

红外探测器量产将催生高德红外量变

用高德红外董事长黄立的话说,一旦红外焦平面探测器实现量产,未来打造几个甚至十几个高德红外将成为现实。

目前国内探测器几乎完全依赖国外进口,已经成为制约中国红外热成像企业拓展民用领域的最重要因素。

证券时报记者 冯尧

作为国内规模最大的红外热像产品专业厂商,高德红外(002414)已经成为该领域的领航者。而高德能够成功做到这一点,秘诀就是政府装备类产品与民品的两翼齐飞。政府装备类产品支撑公司的长远稳健发展,而红外技术之于民则为高德的未来提供了更为广阔的天空。

在西方国家技术封锁的背景下,高德正在打造属于自己的红外热像仪核心部件——红外焦平面探测器。用高德红外董事长黄立的话说,一旦红外焦平面探测器实现量产,未来打造几个甚至十几个高德红外将成为现实。

行业忧患意识

在红外热成像行业中,如果没有核心竞争力,那么企业发展的主动权必然掌握在别人的手中。”黄立近日在深交所联合湖北证监局举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,向在座逾50名投资者表达出“忧患意识”。

诚然,在诸多业内人士眼里,红外热成像行业是不折不扣的朝阳行业,前途远大。一方面,红外热像仪随着我国国防信息化水平的提升需求稳步增长;另一方面,其在民用领域的应用越来越多,为行业创造巨大的成长空间。

尽管行业拥有广阔前景,黄立这种忧患意识的存在却有原因:这个行业有技术壁垒,门槛很高,绝非投下百亿资金,就能再造一个高德。”就连黄立也坦承,在这个行业中金钱绝非万能。

目前,红外热成像设备价格动辄每套几万元,甚至几百万元,成本居高不下。其主要原因就在于国内大部分红外热像仪的核心部件之一——探测器依赖进口。

据悉,红外热成像行业的核心技术包括三个方面:其一,为光、机、电、图像处理、人工智能一体化的全系统设计能力;其二,为综合光电系统的整体集成能力;其三,即为探测器的研发和批产能力。

目前,高德已完全具备全系统设计能力,并在国内率先进入综合光电系统领域。但是,目前国内探测器几乎完全依赖国外进口,已经成为制约高德红外和中国红外热成像企业拓展民用领域的最重要因素。

生产核心部件

翻阅高德红外近两年发展历程可以发现,该公司在今年4月使用超募资金2.4亿元投资实施“红外焦平面探测器产业化项目”,令人印象深刻。在国防军工领域,高德红外此举更具战略意义。

红外光学系统、焦平面探测器、后续电路和嵌入式图像处理软件是红外热像仪的主要组成部分,焦平面探测器更是红外热像仪的核心部件,平均占到热像仪60%左右的生产成本。目前仅有美国、法国和以色列等少数几个国家具备产业化生产的能力,其核心技术输出被严格限制。

国内绝大部分焦平面探测器均依赖法国进口,且进口程序十分繁琐。由于焦平面探测器依赖进口,一方面导致红外热像仪成本大幅攀升,另一方面也制约了企业产能的扩张。

正是基于对红外热成像技术完全自主化的渴求和对自身技术能力的自信,高德红外率先投资建设中国第一条8英寸、0.25微米的MEMS器件批产线,着力实现MEMS技术的产业化应用并形成年产高性能红外探测器6万套的生产能力,以求尽快实现该部件的进口替代。

在上市之初,高德红外共募集

18.51亿元资金。据公开资料显示,截至去年底高德红外尚未使用的募集资金余额为8.32亿元,而今年初高德红外动用其中5亿元购买理财产品。曾有人不理解高德红外对募集资金的使用。如果单纯追求资金的收益率,我们完全可以将钱投入到很多其他的领域,例如房地产等高收益行业,但我们并没有这样做。钱要用在刀刃上。”黄立向记者坦言。

