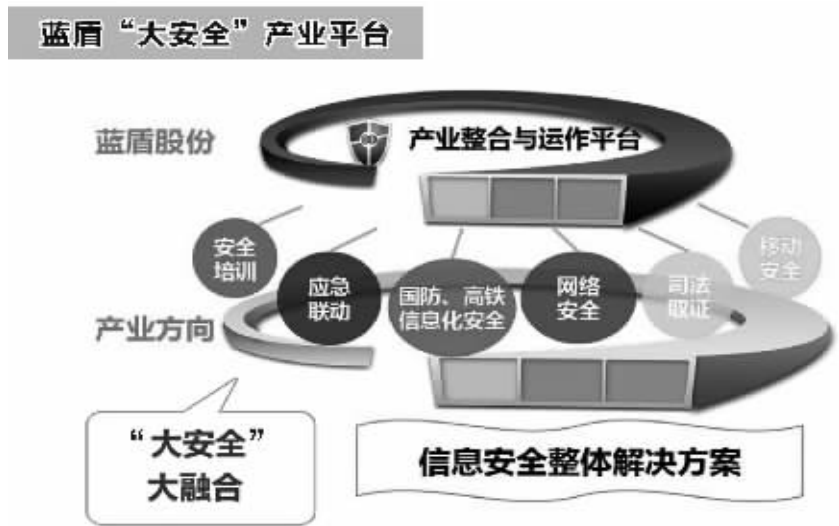


实施产业并购战略 打造国家信息安全之盾

——专访蓝盾股份副董事长、总经理柯宗贵



证券时报记者 刘莎莎

1999年成立伊始,蓝盾股份(600297)还只是一家仅提供网络防火墙产品的小微企业。在董事长柯宗贵、副董事长兼总经理柯宗贵两兄弟的带领下,经过10多年的用心经营,如今蓝盾股份已发展成为目前国内最具实力的信息安全企业之一。

2012年3月15日,蓝盾股份成功登陆A股创业板。今年11月,上市仅两年多的蓝盾股份再一次叩响了资本市场的大门,启动资本市场再融资,拟以3.9亿元的价格收购国内电磁安防领域领先企业华炜科技,进入军工、航空航天等领域的国防信息安全市场。蓝盾股份自此步入新的发展阶段,开启了公司上市后的新征程。

进军国防信息安全市场

蓝盾股份未来的战略是以公司在现有领域积累的技术、市场优势为依托,以上市公司为资本运作平台,通过产业并购向军工、航空航天等领域拓展,并在此基础上大力开拓“云安全”和“移动互联网安全”等新兴领域市场。”蓝盾股份副董事长兼总经理柯宗贵清晰地描述了蓝盾股份今后的战略发展方向。

今年11月3日,蓝盾股份公布了公司上市以来的第一次重大资产重组方案。此次收购华炜科技的方案,吸引了资本市场的多方关注,连续三个涨停板将公司二级市场股价推向了上市以来的新高。

在蓝盾股份最需要“结婚”的时候遇到了华炜科技。”提起与华炜科技的“联姻”,柯宗贵觉得蓝盾股份非常幸运。经过公司专业人员全面深入分析后,发现华炜科技是电磁安防领域非常有实力的企业,特别是在军工、航空航天等国防信息安全领域优势明显,也非常符合我们的战略发展方向。最终相同的经营理念、发展目标以及相似的企业文化使得蓝盾股份与华炜科技走到了一起。”柯宗贵坦言。

不能将华炜科技联姻理解为简单的并购,而是双方一起把蓝盾做大做强。”柯宗贵表示,蓝盾股份原来的产品和市场优势主要集中在政府、教育、金融等民用领域,而华炜科技则在军工、航空航天等信息安全领域有着较强的竞争优势,互补性较强。

柯宗贵认为,此次收购完成后,通过与华炜科技市场渠道的融合,蓝盾股份的“数据安全”产品可以迅速打入到军工、航空航天等具有发展前景的领域。与此同时,华炜科技“电磁安全”产品也可以进入政府、教育等蓝盾股份传统优势领域。在区域方面,蓝盾股份也可借助华炜科技的市场渠道从华南走向全国。

“产品线和产业链的融合也是此次收购的关键。”柯宗贵称,蓝盾股份原来的优势主要集中在为应用层面、系统层面以及网络层面提供“数据安全”,而华炜科技在“电磁安全”和“物理安全”领域有着突出的竞争优势,刚好弥补了上市公司的短板。此次收购有助于蓝盾建立更完善的产品线,一举打入包括物理安全、基础设施安全在内的蓝海市场。

