

佳讯飞鸿十八年专注深耕指挥调度领域

深耕于指挥调度领域研发与服务的佳讯飞鸿,多年来把“致力于通信信息领域的技术应用创新,让指挥调度业务更加便捷、高效,为客户提供安全可靠的系统和解决方案,做世界领先的指挥调度与控制系统提供商”作为公司的愿景与使命。

证券时报记者 孟欣 刘征

纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。北京初春的一天,难得的春光明媚,深圳证券交易所联合北京证监局、中国证券业协会共同举办了第46期“投资者走进上市公司活动”,40多位机构和机构投资者一起,走进了美丽的中关村环保科技园,与佳讯飞鸿(600213)的高管和员工做了一次近距离的亲密接触。

佳讯飞鸿上市已有两年时间,由于一直专注于专业领域的发展,投资者对公司的业务了解有限。此次来到公司,投资者首先在展厅参观了公司应用于不同领域、种类众多的产品,讲解员现场详细讲解,投资者专注倾听,不时提出自己的疑问。之后公司人员又带领大家一一参观了办公区、研发区以及休闲活动区,使投资者对公司的基本情况、产品应用、企业文化等方面有了一个更直观的了解和认识。

听完讲解,投资者感觉公司的产品应用离自己的生活并不远,无论你是坐火车还是坐地铁,都有可能在使用佳讯飞鸿的技术服务。从国庆60周年阅兵、北京奥运会、上海世博会到日前世界海拔最高的青藏铁路的指挥调度,以及长征二号、国家反恐指挥系统等,处处都有公司的踪影。此外,神六、神七、神八、神九、嫦娥一号以及天宫一号的上天,也都有佳讯飞鸿的指挥调度作为保障。

深耕指挥调度领域

佳讯飞鸿1995年1月26日成立,2009年12月作为首批中关村国家自主创新示范区的新兴企业进驻中关村环保科技园,2011年5月在深圳创业板成功上市,目前公司总资产超过9亿元。

据了解,佳讯飞鸿的产品从铁路市场起步,之后成功进入国防、城市轨道交通、电力、石油石化、冶金煤炭和金融等多个行业,积累了大批优质客户。经过多年发展,公司陆续从单纯的指挥调度成功研发出应急通信、综合防灾、视频监控等一系列产品,已成为国内最大的专业指挥调度通信产品提供商之一。

据公司市场总监赵胤亨介绍,目前在我国的调度市场中,公司的指挥调度通信产品相对来说是最稳定的,可以实现任何时间、任何地点、任何方式的高效便捷的传达指挥调度命令信息。他表示:公司在铁路行业已经服务了18年,指挥调度系统在交通领域的占有率保持在50%以上;此外,能源行业也是佳讯飞鸿主要的服务对象,我们的一款应急通信产品目前在石油占市场份额100%。

据了解,在四川芦山4.207.0级强烈地震中,中石油配备的佳讯飞鸿现场应急指挥车在灾区快速建立通讯通道,及时传回震区现场画面,为抢险救灾的决策指挥提供了重要的帮助。

2011年后受铁路行业整体建设进程的影响,铁路市场调度系统需求放缓,导致公司业绩出现下滑。此后公司积极拓展其他领域市场,成绩卓有成效,2012年营收取得14.38%的稳定增长。此前披露的一季报显示,公司在手订单已由年底的2.6亿增至2.9亿,预计上半年净利润较去年同比增长10%-20%。

截至2013年3月,公司拥有234项已经授权或受理的专利,其中80%是发明专利,同时拥有35项软件著作权,参与国内主要应用

领域的指挥调度通信系统标准的制定。公司多年来承担了国家很多“863”项目、国家火炬计划、国家发改委的重大科研项目。在这一块国家有一定的支持,佳讯飞鸿也做了相应的投入,取得了很多的成果,这些成果有的已经开始应用于我们的新技术中,有的为公司的未来发展提供相当的技术储备。赵胤亨向记者表示。

以需求为导向的创新

佳讯飞鸿作为一个拥有300多人的企业,生产这么多产品,是怎样做到的?赵胤亨表示,公司遵循的是哑铃型企业的发展理念。专注于产品的研发与销售环节,核心生产工艺和高技术含量的工序由公司自主完成,生产环节则采取委外加工与自主总装相结合的模式。如果把公司比做一个啤酒厂,我们绝对不生产啤酒瓶子,也不会建一条啤酒瓶盖的生产线,我们只研究啤酒,让用户满意就可以了。”

自成立以来,佳讯飞鸿一直注重技术研发,将技术创新视为公司的生命,每年投入销售总额的10%作为公司的研发费用,2012年研发支出达4735万元,占营业收入比例为13.4%,较上年同期增长22.84%。