在他看来,做一个行业,便需要做专做透,在其擅长领域项目时时尚不成熟时,公司需要储备更多“资金实力”,而时机一旦成熟,便毫不犹豫大手笔投入。

技术用之于民

根据权威机构Maxtech International的调查显示,近年来,红外热像产品在政府装备领域一直保持稳定增长趋势,而在民用市场的应用却呈现出高速增长态势,复合增长率始终保持在15%以上的水平。该机构预计,至2014年,民用红外热像仪销售额也将达到61.77亿美元,逐步显示出广阔的民用新兴应用领域和强劲的市场需求。

以红外车载夜视产品为例,据记者了解,目前美国FLIR SYSTEMS公司近年来与宝马、奥迪方面合作。而其他红外产品,在国外的高档游艇、工业检测等领域已成为标准配置。

尽管成本高企是红外热像产品在民用领域拓展的最大障碍,但黄立认为,在7、8年前,GPS导航系统曾被视为高端产品,但是近年来由于产品的规模化生产,成本及市场售价也大幅降低,从而形成一个巨大的市场。

“一旦红外探测器实现国产化,红外产品的市场认知度大幅提升,生产成本和最终售价逐步降低,车载红外夜视产品价格有望降至每套数千元,向中低端车型拓展将会更容易,这个市场就相当广阔。”黄立预计。

据高德方面透露,公司目前已做好交通夜视市场的拓展准备,并积极与多家具有独立知识产权的汽车电子厂商开展合作。

事实上,红外技术“用之于民”并不仅仅局限于车载红外夜视。随着智能化安全城市建设全面铺开,机场、银行、政府、主要路口、边防及海防等重要安全节点实现24小时不间断监控已成为必需。

产业链扩张

在谋求完全自主的核心技术的同时,高德红外还将全产业链扩张作为核心竞争力之一。

2010年5月,高德投资建设国内乃至国际上最先进的红外热像仪产业化基地、红外光学加工中心和红外热像仪研发中心。而今年4月又实施了“红外焦平面探测器产业化项目”。

核心器件红外焦平面探测器批产线、上游基础产业红外光学加工、精密机械加工及向下游综合光电系统的延伸已为高德红外构建了一条完善的红外产业链。

目前,国际一流的红外热像仪厂商均将其产品研发的重点倾向于功能更为强大,利润水平更高的综合光电系统。目前高德已在国内率先进入这一领域。未来,综合性的光电系统产品将广泛应用于政府装备或民用的车载、船载等领域。如果产业链成功实现扩张,公司产品的附加值将会更高。”黄立自信地表示。

正如黄立所说,随着产业链进一步完善和核心部件国产化将助推高德红外实现新的腾飞,红外热成像市场广阔的天空即将体现高德红外的全新价值。



①高德红外董事长黄立向投资者介绍公司情况
②高德红外投资者交流会现场
③投资者现场提问
④公司董事长兼总经理黄立
⑤公司董事兼副总经理王玉
⑥公司副总经理兼董事会秘书陈丽玲
陈性智/摄 翟超/制图

高德红外董事长黄立: 红外热成像是朝阳产业

见习记者 曾灿

在交流会上,逾50名投资者与高管面对面,深入了解了高德红外(002414)目前的忧患及未来的发展前景,高德红外董事长黄立对投资者的提问进行了一一回答。

谈及公司目前的股价,黄立表示,虽然近期公司股价估值较高,但从长远来看,红外热成像行业是一个不折不扣的朝阳产业,公司的成长性依然较好,自己对公司未来的股价充满信心。

投资者:您对公司现在的股价有什么评价?是高估、低估,还是合适?

