恒泰实达董事长钱苏晋:

收购辽宁邮电迈上新征程 确立智能大数据发展新战略

恒泰实达董事长钱苏晋 周靖宇/制图

证券时报记者 张杨

在全面实施国家大数据战略的大背景下,恒泰实达(600513)确立了"智能大数据"新战略。公司凭借自主可控的大数据技术和产品,提供行业大数据建设和运营服务,推动行业智能化不断发展,致力于打造国际一流的智能大数据公司。

近期,恒泰实达的股票也颇受市场关注,市场交易活跃,日交易量猛增。日前,证券时报·e公司记者拜访了位于中关村软件园的恒泰实达,并对公司董事长钱苏晋进行了专访。

收购辽宁邮电 布局5G商机

今年4月,历时近两年,恒泰实达完成对辽宁邮电的收购,辽宁邮电成为其控股子公司。对于辽宁邮电的经营情况,市场关注度颇高。针对此,钱苏晋表示:"辽宁邮电的三年对赌,前两年都是超额完成。"

根据收购业绩承诺,辽宁邮电2016年度、2017年度、2018年度实现的扣除非经常性损益后的净利润分别为不低于人民币1.05亿元、人民币1.20亿元、人民币1.37亿元。目前数据显示,辽宁邮电主营业务增长较快,盈利能力突出。2016年度、2017年度实现营业收入分别为45153.15万元、51310.50万元,净利润分别为11766.64万元、12417.82万元,超额完成了相应年度的业绩承诺。此外,辽宁邮电从2018年5月开始并入上市公司财务报表,因此公司今年半年报、三季报、年报及明年一季报、半年报业绩将出现大幅增长,之后将稳定增长。

钱苏晋表示,收购辽宁邮电,对于公司未来的发展,意义重大:"公司目前在做行业大数据,其中有两个核心价值,一个是数据价值,一个是传输通信。从公司大的战略来讲,是沿着这两条主线来走。公司成功收购辽宁邮电,将实现电力、通信两大基础行业的技术互补、资源共享和业务复制,形成协同效应。同时带来电力通信网勘察规划设计、5G网络规划设计等新增业务。"未来,恒泰实达本部将落在智能大数据上,而辽邮以传输通信为主形成纵向布局。"未来,包括前景无忧通讯芯片,也并在通信板块上。一个做数据、一个做通信,未来如果再加上一个核心计算,整个大数据产业链就非常完整了。"他表示。

根据钱苏晋预测,5G在未来,整个基站数量比4G有4到5倍的增量。而恒泰实达目前在5G方面做的工作,一个是技术预研,一个是在现有行业里面充分扩展市场。

"今年我对辽宁邮电的希望是空白地区能切入就切入,把辽宁邮电的设计承载力发挥出来。5G不是个产业,是个机会。这样等到5G时代真的到来的时候,我们有足够的接盘能力。"钱苏晋对公司未来的发展充满信心,"在未来,我们还将在整个5G链路里面找我们可以插入的关键环节,进行下一步的资源整合。这与公司智能大数据发展战略是一脉相承的。"

深挖大数据领域 让数据更有价值

据钱苏晋介绍,恒泰实际上不是消费大数据公司,而是行业大数据公司。

公司目前在大数据产业链上的核心竞争力有三块:第一,行业业务理解深。公司拥有电力、通信两个国家战略性、基础性、先导性的行业大数据平台建设和运营服务的丰富实践,占据了有利条件。第二,有技术平台支撑。据介绍,公司拥有大数据价值转化的出口,即通过智能化应用变现。基于电网、设备、用户的电力大数据平台,为各类智能应用场景提供大数据服务。基于通信设计大数据平台,实现智能勘察、智能规划,这是个百亿级的市场。第三,拥有大量核心案例。据介绍,恒泰实达对央企的业务模式和需求把握得非常好,在这方面具有竞争优势。同时,拥有自主可控的大数据技术和产品,现在业务需求都在朝场景化发展,大数据最有价值的是分析预测、决策支持,最常见的应用场景就是各类指挥中心、应急中心、调度中心、控制中心,恒泰实达拥有让这些中心"智能化"的综合解决方案和核心产品。