布局云安全

除产业并购之外,蓝盾股份还

在云安全和移动互联网安全方面积极布局。

云安全方面,蓝盾股份目前在大力发展“云防线”产品。据介绍,“云防线”主要面向全国数以千万计的中小企业。柯宗贵告诉记者,中小企业每年向蓝盾股份交几百元到几千元的服务费,获得“云防线”为其提供的信息安全服务,从而节省了在信息安全设备和软件方面的大额投入。目前蓝盾股份的“云防线”产品正处于客户免费试用阶段,并取得了良好的应用效果。

在移动互联网安全方面,蓝盾开发的手机安全应用已经研发出来,目前处于试用阶段。

柯宗贵认为,“云防线”未来的发展前景不可小视,美国有一家专门从事类似安全服务的公司,其目前的估值已经达到10亿美元。

此外,蓝盾股份在营销模式创新方面也取得了突破。据悉,此前蓝盾股份的区域市场主要集中在华南地区,2013年华南地区的销售占公司全部销售额的90%以上。为从华南走向全国市场,蓝盾股份开始了营销模式创新,与各下游行业领域的代理商合作,通过他们的渠道进入全国各个行业领域的信息安全市场。实践证明,目前蓝盾股份的这种新型营销模式已取得效果,公司在华南地区外的销售占比从2013年的10%上升到了2014年上半年的16%。

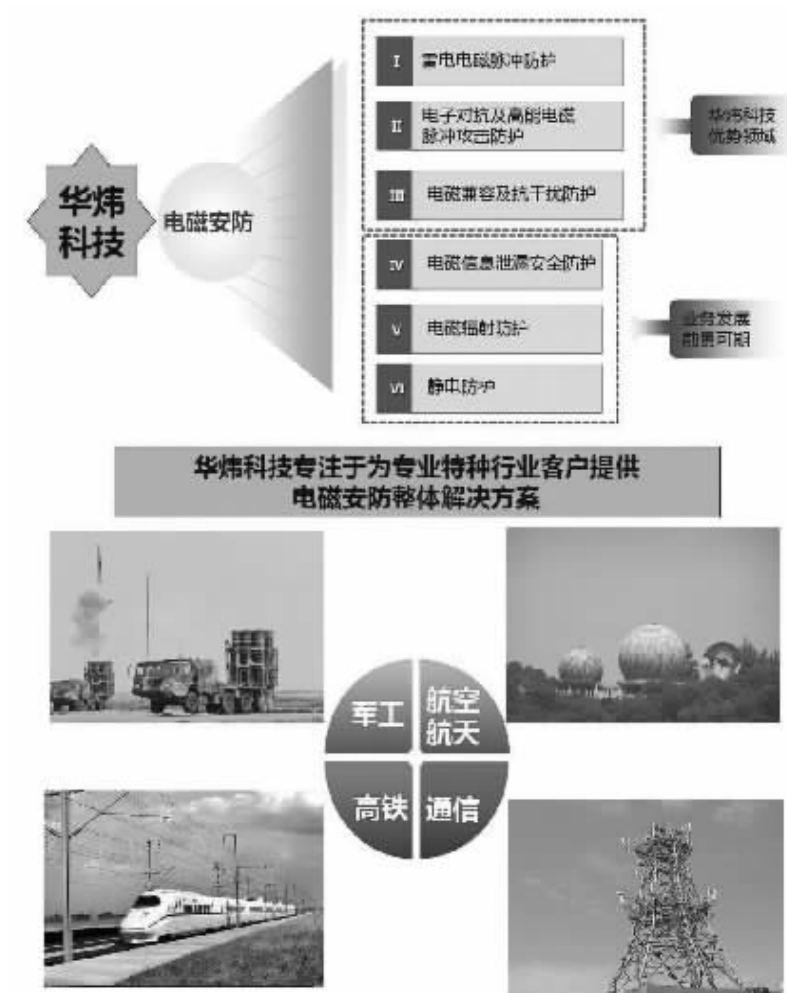
持续推进并购

此次收购华炜科技只是蓝盾股份实施产业并购战略的第一步,未来公司还将持续推进外延并购战略,利用上市公司平台整合更多的产业资源,最终形成完整信息安全产业体系,打造国家信息安全之盾。”柯宗贵说。