黄立:我个人是这样来看,从长远来看,红外热成像行业是一个朝阳产业,公司目前的股价并未完全体现出公司的成长价值,我个人对公司今后的股价充满信心。

大家都说,公司今年4月投资的“红外焦平面探测器产业化项目”。目前该器件在国内以进口为主,并须在配额下得到出口国政府的批准和许可。在这样的情况下,如果高德成功实现量产突破,将在未来相当长的一段时间里面,使公司占据一定的垄断性优势。

在民用领域,如果探测器实现量产,公司在交通夜视领域的市场将会非常大。现在高德的夜视热成像技术水平,丝毫不亚于国外同行安装在宝马高端车型上的同类产品。它不仅起到一个夜视的作用,更多的是改善在特殊天气环境下的安全驾驶条件。公司希望能将这个产品的成本控制到万元以下,如果实现,一部分高端车型将会首先安装,并进一步渗透到中级车、经济型轿车、客车甚至货车,整个产品的普及过程类似于汽车导航产品,这也将是一种趋势。

在政府装备领域,如果探测器实现量产且品质能够达到相关要求,这也将对我国的国防信息安全产生非常重要的战略意义。

投资者:目前,公司的业绩更多反映在政府装备类应用这一领域。现在国家大力推进智慧城市,公司在这方面有没有突破口?包括涉及的医院或者探矿类,这些方面有没有发展的方向或者可能性?

黄立:实际上,红外热成像技术可以渗透到生活工作的方方面面,刚刚提到的这几个领域,我个人认为都是有空间的。

比如智慧城市方面,除了平安城市中重要安全节点的红外监控之外,医院也有应用,比如危重病房的夜间监控。另外,还有一些类似的用途,比如用在监狱等等。

下个阶段,公司将做一些市场营销模式的创新,能让大家对红外热成像技术有所了解,这也将进一步拓宽红外热成像技术的应用领域。

投资者:现在公司政府装备类产品和民用产品的占比各是多少?民用方面市场波动较大,所以影响了公司这两年的业绩,在未来的市场布局里,军工和民用方面会形成一个怎样的占比关系?

黄立:政府装备类产品是公司的立足之本,从利润的角度来讲,这也是公司的主要来源。以销售收入为标杆,目前公司政府装备类产品的占比明显高于民用产品,今年这种局面也不会出现太大的变化。

但如果明年公司的探测器成功量产,民用领域市场由于成本下降被迅速打开,那么整个比例就要发生颠倒了。当然这个比例颠倒发生的原因,是以高德民用市场的快速增长和政府装备类产品的稳步扩张为前提和基础的。

高德红外:应收账款收回只是时间问题

见习记者 曾灿

作为一家以政府装备类产品为主的民营企业,高德红外(002414)的产品毛利率一直保持着较高水平。同时,政府装备产品盈利的稳定性,也使高德红外较普通企业更具优势。但公司应收账款偏高,却成为部分投资者关注的问题。

近日,在深交所联合湖北证监局举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,高德红外董事长、总经理黄立表示,公司应收账款偏高,主要是由于公司大部分型号产品属现有装备体系的配套产品所导致的。基于此,公司未来将积极向下游系统级产

品发展,以掌握更多主导权、缩短账款回收周期。

从年报数据看,截至2012年年底,高德红外应收账款约4.81亿元,较上年增长了约17%,占当年末总资产的19.91%。此外,公司还给予某些政府装备类项目适当的信用政策,导致相应的应收账款账龄加大,当期坏账计提增加,发生资产减值损失5233万元,较上年同期上升196.93%。截至今年一季度,公司应收账款达5.42亿元。

在此次交流会上,有投资者对公司应收账款偏高提出疑问。黄立解释说,这与我国政府装备类产品的经费拨付流程以及公司产品在政府装备体

系中所处的位置关系密切,我们的客户都是国有大型装备类企业,信誉良好,这些账不会成为坏账,收款只是一个时间问题”。

政府装备类企业按其提供产品的层次可以分为总体单位、一级配套单位、二级配套单位和三级配套单位等。产品的订货、付款均存在一个逐级下拨的过程,交货从三级到一级,而付款则从一级到三级。我们大多数产品仍为体系的配套产品。作为二级甚至是三级配

套单位,公司账款回收速度相对较慢。”黄立表示。

正因为如此,除了积极推进红外探测器产业化之外,高德红外的产品也正在向综合光电系统的方向发展。

用黄立的话说,公司要往下游走、往系统级产品走、往总体单位走,这样主导权就更大、利润就更高、议价能力也更强,公司应收账款偏高的问题也会随之迎刃而解。