

光迅科技转型高技术 冲刺全球前三

证券时报记者 曾灿

“宽带中国”、4G 网络等热门话题仍在升温，相应领域的上市公司同样获得了资本市场的极大关注。作为国内光器件龙头企业，光迅科技 002281 的现有产品已覆盖国内各省市市场，并在欧美、亚太等海外市场占据着重要的市场份额。

11 月 22 日，在深交所与湖北证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中，近 50 名投资者走进了美丽的武汉汤逊湖，实地参观、调研了光迅科技。

在活动现场，投资者们踊跃提问，问题不仅涉及一般的行业性内容，而且贴近公司实际，包括 4G 网络建设对公司的实质影响、应收账款增加、兼并收购等针对性问题，也得到了光迅科技公司高管的正面回应。光迅科技高管向投资者阐明了“跻身全球前三”的目标，并提出拓展非通信领域的计划，让现场的投资者更加清晰地了解上市公司。

夯实核心制造能力

从光器件行业的发展来看，国内虽然与国外发达国家基本同时起步，但由于基础材料、基础加工业的限制，与国际水准还存在着不小的差距。直到 2000 年后，国外公司纷纷进行产业转移，国内相关产业才迎来发展机遇。

记者了解到，光器件作为光网络的基石，种类繁多，功能千差万别，一般按照功能特点分为有源器件和无源器件。有源器件采用标准的封装、接口，互换性较强、需求量大，适合大批量生产；而无源器件制造方法多、功能差异大，整体需求量相对较小，难以形成标准化。

我们以前只做无源器件，而无源器件在市场上只占 22% 的份额，另外 78% 是有源器件。”光迅科技副总经理、董秘毛浩介绍说，在有源光模块方面，目前光迅科技具有从芯片到模块的垂直整合能力，而无源类器件的产业链比较复杂，涉及到光路设计、光学材料选择、表面镀膜、光学加工、封装方式的设计、制作等等，一般来说，一个公司难以将整个链条整合。

2012 年，光迅科技和武汉电信器件公司（WTD）进行重组整合，两家光电子产业龙头企业实现强强联合，光迅科技也开始在产业规模、技术研发等方面踏上新台阶。收购 WTD 后，公司的优势更加明显，市场领域更加宽广。”据毛浩介绍，目前，光迅科技的产品已实现全业务覆盖。

未来光器件的趋势是有源、无源相结合，光电子器件的功能集成是趋势，这也是我们的发展方向。”毛浩表示，为适应不断变化的市场需求，光迅科技一直在谋求转型，我们已经实现了从传统的制造企业向技术型企业转移，未来公司会保持核心制造能力，进一步加强研发能力。”

目前，光迅科技每年的研发费用都不低于销售收入的 8%。有着深厚的研发基础，光迅科技已先后承担各类国家级项目 100 余项，已经累计申请国内外专利 400 余件，处同行业领军地位。

公开资料显示，光迅科技现已拥有以芯片技术、光电集成、封装技术、高端高速器件、光纤接入（FTTx）全线产品技术和子系统为核心的基础工艺技术和产品开发与制造平台，具备从芯片到器件、模块、子系统全系列产品的研发和生产能力。

此外，为进一步发挥核心竞争力，光迅科技已开始将制造重心置于高端产品上，而对公司低端产品采取外包、外服等方式进行生产。

市场目标全球前三

芯片的设计与制作，一直是器件商考虑的重点。目前，光迅科技年产各类芯片 3000 万只，自制芯片应用比例超过 95%。然而，不少业内专家也指出，高端芯片的话语权仍在海外。

与国际第一梯队相比，公司的短板在于技术水平还有距离，同时在国际化管理、运作上与他们还有较大差距。”毛浩说，光迅科技“家底”比较薄，在核心技术的研发和储备上，相对于国际顶尖企业来讲还处于落后的位置。

但可以看到的是，光迅科技现已从中低端向高端产品演进，在全球的竞争力正不断提升。光迅科技公告显示，公司已初步掌握了光通信器件关键核心芯片的制造工艺，成为国内唯一能大批量生产光通信有源及无源芯片的厂家，也是世界上为数不多的、能够规模化生产分布式反馈激光器（DFB）管芯、雪崩光电二极管（APD）管芯的厂家。此外，通过收购 Ignis Photonix A/S 等国外高端芯片生产厂商掌握了平面光波导分路器（PLCS）、阵列波导光栅（AWG）等光集成器件的关键技术。