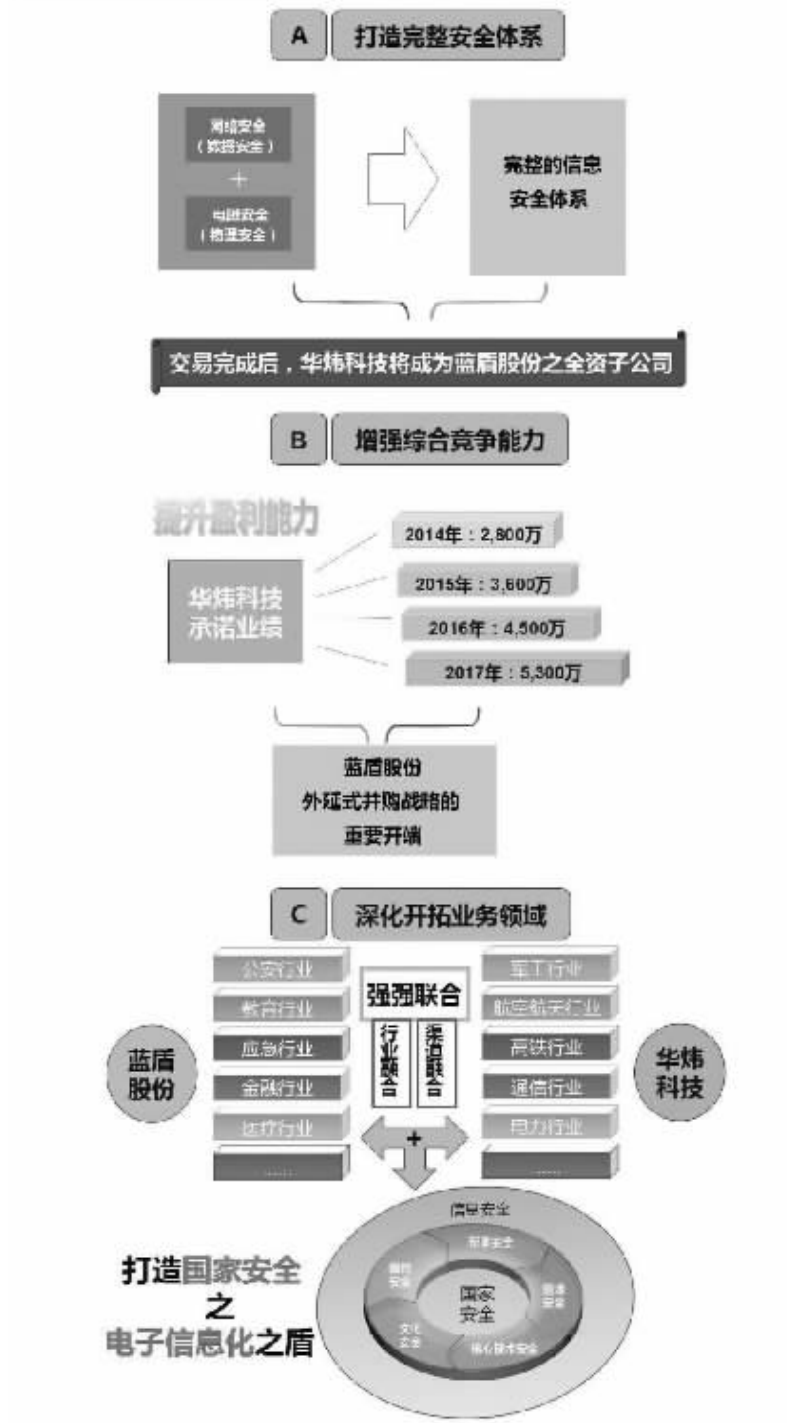
对于提出并购战略的背景,柯宗贵表示,“一方面,经过上市后两年多的准备,蓝盾股份初步完成了在信息安全产业领域内应急联动、职业教育、司法取证、移动安全等的布局,逐步搭建了公司的产业整合平台,为后续产业并购的实施做好了充足的准备;另一方面,‘棱镜门’和‘RSA后门’事件的发生,使得信息安全上升到了国家战略高度。国家安全委员会成立,国家及社会机构在信息安全领域的投入有望大幅提升,将为我国的信息安全产业带来前所未有的发展机遇,进而让蓝盾股份实施产业并购战略迈出更坚实的步伐。”

