■人物 | Characters

立昂技术董事长王刚:

以安防为核心优势抢占国内外市场

证券时报记者 曹桢

来自新疆的上市公司——立昂技术(600603)是近年来资本市场上的一颗明星,自2017年上市,这家公司获得了超高的关注度。得天独厚的市场环境、专业通讯及安防技术、良好的业绩支撑,让立昂技术成为众多投资者青睐的对象。立昂技术下一步将会有哪些发展?近日,证券时报记者专访了立昂技术董事长王刚。

新疆最早的光缆通讯公司

王刚出生于1964年,先后就读于陕西省邮电学校、西安邮电学院和长江商学院。王刚的第一份工作是被分配到新疆邮电设计院。回忆往事,他说他是新疆最早一批从事光缆通讯的,他们做的比较自豪的事,就是把新疆电话从"摇把子"换成了"号盘子",实现了电话机的一次升级。

而"号盘子"电话到上世纪90年代也是落后的产品了,从1992年开始,王刚和他的设计团队参与了把"号盘子"改造为按键电话的升级工程,也就是后来的程控交换电话,这在新疆通信发展史上是一项重大的工程。当时有三家技术设备供应商,分别是阿尔卡特、富士通和西门子,在新疆,用阿尔卡特的客户比较多。

在电信行业工作十几年后,王刚想到了创业。1996年,王刚带领着一些老同事创办了立昂电信(原立昂技术),从通信设备代理销售到电缆工程的施工、从通信网络设计到模拟基站设备安装、从光缆工程到铁塔建设,处处留下了立昂人的足迹。1998年承接的129、130团光缆接入网工程、传输设备及线路至今还在正常运行。

20多年来,立昂技术参与设计、实施的光缆总长度超过3.2万公里,积累了在各类复杂多样经营环境下的行业经验。公司同时具备跨网络、多领域的技术优势,在为客户提供信息网络建设的研发、设计、建设、优化、运维全业务流程专业服务的同时,向各合作方推介适用的周边应用技术,推动技术与服务相融合,从而形成了完整的、符合合作方需求的综合信息化服务能力。

安防成为公司的核心优势

2000年以后,随着新疆安全形势的需要,很多机关单位、社区、商家都开始安装以摄像头为核心的安防监控系统。王刚和立昂技术的高管团队很快就看到了这个商机,他们开始研究并切入这个蓝海市场。

"安防脱胎于监控,监控过去一直都有,过去的监控是闭路的。"王刚说,在过去的施工中,他们经常帮一些企业做闭路监控系统,因此做起安防工程来得心应手。王刚回忆,2003年左右,中国电信首先提出了"全球眼"的概念,这就产生了公共安防监控的雏形。

2008年,立昂技术开始进入安防领域,给新疆当地的一些机关单位安装安防系统,当时主要以银行、政府机关和企事业单位安装的居多,2009年开始,整个新疆的安防业务开始全面爆发。

王刚回忆,立昂技术承接的第一个项目就是在乌鲁木齐的经济开发区,当时的工作量只有十几路安防系统,但团队就干了近1个月。同样的工作,到2017年的时候,立昂技术十几天的时间里,在喀什地区做了2000路,单体项目超过了1万个摄像头。王刚回忆说,这要放在十几年前,是不能想象的事。对于立昂技术现在的优势,王刚总结到:"第一,我们的技术是过硬的;第二,公司有成熟的管理经验和标准的业务流程;第三,公司资金实力雄厚及良好的商誉;第四,公司这些年做了大量研发,取得了很多原创成果。"

在新疆维稳的大环境下,安防工程迎来了业务爆发期。立昂技术目前形成了三种业务模式,一是建设IDC机房集成后交付给客户使用,二是公司提供各种信息集成和技术服务,第三是对已经运行的平台和终端进行维护。