毛浩介绍，光器件行业是知识、技术、劳动力密集的行业。在知识、技术方面，光迅科技已与全球同步；在劳动力方面，光迅科技更有优势，研发、制造成本相对较低。他表示，国际上一些光器件公司起步较早，资本实力、规模优势明显，技术比较领先，但多半在盈亏边缘徘徊，而光迅科技一直在盈利，经营质量更高。

目前，在全球市场上，光迅科技的产品重点集中在亚洲、欧洲与美洲等地，公司在美国和德国设立了两家子公司，全球前十大通信设备商中都采用了光迅科技的产品。按销售额计算，光迅科技目前已进入全球前六大光电子器件厂商行列。目前光迅科技有 50% 的产品最终用户在海外，而公司方面则希望未来可以进一步提高这一比重。

在毛浩看来，公司未来真正的增长空间可能还是在海外，但实现增长有几个条件：一是技术水平需要提升，因为低端产品在海外的竞争力不大，所以必须要提升产品的技术含量和档次；二是国际化管理水平需要提升。

光迅科技现在国内排第一、全球排第六，我们有希望通过努力进入全球前三。”毛浩说，今后公司会尽快通过资本运作和自身研发等手段，加快高端芯片、产品的研发进度，尽快缩短与国际主流供应商的技术差距，尽快推出更多新的高速器件来满足市场需求。

业绩增长前景乐观

在当天的投资者交流活动中，不少投资者十分关注 4G 网络建设对光迅科技的实质影响，以及公司对未来的业绩预期。对此，毛浩表示，4G 建设利好公司发展，公司对未来业绩增长的预期持比较乐观的态度。

毛浩介绍，从行业发展来看，信息化是未来的核心潮流。在宽带领域，从目前的发展来看，遵循的是摩尔定律，即人类对网络数据的需求每 9 个月会增加一倍。这是刚性需求，所以需要不断提高网络速度，而提速需要大量高速的器件被不断研发出来，适应其发展需要。”毛浩说，从理论上讲，网络数据需求的增长是没有止境的，鉴于此，公司有可持续发展的基础。

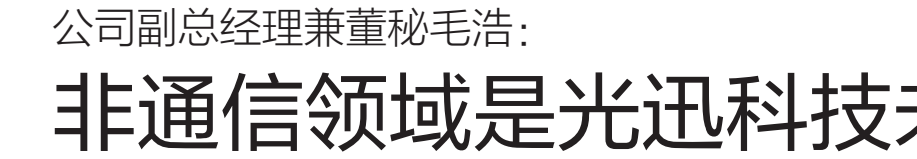
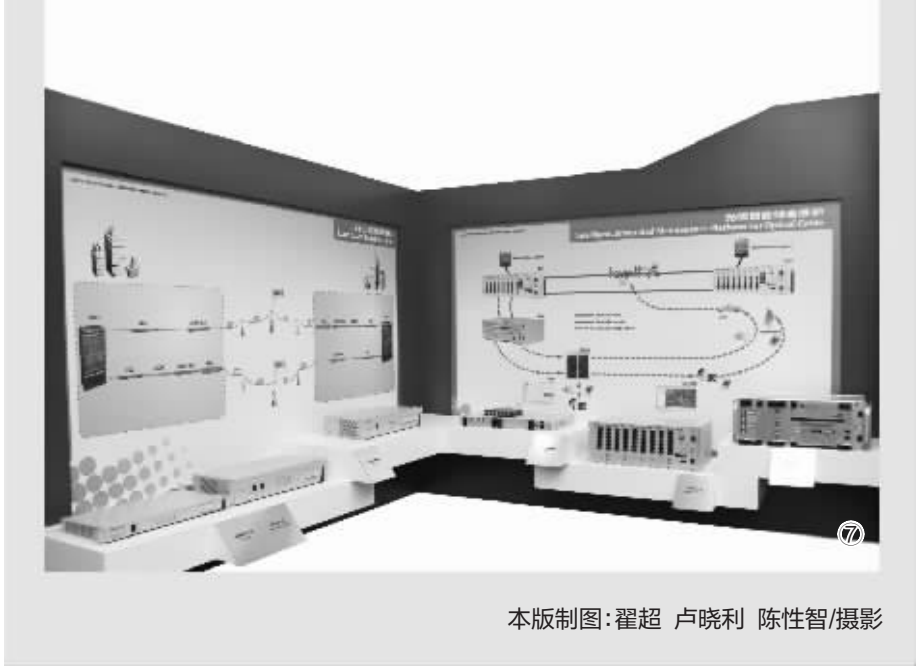
具体到 4G 建设方面，毛浩预计，未来随着 4G 的发牌和网络建设，第一波收发模块的增长速度肯定会很快，今后随着用户的进入，网络的传输、接入以及互联网建设对光器件的使用量会加大。