在信息安全行业的众多企业中,柯宗贵更看好本土生长、由本土资本控制且具有明显技术和资本优势的企业。他认为,信息安全关系到中国的经济安全,与国家安全和国家安全事件发生后,政府不可能完全信任国外的信息安全企业。他预计以IBM、Oracle为代表的国际企业在中国市场的份额将逐步下降,有实力的本土企业将对其形成替代。此外,政府对由国外资本控制和参股的信息安全企业的信任度也将会大打折扣,政府、军事、航空航天等保密要求程度较高的领域,也会将这部分企业排除在外。

面对突然到来的市场变革,单纯依靠内生发展很难抓住这次历史性发展机遇,蓝盾股份必须利用资本市场平台优势,通过产业并购和行业整合迅速完善公司的产业链,增强自身技术储备、市场渠道等方面的实力,以求在这次行业变革中占据先机。”柯宗贵称。



蓝盾股份的战略选择



资料来源:蓝盾股份重组报告书(草案) 刘莎莎/供图

电磁安防成信息安全领域新蓝海

证券时报记者 刘莎莎

相对于美国等西方发达国家,我国的信息安全产业起步较晚,无论是技术水平还是渗透率方面,都与发达国家存在一定差距。据统计,美国信息安全投入占整个IT产业市场规模的15%左右,而这个数字在中国还不到5%。从另一个角度看,国内的信息安全产业还存在非常大的增长空间。

近年来,信息电磁泄露逐渐被重视。计算机等各种信息技术设备和通信设备在工作时常会泄露电磁波,而且与这些设备连接的数据线、电源线也会有电磁波辐射出来,这样,被处理的信息也就会通

过电磁辐射向空间泄漏。

据了解,电磁辐射中所伴随的计算机显示信息,可被非法窃视者在几百米甚至1公里以上的距离接收并还原。更为严重的是,敌对方还可以通过发射高频电磁脉冲,让整个信息系统彻底瘫痪。

随着电磁波成为计算机及其网络系统泄密、被攻击干扰的最重要途径之一,电磁安防已成为多个领域关注的焦点。业内人士表示,随着窃密事件的频繁发生,国内机构(特别是军工、航空航天等领域)对“信息电磁泄露”的保护开始日益重视,我国的电磁安防信息保护市场正处于爆发的前夜,

蓝盾股份“联姻”华炜科技 掘金军工市场

证券时报记者 刘莎莎

11月3日,蓝盾股份(600297)公布了重大资产重组方案,开启上市以来第一次重大资产重组。

根据方案,蓝盾股份拟通过发行股份和支付现金相结合的方式,购买张远鹏、史利民等17名股东持有的华炜科技100%股权。此次收购交易价格为3.9亿元,其中股份支付对价3.12亿元,现金支付对价7800万元。与此同时,蓝盾股份还将以17.96元/股的价格向控股股东柯宗庆、柯宗贵以及员工持股计划非公开发行723.83万股,配套募集资金1.3亿元,其中7800万元用于支付此次收购的现金对价。

据介绍,此次收购华炜科技是蓝盾股份实施产业并购战略的第一步,也是公司实现“大安全”战略目标的关键一环。与华炜科技的联姻,不仅丰富了蓝盾股份信息安全产品线,更有助其打造“网络安全+电磁安全”、“数据安全+物理安全”的主营业务协同驱动模式。同时,蓝盾股份还可以借助此次收购切入军工、航空航天、轨道交通、通信领域的信息安全市场,迅速打开公司产品的市场空间。

涉足电磁安防领域

据介绍,作为国内电磁安防领域领先企业,华炜科技在军工、航空航天、轨道交通、通信等专业特种领域内具有成熟的电磁安防整体解决方案。特别在军工、航空航天及轨道交通领域内,华炜科技体现出了较强的竞争优势。

以军工领域为例,华炜科技产品覆盖陆海空三大军兵种,目标客户主要为中国电子科技集团、中国兵器工业集团、中国航天科技集团等下属的各大科研院所,是部分军工装备承建总承包方客户在武器雷达产品列装配套上的核心供应商之一,也是目前我国军用机动及阵地雷达电磁安防的主要供应商之一。

此前,蓝盾股份主要专注于为应用层面、系统层面以及网络层面提供数据安全,在物理安全领域并不擅长。通过收购华炜科技,蓝盾股份可利用其在电磁安全以及物理安全领域的经验和优势,丰富公司信息安全产品线。