赵胤亨介绍,公司坚持以市场需求的研发模式进行创新,紧跟科技前沿,积极参与新技术的研发及应用。

随着新技术特别是颠覆性技术的出现,一旦捕捉到一个机会,给公司带来的就不是每年10%-20%的增长,可能就是一个几何式的增长。”同时他举例说明,未来的指挥调度不仅仅局限于语音调度,同时也要可视化,国防、交通、能源等行业的应用需求都日益强烈。公司紧跟客户需求,更将目前国际上比较超前的多媒体技术融合进去。

“我们认为未来随着指挥调度理念不同,客户需求不同以及技术的发展,肯定会有一个翻天覆地的变化。”

基于市场需求和竞争分析进行自主创新,还体现在公司运营中推行国际领先的精细化、信息化、流程化的管理,公司所有项目的开发,均由跨部门的产品开发团队完成,使产品实现的各环节都关注并贴近下游行业客户需求,采用平台化的设计理念和集成产品研发模式,从而降低了研发成本,缩短新产品上市周期,提高产品的可制造性及可维护性。

拓宽市场完善产业链

此前有公告显示,佳讯飞鸿通过并购方式取得济南天龙的控股权,使得公司产业链得以完善。公司方面也表示未来在条件成熟时,不排除通过收购与自身具有较好业务契合度的企业,强化主营业务的核心竞争优势,推进公司业务整合和技术创新。

赵胤亨形容,未来公司的发展会像滚雪球一样。目前我们的目标产品是铁路指挥调度、军队指挥调度,未来的发展中,我们目标市场的业务需求是逐步扩大的,特别是上市以后的发展也证明了这一点。同时还要横向的去拓展。此外我们要跟踪技术的发展以及未来行业竞争格局的变化,一直跟踪着这些发展来前进。”

公司在注重国内市场的同时,也在逐步关注全球的市场,进行海外市场的开拓和尝试。几年来陆续赴越南、安哥拉、乌兹别克斯坦、土库曼斯坦、蒙古、古巴等国家的铁路部门提供了指挥调度通信系统产品,目前公司还获得了欧盟的CE认证,为进一步拓宽国际高端市场打下了基础。与此同时,公司还通过与国内外知名承包商、集成商广泛合作,共同拓展海外市场,致力于成为指挥调度相关通信产品领域的主要供应商。



1、总经理郑贵祥(左)与副总经理董秘王翊 2、应急通信系统 3、指挥调度通信产品 4、投资者参观展厅 5、公司办公楼 6、交流会现场

创业离不开坚守打拼

证券时报记者 牛溪 孟欣

相比创业板众多上市公司,佳讯飞鸿(300213)算得上低调。如果不是有机会近距离接触,相信很多人对公司的了解或许仍停留在招股书或财务报告的文字描述上。

结束参观,除了佳讯飞鸿的产品在笔者脑海里渐渐清晰,而关于公司创业的一些零星话题同样印象深刻。

一个企业的创业成功离不开正确选择产品,佳讯飞鸿也不例外。佳讯飞鸿创立至今,屡屡谈及创业过程,最让管理层津津乐道的,并非今天的佳讯飞鸿发展得如何快速,而是公司当初如何选择了对产品领域。据说,公司当初面临两个选择,一是为中国电信、中国网通等运营商服务,做公众电信市场;二是做铁路和军队等自成一体的专网市场。经过权衡,公司选择了后者。

现在看来,这样的选择让公司避免了与华为、中兴等公网大公司的直接竞争并可能被吞噬的命运,并就此走上网络通信调度设备的专业化道路,成为行业技术和市场领域都领先的企业。但当时这样的选择却是有些身不由己。创业之初很

多公司经历的资金短缺、市场竞争激烈等艰辛,佳讯飞鸿同样要面对。如果不是公司董事长林菁为首的五位自然人组成的创业团队在产品领域选择上达成一致并坚守打拼,今天的佳讯飞鸿能走到哪一步确实很难说清楚。

佳讯飞鸿副总经理、董秘王翊曾用“很有意思”四个字来描述这个朝夕相处了十八年却稳定如初的团队。她说,我们五个一致行动人,年龄依次相差一岁,专业基本上以理科为主,毕业后大家都分配在了国营单位。很难说就是相仿的年龄与经历让大家走到一起,但是在创业过程的种种艰辛中能继续厮守前行着实难得。从研发出产品到一线跑市场,每个人既是技术骨干又是营销专家,为了赢得一个十几分钟的演示,守候几个小时几乎是家常便饭……

顺利登陆创业板,如今的佳讯飞鸿在各方面都已不可同日而语。曾经的五人创业团队又一同开启了筹谋佳讯飞鸿未来更为广阔空间的征程。回首往事,各种创业艰辛都已经风轻云淡,但五人团队在创业过程中凝聚起来的那份力量、信任无疑更加厚实、稳固,由此也应该有理由相信佳讯飞鸿在前行的道路会走得更好、也走得更远。

