

海能达演绎专网市场“速度与激情”

见习记者 马玲玲

在狂野火爆的好莱坞大片《速度与激情6》中,飞车型男演绎视觉盛宴,片中由海能达(002583)打造的隐蔽式对讲机吸引了不少观众的注意。公司董秘张钊在与投资者交流时介绍:这款对讲机是全球最新最薄的,片方认为搭配赛车是一件很酷的事情。”

近日,由深交所和深圳证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动,来到了位于深圳南山区的海能达。来自深圳地区各证券营业部的40多名投资者实地调研了上市公司,切身体验了一把高科技公司海能达带来的“速度与激情”。

本次活动吸引了国信证券、国投银银等众多机构研究员,他们从专业的角度对上市公司的专业通信领域、技术创新、行业发展等情况进行了深入提问,让同行的普通投资者收获颇丰。在此次活动中,机构研究员及普通投资者参观了公司展厅及研发中心,并与公司董事长陈清州在内的多名高管,进行了面对面的交流。

夯实安全网络主业

在全球模拟转数字化的浪潮中,海能达是少数同时拥有泛欧集群无线电标准(TETRA)、数字集群通信标准(OMR)、警用数字集群通信标准(PDT)三大数字技术的企业,并顺势推出系列产品。有业内人士认为,随着模拟转数字进程加快,海能达也将进入快车道。

海能达承建了国内公安系统的专业通信网络,全国大概有50万名公安干警装配公司的对讲机终端产品。”海能达工作人员介绍。

在公共安全网络方面,海能达已经历了多次“实战”考验。在雅安地震中,海能达连夜赶制便携式应急设备,通过车顶的摄像头或摄像图像发射装置,把视频和音频传输到指挥车,再进一步传输到后方的指挥大厅里。目前福建省每个县公安系统都配了一套这个设备。”上述工作人员强调。

记者在此次交流活动中了解到,大庆市公安局作为试点,全面覆盖海能达自主研发的PDT数字集群系统,目前PDT已被公安部确定为全国推广的标准。为了配合新疆维稳安保方面的特殊需求,海能达为新疆提供PDT警用数据集群系统。

海能达在公共安全网络方面的特殊优势,促使其迅速拓展至国外的安全领域。在今年英国女王登基60周年之际,海能达为庆典提供了PDT数字产品,公司还服务于英国的监视系统、俄罗斯内务部、意大利警察、秘鲁内务部等公共安全部门。

海能达工作人员表示,目前海能达对讲机持牌终端销量位居全球第二。基于其多标准的技术产品,海能达为马来西亚公共安全局、国土安全局提供多机构公网的TETRA网络,并为英国司法部下属的150多家监狱提供相关产品。

海能达的另一市场空间在于模拟转数字化浪潮。我国工信部要求2016年以后停止模拟对讲机的销售,将统一采用专网数字化。

海外专网市场的发展进程则更快,属于高端应用的公共安全领域模拟转数字已经完成,属于中端应用的公共事业的模拟转数字需求量已经开始扩大,而低端的工商业领域仍以模拟为主。不少机构表示,虽然模拟转数字的周期仍很长,但市场空间巨大,这一趋势给了海能达不小的发展舞台。

针对近年升温的军工板块,海能达方面表示公司正在布局,今年年初通过收购的天海电子进入军方专网领域。陈清州表示,现在军工板块机会非常多,跨进这个板块对我们而言机会很大。”

保持高研发投入

“公司特别重要的业务是PDT。”海能达董秘张钊介绍,PDT标准是由

中国公安部科技信息化局组织各企业与研究单位,由海能达牵头制定的数字集群标准。在今年4月召开的大会上,公安部将PDT作为公安部部标正式发布,并全面推动全国公安建设PDT。

由于地方政府一般在年初制定预算,PDT项目未列入2013年财政计划,导致落地速度低于业内预期。即便如此,海能达在这一领域的优势仍得到了不少投资者的关注。广发证券方面表示,PDT在2012~2013年是预热和系统评价期,2014~2015年将进入爆发期,PDT大规模建设一旦启动,将加速国内专网行业的市场规模增长。

陈清州称,技术创新是公司保持高速发展的第一驱动力。数据显示,海能达将10%以上的年营业额用于研发,近3年平均数据已经超过了12%。目前海能达的研发团队分布在深圳、哈尔滨、德国三地,合计逾1000名研发人员,占员工总数的三分之一。

研发方面的高投入,使得海能达的研发费用占营收比一直高于10%,且增速较高,从2007年的7020万上升到2012年的1.35亿元。陈清州坦言:这是海能达比较头疼的地方,但也是为了公司的长期发展。”