不仅如此,此次收购还可使蓝盾股份的市场渠道从政府、教育、金融等领域向军工、航空航天等领域延伸。据了解,由于军工、航空航天、轨道交通等信息安全领域有着严格的资质审查程序,一般企业很难进入。而通过收购华炜科技,蓝盾股份则可迅速切入该领域。

业内人士指出,蓝盾股份对华炜科技的收购,最主要的价值还是重组后二者产品和市场渠道的有效融合,这为企业带来的利益远远超过各项资产盈利能力的简单相加。例如,完成对华炜科技的收购后,蓝盾股份就有能力为客户提供“数据安全+物理安全”整体信息安全解决方案,通过整体解决方案产品,蓝盾股份的“数据安全”产品就可以顺利进入军工等行业领域;与此同时,华炜科技的“物理安

全”产品也可通过同样的方式迅速切入政府、教育等领域的信息安全市场,从而达到1+1>2的效果。

重组提升盈利预期

除业务和市场方面的融合效益外,蓝盾股份和华炜科技的联姻还可直接提升上市公司的盈利预期。国海证券研究报告认为,华炜科技2012年、2013年的净利率分别为11.18%、10.84%,要高于蓝盾股份2013年8.09%的净利率,二者的合并可一定程度上提升上市公司的净利率水平。

此外,华炜科技原股东在重组方案中承诺,华炜科技2014年~2017年实现的净利润总额不低于1.62亿元,且2014年~2017年净利润分别不低于2800万元、3600万元、4500万元、5300万元。华炜科技承诺的未来几年20%的复合增速有助于持续提升蓝盾盈利预期。

依据蓝盾股份在重组方案中披露的备考合并盈利预测表,若此次收购完成,蓝盾股份2014年和2015年的净利润分别为6017.11万元和7287.94万元,大幅高于上市公司2013年3196万元的净利润水平。虽然增发后蓝盾股份的总股本也将由原来的1.96亿股增加到2.2亿股,但由于重组为上市公司带来净利润的提升幅度远高于股本的增加幅度,蓝盾股份的每股收益也将得到大幅提升。

持续推进行业整合

据了解,随着“棱镜门”和“RSA后门”等事件的发酵,我国的信息安全已经上升到国家战略高度。有关部门正加快国家信息安全战略和规划文件的研究起草,政府部门信息系统的分级保护政策已经开始推广,教育系统的等级保护标准也在强制推行。业内人士认为,这一系列事件必然对国内信息安全产业产生深远影响,为信息安全领域的本土企业带来历史性发展机遇。

在信息安全领域打拼多年的蓝盾股份,一早就嗅到了信息安全领域即将爆发的巨大机会。蓝盾股份在今年年初确定了产业并购的长期发展战略,即以上市公司为资本运作平台,以“大安全”为切入点,依托公司在信息安全行业积累的技术、市场、客户优势,顺应信息安全外延的扩大,深度整合行业内各应用领域,打造完整信息安全产业体系的长期发展战略。

资料显示,蓝盾股份作为国内较早涉足信息安全领域的专业厂商,目前已经拥有业内较为齐全的产品线。尽管如此,公司目前的产品基本属于应用层面与网络层面的安全产品,在整个信息安全产业体系中仅代表较小部分市场。

针对这种情况,蓝盾股份确定了纵向整合和横向整合相结合的产业并购方向。纵向来看,未来,公司将通过纵向整合,逐步实现信息安全技术和产品在中间件及软件服务安全体系的全覆盖,最终打造从基础设施安全到终端安全的完整信息安全产业链;横向整合方面,整合在军工、航空航天等信息安全领域拥有较强竞争优势的企业,从而实现战略升级。

处理信息,而各种电磁脉冲对现代军事电子信息系统的破坏日渐严重,现代军事电子信息系统的电磁脉冲防护问题也日益为各国军方所重视。

据统计,美国军队信息化建设遥遥领先,美国陆军信息化建设已达50%,海军70%,空军高达90%,总体水平近80%,预计2020年前后美国各兵种的武器装备将全部实现信息化。投入方面,美国2013年仅用于陆军信息技术的服务经费就达到60亿美元。相比之下,我国国防信息化率仅为20%左右,差距十分明显。2014年中国军费预算为8082亿元,预计信息化装备的增速将高于军费总额增速,国防信息化将迎来高峰期。