坚持业务主线 数据、通信两手抓

对于未来几年的发展规划,钱苏晋表示,公司将按照智能大数据这条业务主线来走,集中在数据、通信两件事情上发力。

钱苏晋将公司新的业务发展战略概括为"专注大数据智能化,打造双基竞争优势,积极拓展行业应用,面向未来培育创新"四句话。其中,专注大数据智能化,指的是公司所有业务的核心价值是基于大数据技术和产品,实现智能化应用价值;打造双基竞争优势,指的是所有业务都要有利于丰富在电力、通信两个基础行业里的需求理解、经验积累、资源聚集、底蕴口碑;积极拓展行业应用,指在上述基础上,不固步自封,在智慧交通、智慧金融、智慧气象、智慧政务、智慧城市、智慧农业、智慧教育等领域积极拓展,寻找更多智能化方向;而面向未来培育创新,指积极把握未来发展趋势和商机,培育5G、电力线宽带载波芯片、能源互联网方面的创新技术和产品。围绕上述发展战略,公司将继续完善大数据产业链布局,寻求合适的收购标的。

谈及未来公司业绩的增长,钱苏晋颇有信心。他向记者列举了目前看来比较成熟的业务增长点:

第一,智能化整体在传统行业刚开始不久,至少有5年以上的长效增长,市场规模有万亿体量。随着公司在智能大数据上的布局日益完善,针对垂直行业应用需求的综合解决方案将显示出竞争优势,这将成为未来最重要的新增收入。"他说。

第二,通信在未来五六年时间,有大概万亿级市场,辽宁邮电预计有很大的市场空间。他表示:5G商用意味着新一轮投资热潮的到来,新增设计收入是一个重要的增长点,收购辽宁邮电后优势互补、协同效应会产生新的业务,比如辽邮参与电力通信网勘察规划设计的机会。"

此外,电力线宽带载波通讯,预计未来5年将替换4亿户,这也会带来相对明显的增量。针对当前的行业发展阶段和市场情况,钱苏晋表示,公司未来几年将把通讯和数据作为基底,这也是智能化的基本支撑。"围绕这个目标,技术上布局大数据全产业链,掌握关键技术;市场上把重点行业需求做细做透,树立行业品牌;运营上解决行业痛点提升效率,真正产生智能化应用价值。"他对记者说。

V访谈

要言回放

上港集团:坚持科技强港

时间:2018年7月15日

嘉宾:上港集团总裁严俊

这么多年下来,咱们上港集团在践行高质量发展这一条路上都有哪些经验?

上港集团总裁严俊:这几年,整个集团应该说得到了比较快速的发展。连续8年,从2010年开始,集装箱吞吐量一直位居世界第一,去年突破了4000万标准箱。我感受最深的有这么几个方面:一、港口发展必须顺应区域经济的整个规划(配套)。

上海港这几年发展最大的优势是来自于整个区域经济对港口的支持,地理位置优势和经济腹地的优势,是我们上海港发展的一个重要基础;第二要坚持科技强港,所以这几年整个科技的发展、港口效率的提高、成本的降低、服务质量的提高,奠定了一个非常重要的基础;第三,必须要有一支有凝聚力、有战斗力的员工队伍。上海港是个百年老港,有了这样一支技术操作能力达到一定水准的员工队伍,我们也才能取得这样的成就。

西藏珠峰:跨境并购须深入研究

时间:2018年7月16日

嘉宾:西藏珠峰董事长黄建荣

在跨境方面,你们公司做得很出色,在跨境并购方面也很有经验,目前您觉得中国企业跨境并购方面有哪些经验可以和大家分享,或者说有哪些挑战?