这样的话，由于流量带宽投资增加，光迅科技未来在传统的无源器件及子系统方面的增长速度也会提升起来。”毛浩表示：目前公司的主要增长点收发模块方面，到明年传统业务的增长速度可能会提起来。”

而对于公司未来的发展方向，毛浩表示，公司第一阶段将着力于光通讯领域，尽快成为全球前三的光通讯产品供应商；第二阶段，要从现在开始培育非通信领域光电子产品，开拓新的领域，使公司逐渐成为全球化的综合光电子供应商。

公司的核心技术优势是全面掌握了光电子技术，核心能力是将光电子技术成功应用于通讯领域，而光电子技术除了通信领域应用外，也广泛应用于能源、生物医疗、环保等其他领域。”毛浩说。

事实上，光迅科技在非通信领域已开始投入，并且有产品推出。公司基于物联网的传感器等产品已经在销售，而在安全、能源、医疗等领域，也有一些相关产品陆续推出。据毛浩介绍，光迅科技非通信产品的比重目前已达到 10%，而这一领域也将成为公司未来新的业绩增长点。



本版制图：翟超 卢晓利 陈性智/摄影

①光迅科技产业园
②毛浩向投资者介绍公司情况
③投资者交流会现场
④投资者参观公司
⑤公司车间
⑥公司展厅一角
⑦光迅科技产品展示

公司副总经理兼董秘毛浩：非通信领域是光迅科技未来看点

证券时报记者 陈性智

在近日举行的投资者交流会上，光迅科技 002281 副总经理、董秘毛浩就投资者关心的问题一一作答。

投资者：公司员工中技术人员占 11%、研发人员占 27%，公司全部技术型员工占公司员工的 40% 以上，而公司每年销售收入的 8% 投入到研发费用，是否意味着公司研发人员的收入在下降？公司研发工程师平均年薪是多少？

毛浩：不是。这一现象有两方面原因，第一，公司销售收入每年都在增长，研发费用也在增长，公司研发费用除了研发人员的薪酬外，还包括设备、实验、资料消耗等费用，人工费用占比不是很高，因为公司工资总额现在约 1 亿元，而去年全年研发费用达到 2 亿元。第二，公司研发人员的薪酬具有竞争力，并在一个合理的范围内持续增长。

研发工程师的年薪与其经验及服务年限有关。一般来讲，正常大学毕业工作 3~4 年的工程师年薪大约 10 万元，高级工程师 20~30 万元，有的超过 40 万元。

投资者：公司针对未来发展的规划有哪些？未来是否有并购重组相关计划？

毛浩：公司目前的核心任务是：1、完善对武汉电信器件公司的整合，包括人员、结构、商业模式等；2、推出新产品，主要是目前市场急需的 4G 配套产品，公司已做好研发、生产准备、人才储备等方面的工作。3、加大对芯片方面的投入，希望未来芯片方面能实现完全自给。

从公司方面来讲，我们希望通过并购重组来提升公司的竞争力。并购重组是市场行为，需要商业机会，还要做风险评估。我们一直在做这些工作，但需要合适的机会。

投资者：能否介绍订单的情况？公司的成长性包括哪些方面？

毛浩：订单情况比较正常，公司的出货量在急剧增长，但价格在下降，所以收入方面增长不明显。

成长性主要是基于强劲的市场需求，宽带网络有“摩尔”定律，即每 9 个月整个社会对网络数据消费要求增加一倍，刚性需求是核心拉动力。不利因素有两点，一是国内资本投入，使整个行业收益下降；二是下游行业高度垄断，议价能力强，行业的收益不高，大部分海外同行是亏损的。中高端产品竞争少，门槛较高，价格也比较高，相对收益较高，所以我们也从传统的低端向中高端产品转型。

投资者：公司分红的情况如何？

光迅科技：4G 建设带来两大机遇

证券时报记者 陈性智

4G 牌照即将发放，这为不少相关企业带来了新一轮的发展机遇。作为光器件生产商，光迅科技 002281 十分关注国内外运营商的 4G 建设及相关进展，并已经着手布局市场。

在深交所与湖北证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中，光迅科技副总经理、董秘毛浩在交流中表示，公司的光模块及传统产品都将从 4G 建设中获益。