未来并购将紧密围绕主业展开

——佳讯飞鸿高管答投资者问

证券时报记者 刘征 孟欣

交流会现场,投资者踊跃提问,向佳讯飞鸿(600213)管理层抛出了多个问题,涉及公司在手订单情况、投资并购工作、公司未来的国际化战略等。公司总经理郑贵祥和副总经理、董秘王翊的回答让投资者清晰地了解了公司的历史沿革和发展脉络。

投资者:请介绍2012年公司在既有优势领域以及新的应用领域的业务拓展情况。

郑贵祥:去年,公司凭借多年的技术积累和对客户需求的了解,开发新的产品及解决方案。与北京市轨道交通建设管理有限公司签订了“北京地铁6号线工程隧道清洁列车采购项目”,在既有优势行业领域内,拓展了新的产品,为公司带来了新的利润增长点。目前公司将重点放在拓展能源、金融、人防等新的应用领域,我们还成功签约中石油集团应急通信系统项目,取得了规模化应用。

投资者:近期公司公告里提到去年尚有2.6亿订单未执行,请您介绍一下订单的具体情况。

王翊:公司尚有在手未执行的2.6亿元订单。订单执行包括几个部分:首先要签订合同,第二要发货,用户方接收了货物并出具接收证明,我们才能确定收入。2.6亿元订单中,从不同行业来看,交通

领域占比80%左右,能源领域占比10%,国防领域占比10%。这些订单均为公司在2012年中签订的订单,到2012年底用户方还没有收到货物,还不具备执行的条件。今年一季度,这部分订单执行了一小部分,剩余将在今年二、三季度全部执行完毕。

投资者:我们注意到公司的管理费用从2011年的5000万元增加到2012年的7000万元,请公司给投资者解释下其中的缘由。

王翊:公司上市以后,有几项费用的增加影响了管理费用的上升,其中高技术型人才的工资大幅上涨,同时公司注重高层管理人才的引进。从2011年开始,公司进行事业部制改革,到2012年年底已经显现出成效。但是在改变管理结构的过程中,势必带来管理人员的短期增加和管理费用的短期增加。截至2012年年底,公司的员工总数经由2011年的405人降至334人。在公司进行管理结构调整时,短时间内可能产生人才复用的现象。此外,公司去年还增加了一些办公场地。总体来说,管理费用的增加只是一个短期现象。

投资者:目前公司产品都是销售给国家的部委、央企等这些大客户,请介绍一下公司整体毛利率的水平。

郑贵祥:在公司优势的产品领域,

比如交通、能源、金融领域,公司产品的毛利率较高。比如,今年我们刚刚中标的南京地铁城际项目,合同总金额较高,但是也是拉低了公司的整体毛利率水平。随着营业收入的增加,大额合同的增加势必会影响公司的整体毛利率,但是传统行业和传统产品中,毛利率还是会稳定在一个相对的水平上。

投资者:公司的产品有应急救援指挥通信产品,在这次四川雅安地震救援中是否应用?针对近年自然灾害连续发生的情况,公司对应急救援行业市场怎么看?是否有相应的产品陆续投放市场?

郑贵祥:公司一直致力于开发应急通信产品,目前已经有十多年的历史,我们也一直关注应急通信市场。

此次地震救援中,公司的应急通信产品起到了应有的作用。我们认为,随着社会对公共安全的日益关注,政府部门也愈加重视应急机制的建立,这势必带来应急通信行业的快速发展,未来的行业需求和市场规模值得期待。我公司将紧紧围绕这种市场机遇,通过加大研发投入,跟踪行业前沿技术的发展,加快产品创新,以便捷高效的服务满足用户的需求。

投资者:请介绍公司投资并购工作近期的最新进展?

王翊:上市后的第一年,公司收购了济南天龙公司,而这家公司也是佳讯飞鸿主要竞争对手之一。在铁路行业公司最大的竞争对手有两家,其中一家为中国软件的铁道事业部。另外一家为济南天龙。收购这家公司,不仅强化了佳讯飞鸿在铁路行业调度领域的力量,更重要的是,济南天龙在铁路信号领域有非常好的产品和优势,为公司拓宽了产品线。

我们期待,未来公司在指挥调度通信领域能够做到国内和国际上最好的设备提供商。在公司既有的优势市场,包括能源、金融、国防以及交通领域中,一方面纵向的把公司现有的产品不断通过新技术和新的应用进行更新换代,为客户新的需求提供解决方案。同时,我们也希望在这些优势领域中,不断为客户提供新的产品和技术,甚至把国外的先进技术应用到国内市场上来。未来佳讯飞鸿也可能进行其他方向的并购,通过并购找寻上下游领域,可以确定的是并购会紧密围绕公司的主营业务展开。