此前国内没有自己的数字集群标准,业内公司跟随欧洲电信协会制定的TETRA标准。北美电力市场由于受到美国的保护,不对其他标准开放,使得国内专网领域只能被动跟跑。2012年2月,海能达收购了德国公司PMR,拥有了TETRA提供终端系统及整体解决方案的能力,并破冰北美电力市场,打破了摩托罗拉对其标准的垄断。

目前海能达正逐步完善TETRA标准,并参考此标准制定了自己的PDT数字技术标准。据介绍,TETRA标准主要为小区覆盖模式,适合欧洲这样城市密集的国家,但由于我国地域广阔,采用此标准需建设大量的基站,并花费高昂的成本和后期维护费用。

针对这些问题,海能达参与制定的PDT标准,可实现大区域覆盖及安全加密,将我国现有的模拟产品平滑升级。

作为海能达强大的竞争对手,摩托罗拉尚未进入PDT领域,这对海能达而言值得庆幸,但摩托罗拉在专网方面具垄断性实力。

对此,陈清州表示:我们必须抓住模拟向数字转型的关键期,拓展和抢占市场,保持高研发投入及技术领先,这样会牺牲掉部分短期利润,但为公司未来高速成长创造了条件。这也是我们公司近几年为什么毛利这么高、业务增长还行而利润不佳的根本原因。”

陈清州同时也提到,由于海能达在PDT领域走在前列,一些竞争对手可能使用超乎想象的低价开拓市场,也使得海能达对最终的价格情况很难把控,未来可能会遭遇一些恶性竞争行为。

拓展海外市场

陈清州说,海能达在国内相关领域已领跑十多年,目前正加速拓展海外市场。

据悉,海能达从2004年开始积极开拓海外市场,目前业务已经覆盖了超过80多个国家和地区。

张钊介绍,公司2012年接连收购德国HMF和FED两家TETRA技术的公司,海外收入增长较快,海外收入占公司总收入的比重已经达到65%。

陈清州解释说,公司大力发展国际市场的原因在于,专网通信市场是大通信行业里的细分领域,如果在这个细分领域里要把规模做大就必须走全球化道路,必须要牢牢抓住全球的市场机会,特别是在数字领域。

在此次交流活动中,高昂的销售费用亦是投资者关注的焦点之一。张钊表示,公司的销售费用偏高主要因为海外拓展的差旅费高昂和新开分支机构支出较大,相比之下,国内的

近日,由深交所和深圳证监局联合举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动,来到了位于深圳南山区的海能达。来自深圳地区各证券营业部的40多名投资者实地调研了上市公司,切身体验了一把高科技公司海能达带来的“速度与激情”。

在此次活动中,多名机构研究员从专业的角度对上市公司的专业通信领域、技术创新、行业发展等情况进行了深入提问。面对机构研究员和投资者的频频发问,海能达董事长陈清州一一予以回答。他认为,海能达应该着眼于更长远的机会,为投资者带来可持续的业绩增长。

销售费用则较低。张钊表示:出趟差到国外,费用起码要三五万以上,包括飞机票、酒店等,此外公司给出的差旅补助比较高,海外的营销费用高也是没办法的事。”数据显示,2011年、2012年,海能达销售费用平均增幅超过30%。今年以来公司销售费用逐步降低,2013年前三季度,海能达

销售费用为1.9亿元,同比增长17%。由于海能达产品的季节性较强,海外市场在2013年增长了20%左右。但有投资者注意到,公司海外市场今年到第三季度尚未盈利。对此,陈清州表示,公司产品的交付、验收季节性的情况非常明显,12月份是公司最忙的时节。

- ① 海能达工作人员讲解公司技术研发
- ② 公司户外专网通信基站模型
- ③ 工作人员介绍实验室情况
- ④ 海能达董事长陈清州回答投资者提问
- ⑤ 海能达专网设备备受投资者关注

周少杰/摄 翟超/制图



成长性比短期利润更重要

——海能达董事长陈清州答投资者问

证券时报记者 周少杰

在日前深交所主办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,投资者对海能达(002583)公司高管频频发问,海能达董事长陈清州一一予以回答。

他认为,海能达应该着眼于更长远的机会,为投资者带来可持续的业绩增长。

投资者:海能达成立20年,营业额一二十个亿,毛利率接近50%,但到今年第三季度每股盈利只有几分钱,业绩增长有点慢,什么时候公司能给投资者带来比较好的回报?