据了解，LTE 市场是通信领域今后几年高速发展的市场，北美与亚太地区都具有很大的市场潜力。我国年内将发放 4G 牌照，中国移动、中国电信相继展开了 4G 招标，国内外设备商均取得了一定的市场份额。

国泰君安证券研究员周明认为，如果 4G 是移动互联网的“高铁”，那么基站和传输就分别是“车站”和“铁轨”，占 4G 网络总投资的 90% 左右，而光模块则是基站和传输的最核心部件。

国泰君安证券近日发布的一份研究报告显示，基站光模块 2013 年和 2014 年增速分别为 168% 和 71%，未来 5 年复合增速 55%。

值得指出的是，在 4G 基站内部通信用的光模块领域，光迅科技能够自产自研芯片，且有很强的竞争力，市场份额在 50% 左右。数据显示，同时受益于基站建设和传输领域，光迅科技 2013 年前三季度实现营业收入 15.9 亿元，同比增长 2.6%；归属于上市公司股东净利润 1.31 亿元，同比增长 5.1%。

毛浩也十分看好 4G 建设的铺开为公司带来的发展机遇。他介绍说，传统 3G 的接入、传输方式用到公司产品比较少，与公司的关联度并不大，而 4G 必须用到 6G（千兆字节每秒）和 10G 的模块，这一领域光迅科技在国内的市场份额会比较大。

据介绍，3G 只有基站与运营商联接才用到光器件，只是对公司业绩的间接拉动。而 4G 的带宽比 3G 高很多，这样导致基站必须用光通信，光模块直接接入。

针对投资者关注的 4G 牌照发放对公司带来的机遇等问题，毛浩强调 4G 与公司的相关性比以前要强很多。

他表示：3G 信号传输用的是电缆，传输的带宽小，不能用于 4G 传输，所以 4G 的基站全部都是新建的。对固定网的改造有两种方式，一种是新建，另一种是对传统网扩建，无论新建还是扩建都会用到公司的产品。”

毛浩在与投资者交流时介绍，4G 建设需要增加光器件，模块也比 3G 的贵，4G 相对 3G 建设成本会相应增加。据其分析，一方面，运营商可能通过增加收费和提供附加服务等方式收回成本，因为带宽明显增长，用户可能为此多付费用；另一方面，运营商也会提供新的服务内容，包括视频点播、在线收费等。整体来看，4G 建设费用的增加应该不会影响建设速度。

随着 4G 建设的进一步深入，传统宽带网和固定网的传输、接入带宽的需求量会同步增加，光模块会被大量使用。”毛浩说，除此之外，在 4G 基站建设完成以后，用户流量会增加，对无线输送和传输有拉动，因为网络是互通互用，所以对固定网络的带宽有放大性的拉动，与之相对应，光迅科技传统的光放大器、波分复用器等产品的应用量也会增加。

毛浩认为，10G 光模块芯片在通信领域的主流地位还会延续一段时间，与此同时，100G 芯片的研发已经开始，我们现在在研发上都有近 2 亿元的投入，以紧盯未来 100G 的发展趋势。”

光迅科技方面介绍，目前公司着重推出的新产品，主要是市场急需的 4G 相关配套产品，对此，光迅科技已经做好了研发、生产准备、人才储备等方面的工作。

根据国泰君安证券的上述研究报告，2014 年将成为 4G 投资最高峰年，光器件公司是主要受益者，相关公司的销售收入将快速增长，全球的份额也将得到提升。

记者了解到，光迅科技正在研发 40G、100G 高端光模块芯片，为“跻身全球前三”的目标提供技术储备。

公司在器件、模块、子系统方面优势较大，在芯片方面我们不一定有优势。公司现在在全球排第六位，已经对行业第一集团军产生威胁。公司做中高端产品后，竞争对手不卖核心芯片给我们，公司必须芯片自给，这不是从经济上考虑，而是从战略上考虑。

在器件、模块、子系统方面，公司相对其他国外公司劳动力成本低，竞争力强，这是公司利润的真正来源。整体来看，全球光器件全系列产品提供商较少，公司是国内最大的全系列产品提供商，这也提高了公司在市场上的竞争力。目前我们也在转型，包括低端产品的器件采取外包、委托加工，保持公司核心竞争力。

投资者：近期三位董事辞职是什么原因？

毛浩：因深圳长园盈佳售完所持光迅科技股份，因此其推荐的一位董事辞职；武汉邮科院推荐的董事因工作变动而更换；江苏中天推荐的董事因到退休年龄而辞职，已提名新董事替代。

深交网 践行中国梦·投资者走进上市公司 (73)