西藏珠峰董事长黄建荣:这个话题很难回答,因为各方面的综合因素太多,如果说是要可复制的话,从我自身看,第一、要走出去,对投资所在国的了解一定要深入;第二、对投资所在国的政局以及民风要研究深入,中国很多走出去的企业,通过一些中间人的介绍,政府层面上的接待很隆重,把情况介绍得很好,就盲目投了,一旦投资了就是被套进去了。

兴齐眼药:小眼药也有大市场

时间:2018年7月18日

嘉宾:兴齐眼药董事长兼总经理刘继东

兴齐从创业到上市,在做减法。公司目标是要与国际五大眼药企业PK,但是现在不在一个量级。公司的底气来自于哪里?公司定位还是眼药,市场比较小,对于内生和外延增长如何平衡?

兴齐眼药董事长兼总经理刘继东:首先,兴齐眼药从实力上与上述五家公司相差很远,但公司现在生产眼药的制造水平并不低于这五家公司;其次,兴齐的眼药制造水平不落后于国外,企业的核心制造力在研发上;兴齐有自己的特色,有自己的突破。企业的发展靠并购,但是现在还是依靠内生。并购随时都想,关键是自身有多大的实力。现在是要靠内生的力量,自身的力量要强。眼药市场其实并不小,小眼药也有大市场。

今年医药股9成预增长,但是公司中报预亏。在业绩增长方面有何手段?

兴齐眼药董事长兼总经理刘继东:兴齐毛利率下降,主要是受原材料影响,很多原材料都是数倍的涨价。企业是关注几千万的利润,还是要未来的发展?我宁可关注市场的开发,希望关注未来的发展。今年投入很大,如果不抓住机会,到了明年可能市场就不给机会了。

陆家嘴:地产+金融协同运作

时间:2018年7月19日

嘉宾:陆家嘴董事长李晋昭

公司这些年业绩一直稳步增长。从2007年至今,公司的营业收入和利润双双保持着稳步增长。我们看到公司已经初步构建了一个高效的"地产+金融"双轮驱动的战略,这对于公司未来继续保持高质量发展有哪些帮助?

陆家嘴董事长李晋昭:经过十年的改革转型,公司商业地产板块已经发展到一个比较成熟的阶段,商业地产运营机制稳健,在营物业规模逐年扩大,经营业绩情况不断向好。目前,公司不失时机地筹划、引进、实施好项目,推动"走出去"战略,即走出陆家嘴,培育企业新的增长点。例如,公司于2017年完成苏州绿岸95%股权收购,这是公司继天津之后,第二个"走出上海"的大型成片开发项目,为公司未来的发展提供了新的可开发资源。在金融业务方面,公司将以陆家嘴信托、爱建证券、陆家嘴国泰人寿三个持牌金融机构为基础,抓紧产融结合战略研究及投资项目的投后管理,开展地产与金融协同、共振的探索。长期以来,公司一直坚持以"终点为起点"经营原则,努力保持每年利润稳中有升。

未来,公司会以"地产+金融"协同运作为抓手,以商业地产投资开发为核心,以金融和商业零售为两翼,上海、天津、苏州三城开发建设并肩作战,并高标准、高质量、高效率推进金融板块中长期发展规划工作。同时,公司将继续探索地产与基金联合、楼宇资产证券化等金融业务创新,逐步形成陆家嘴金融地产大业务链。坚持有所为有所不为、有进有退的管理策略,逐步清理退出非主营项目,并聚焦力量、优化配置,服务浦东开发,提高公司核心竞争力,保持业绩稳步增长,布局新的盈利突破点。

葵花药业:聚焦"品种升级战略"

时间:2018年7月20日

嘉宾:葵花药业副总裁吴国祥

请问如何看待贵公司在行业中的市场地位?

