可为的。除平安城市项目外，公司在金融、电力、校园等领域的应用也在推广。

## 8 宏观影响与增长极限

投资者：前期有业内人士提出一个观点，认为安防行业对宏观经济周期的反应是滞后的，对明年发展有些担忧，您如何看待这个问题？你觉得公司增长的极限在哪里？

傅利泉：宏观经济出现一定的困难对任何行业都有影响，包括安防行业。安防行业是一个竞争比较激烈、技术更新非常快的行业，目前的发展是一个离散的状态，未来的趋势是从分散走向集中，这个过程中，品牌优势会突出显现出来，所以我认为继续保持快速增长是可能的。

对于一家公司的发展来说，行业的景气与否非常重要。我们判断未来十年安防行业都会处于高速增长期，在这个过程中大华股份将会不断提升核心竞争力，力争每4-6年实现一个跨越。

谈到极限，我希望在有生之年能冲击1000亿的目标，怎么样达到这个目标，需要怎么储备，公司会踏踏实实一步步来做。但在短期来看，出现革命性技术的取代可能性不大，短期风险不大。