陈清州:公司需要着眼更长远的未来,业务要有规模效应才能长期发展。在公司毛利率达到50%之时,只要少作一点扩张、减少一点营销成本就可以带来利润,但是这样便会牺牲公司未来的机会。

公司应该为投资者负责,长期健

康发展比短期利益更重要,我们在能看到以后更大机会的时候应该短期忍痛。国内专网通信市场现在处于转型期,我们倘若不抓住机会去迅速攻占市场,虽可以贡献短期利润,但会牺牲未来的成长性。

投资者:海能达上市两年半,上市时赶上了好时光,募集14亿元,超募8亿元。请问募集资金都用在什么地方?后续能给投资者带来的效益体现在哪里?

陈清州:海能达募集资金大概办了几件大事。第一,我们新建了工厂,搬到深圳政府安排的龙岗区,现在工厂增值非常大,虽然在账面上显示不出来,但于海能达而言在深圳有一个大型制造基地。第二,在哈尔滨建立研发中心,虽然地块面积不大但是对公司而言非常有价值。第三,海能达收购一家德国公司的泛欧集群无线电标准(TETRA)业务。目前,TETRA标准占

全球三分之二的市场,如果海能达自主研发TETRA,时间、技术、经验都远远不够,所以我们采用收购的方式成立TETRA业务部。第四,海能达今年收购了天海电子信息,这是进入军工或公共安全板块的一个重要的工作。

此外,我们还补充了运营资金,流动资金,这几年业务扩张也比较快,部分募集资金用作运营的补充资金。

投资者:一般来讲,工程类公司的业绩爆点在第四季度,公司在第四季度业绩会不会比较大的上升?随着规模的扩大,是否能控制这种波动性?

陈清州:公司业务确实存在季节性的局限,主要是两个原因造成的,我们现在销售分两个模块,一个是经销渠道的模块,一个是招投标的模块,这两个模块都会受到季节性影响。

渠道方面,年底很多经销商争取公司第二年的国际代理、省代理的资质,跟汽车4S店、家私销售等行业一样,年底

海能达寄望更多同行投身PDT

证券时报记者 周少杰

海能达(002583)在过去20年深耕专网通信领域,逐渐磨成一剑。公司自主知识产权的警用数字集群通信标准(PDT)技术已被公安部采用,在全国公安系统推广建设PDT警用数字集群系统。然而,海能达方面却表示,一家独大不利市场健康发展,希望国内更多厂商成长起来,做大PDT专网。

在PDT标准里,基本上是我们一家独大。”海能达董事长陈清州说,目前国内许多PDT联盟中的厂商开始涉足这一领域,不过在技术和解决方案等方面还不够全面。我们希望他们快点发展起来,这样用户就不会担心只有我们一家投标。”陈清州表示。

在我国,PDT市场大概有100多亿元的总规模。现在我们走在前面,部分厂家可能压力较大。”陈清州表示,短期可能存在一些企业为了抢占市场故意压低价格的情形,造成恶性竞争。

陈清州认为,虽然国内厂商成长起来之后会加剧市场竞争,但目前阶段来看,需要更多国内企业加入到国家标准之中,把产业模块先做起来。

据介绍,PDT是我们国家自主知识产权的标准,由海能达牵头,大部分技术标准由海能达制定,同时有其他厂家参与规划。该套标准今年4月份发布以后由国家公安部正式认定,现在进入国家标准评审阶段。

今年初,公安部正式发文,要求十二五期间初步建设一张覆盖全国的通信专网。海能达的PDT产品首先成功应用于大庆公安局系统,此外在新疆的整个北疆地区(包含8个地州)也已装备了海能达的相关产品。

海能达一位高管称,公安部正式确定PDT作为公安部部标后,要求除北上广深等已布局泛欧集群无线电标准(TETRA)的地方以外,全国公安原则上都用PDT专网。

销量会比较高。招投标方面,由于涉及到政府预算,通常要在年底把预算用掉。年初的时候一般是制定预算,年中时候招投标,到年底的时候集中去验收。

基于上述原因,季节性因素从历年来看影响都是非常大的,所以第四季度向来都是我们业务的高峰期。在年底,存货会减少很快,但是应收账款会增加,因为存货都卖出去了,变成了收入。同时,由于汇率变化,应收账款也会相应增加。

投资者:公司海外市场收入增长占比较高,除了海外营销成本在提升,是不是也要考虑海外汇率损失的风险,应对风险公司又采取了哪些措施?

陈清州:汇率变动确实影响到海外销售增长,汇率会变成比较大的一个问题。我们采取几种方式,第一是自然对冲,我们加大了海外采购,占比大概40%,通过美金结算。第二是想办法在海外进行融资,这样也能够自动对冲汇率。