葵花药业副总裁吴国祥:公司近年来通过实施品牌战略,采用立体式品牌传播策略,通过健康教育、科普宣传、幼儿园活动、社区活动等多种活动形式与消费者进行深入沟通,强化品牌力。在"品种→品牌→品类"的发展战略引导下,依托核心大品种,做大公司现有六大产品群及大健康产业。目前,公司已在全国建立了超400支省级销售团队,与全国近千家医药流通企业建立了良好稳定的合作关系,产品有效覆盖超全国30万家零售终端网点,及近6000家医院,公司的销售网络具备了超强的"地推"能力,销售能力也位于业内前列。具备"品牌+渠道"的双重核心资源,近年来会通过不断整合资源纳入新的潜力品种,嫁接品牌与渠道优势,打造成为平台型公司。

未来公司将聚焦"品种升级战略",启动打造10亿级黄金大单品群计划。同时,做强品类营销的竞争壁垒,通过品种质量和结构、营销模式和品牌、消费者教育和服务等提高公司在儿童用药品类、消化系统用药品类两个优势品类的核心竞争力,继续巩固行业领先地位。

中国平安人寿投资连结保险投资单位价格公告

投资账户名称	7月19日		7月18日		7月17日		7月16日		7月13日		投资账户设立时间
	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价	
平安发展投资账户	3.9724	3.8945	3.9804	3.9023	3.9988	3.9203	4.0084	3.9298	4.0117	3.933	2000年10月23日
平安保证收益投资账户	1.9553	1.9169	1.9548	1.9164	1.9546	1.9162	1.9543	1.9159	1.9536	1.9152	2001年4月30日
平安基金投资账户	4.3792	4.2934	4.3997	4.3135	4.4288	4.342	4.4485	4.3613	4.4517	4.3645	2001年4月30日
平安价值增长投资账户	2.2878	2.2429	2.2851	2.2402	2.2851	2.2402	2.285	2.2401	2.2829	2.2381	2003年9月4日
平安精选权益投资账户	1.3717	1.3449	1.3704	1.3436	1.3944	1.3671	1.3805	1.3535	1.3785	1.3515	2007年9月13日
平安货币投资账户	1.4857	1.4566	1.4845	1.4554	1.4845	1.4554	1.4843	1.4552	1.4836	1.4546	2007年11月22日

以上数据由中国平安人寿保险股份有限公司提供

说明:

1、平安世纪福利投资连结保险(保证收益投资账户、平安发展投资账户、平安基金投资账户和平安价值增长账户;平安聚富步步高投资连结保险、平安聚富年年投资连结保险、平安世纪才俊投资连结保险及平安嘉定金牛投资连结保险设平安发展投资账户、平安基金投资账户、平安精选权益账户和平安货币投资账户。

2、不同投资单位价格仅反映投资连结保险各投资账户以往的投资业绩,并不代表未来的投资收益。客户可以通过本公司的全国客户服务热线95511、中国平安保险集团网站(http://www.pingan.com)、客户服务柜面以及保险顾问查阅相关的保单信息。

中国平安人寿保险股份有限公司

中国平安 PING AN

采访手记

中泰化学的工厂真"攒劲"

证券时报记者 曹桢

去了中泰化学(002092),颠覆了我对化工企业的认识。

我们参观了中泰化学在阜康市的大黄山和甘泉堡两个工业园区,以及位于南疆库尔勒的四个现代化工厂。新疆之大,表现在地域上,我们走了整整两天,乘汽车、坐飞机,穿越天山南北,也仅仅看了中泰化学产业布局的一部分。

中泰化学的工业园区少则几百亩、多则上千亩,更难能可贵的是,他们的园区都是远离城市,选择在戈壁荒滩。工作人员说,过去这里飞沙走石,放眼望去目光所及之处都是砂石,寸草不生,根本看不到一棵树。中泰化学董事长王洪欣认为,中泰产业投资的理念就是"建设一个园区、绿化一片戈壁。"随行的职工介绍,董事长要求建设"花园式的工厂,改变人们对传统化工厂的刻板印象"。

果然,中泰人硬是在戈壁荒漠上建起了一座座现代化的绿色工厂。走进中泰的每个工业园区,都是绿树成荫、绿草遍地,根本看不到冒着黑烟的烟囱,也没有一般化工厂的异味。每一个工业园区,中泰化学每年在安全环保投入高达数亿元。在投资上百亿的园区里,我们看到国内一流先进水平的化学实验室,里面有大量的进口仪器设备;也看到了工厂的信息化管理平台,几十名员工面对着各自的电脑屏幕,用对讲机进行生产调度。这里的工厂自动化、信息化程度非常高,我们在参观的时候注意到,在偌大的车间里,见不到几个工人。

中泰化学有一张名片,是下属企业新疆中泰矿冶有限公司。电石是制造PVC材料的上游原料,传统的电石冶炼行业给人的印象就是"高能耗、高污染和劳动强度大"。但中泰的这个电石厂一点都不一样,是"全国密闭式电石炉生产示范基地",被誉为"中泰的骄傲、新疆的骄傲,是中国电石行业的一张名片"。这座工厂,成了给中泰化学、给自治区国有企业争光的工厂。

中泰矿冶何以获此殊荣?这要从中泰矿冶的董事长冯召海说起。今年60多岁的冯召海精神干练,说话风趣幽默。退休后依然发挥余热,长期坚守生产现场,他自嘲是一名退休职工。他说,现在国内的电石产能已经占据全世界电石的95%以上,由于国内电石起步晚、起点低,配套技术装备发展缓慢,全国电石产能已经发展到4600万吨/年,但生产过程自动化、信息化水平非常低。过去电石在冶炼过程中,出炉全部都是人工作业,炉内的温度达到了2000多度,作业平台的温度也达到了六七十度,工人们即使在夏天作业,也要穿上厚厚的防护服,从上到下捂得严严实实,一个班下来,后背的汗是干了又湿,湿了又干,慢慢的全是白白的汗渍。而在电石出炉过程中,过去所有操作完全依靠人工操作。冯召海说,过去工人一定程度出现烧伤、烫伤,因此,虽然炉前工工资待遇好,但是高温、高风险和超强的体力劳动,让国内电石行业的员工流失率居高不下。

日本在上个世纪电石工业兴盛时,研发了一种电石炉作业机械臂,但对中国电石行业却设立了超高的价格壁垒。踏入电石行业不久,冯召海就一心关注这种操作设备,让工人们从这种高危环境中解脱出来。但屡次和对方商讨设备和技术引进时,日本人都寸步不让,开价一千万的技术转让费,一分不能少。这老汉的倔强劲就上来了。"一定不能再让员工承受自己承担不了的伤害"。2014年,矿冶技术人员频繁奔波于大连、哈尔滨等地,最终找到哈工大的机器人研究所,联合哈博实公司,决心一定要研发出一套拥有咱们中国人自主技术产权的机器人。历经三四年的科研攻坚,几十次技术研讨,几百次现场试验,上千次的反复改进。终于研制出了中国第一台智能出炉机器人系统,其操控性、稳定性和人机交互特性远远超过日本同类产品,实现全过程的远程操控,达到了国际领先水平。一名具备中专学历的的员工,通过一周左右的简单培训,就能熟练操作。

记者在参观工厂的冶炼炉时,虽然离炉子还有几米远,但是依然能感受到那种炙烤。炉眼打开以后,一股热浪扑面而来,机器人手臂通过远程操作,一根一根被烫得通红的钎子被换下来;出炉时,通红的液态电石在机械手轻盈的挥舞下,缓缓流下。现场目睹我们才理解了,冯召海所说的"做机器人系统是一个为自己积德、让年轻人受益,为行业争光的事"。

在冲破日本人的技术封锁后,中泰化学支持研发的出炉机器人系统迅速改变了电石产业的生产面貌,带来了一场革命性的改变。国产的这套系统不仅比日本的先进,更重要的是价格也降了三分之二,中泰矿冶在使用了这套系统之后,直接解决了安全风险问题,生产效率也得到明显提升,还在电石发展史上第一次实现女工出炉操作。

新疆人把一件事干得好叫"攒劲",看完中泰化学的电石工厂,我们不禁要说,这个工厂真是攒劲啊。