"我们也确实赶上了安防业务的爆发期。"王刚告诉证券时报记者,在立昂技术做过的通讯类工程中,因为新疆区域大,传输覆盖面也大,仅光缆一项就建设了超过32000公里;另外就是通讯设备的安装,这也构成了立昂技术的一项主营业务,包括2G、3G、4G网络在新疆的推广和各种通讯基站、铁塔的建设。新疆地广人稀,运营商为了保障信号的畅通就得多建铁塔。立昂技术最重要的一部分业务,就是安防系统工程。2017年,立昂技术承接了喀什地区一个3.2亿元的安防工程,在乌鲁木齐经开区,从第一期开始到第十三期立昂技术都参与了施工,另外公司还参与了乌鲁木齐高新区第二期到第五期工程、高新区社区安防共有8期工程。

另外,立昂技术还配合国家的边防部门做了一系列的边境安防工程。新疆边境线有5700公里,立昂技术目前参与了3000多公里。在阿勒泰、克州、帕米尔高原等,立昂技术都参与了工程设计和施工建设。

下大力气搞好研发

立昂技术在科研上的投入每年都会累计递增。在王刚的主导下,公司发明了一款智能终端设备箱,目前应用于全新疆,成为安防领域的一个爆款产品。

随着时间的推移,各个部门、单位安装的摄像头要求联网,但是不同厂家、不同型号的摄像头怎么并入一个平台,怎么样进行后期的维护、保养,这都成了新时期摆在新疆各级政府面前的问题。越来越多的摄像头被交付使用,怎么样让几十万只摄像头正常运转,这是一个非常庞大的工程,在技术上也是非常难处理的。"王刚说,公司很早就从这一现象中看到了机会,因此投入了大量的人力、物力来研究开发一款智能平台,能让所有型号、不同时期的摄像头并入这一平台,实现在智能平台上的统一管理、应用。经过多年的科研攻关,目前立昂技术已经成功研发了这一平台,并会逐步有条件地将这一平台免费提供给新疆的各级管理单位使用。

"出于安防的需要,新疆目前安装的视频监控的密度和数量在全国是排在前列的。因此只要把新疆的安防业务做好,就能把全国的安防业务做好。几十万甚至上百万只摄像头,过去靠人工来排查,这个工作量就非常大。"王刚说,这么多摄像头安装使用之后,运维管理是一个很大的、刚性的市场。每个地区有不同厂家的产品,在新疆,一个指挥系统有若干子平台,子平台还有很多的分支,目前没有一家企业可以承接全部运维。立昂技术自主研发了平台系统,通过送平台的方式赢得运维的市场。这个平台通过科学的手段收集故障信息,实时监测运行障碍,分析发生障碍的问题,是设备的问题、光纤的问题还是电力问题等,大大提高了检修的效率。在兼容性上面,把若干期工程的所有设备都可以统一监管,任何一个技术人员,通过这个系统,都能够实现对设备状态的即时了解。

在研发方面,立昂技术致力于运营平台的开发。"我们的研发,都是基于解决实际问题的研发,没有水分。"王刚说,他要求公司的各个项目组都要有自己的研发人员,研发出最切合实际、有实用效果的项目。研发都是在项目实施中进行的,这样也增加了客户的黏性。根据客户的需要调试研发项目。近年来,公司研发了四套平台系统,第一个是安防运营平台,第二个是通信运营平台,第三个是政府综合楼的监控系统和平台,第四个是物联网智能停车平台,另外公司还做了一些移动端党建平台的研发。目前,立昂技术已经着手在北京建立研发中心,下一步还将会在深圳、武汉等地建立起新的研发中心。

立昂技术董事长王刚 吴比较/制图

抓好国内国际两市场

除了做好既有的安防业务,自上市以来,立昂技术还在实施重大资产并购重组。两个标的公司分别为杭州的沃驰科技和广州的大一互联。并购这些公司是为了完成哪些战略呢?王刚说,收购是为了延伸上下游产业链。大一互联是做IDC业务的,大概有13个深度合作的IDC机房,而机房必须跟运营商合作,新疆最大的克拉玛依IDC中心是立昂技术在做运维。新疆有便宜的IDC资源,新疆的电比较便宜,而且这里的空气湿度、气候等等条件,很适合做机房,这也是新疆在这个行业的地域优势。

沃驰科技的主营业务是移动互联网电信增值业务,为阅读、动漫、游戏等移动文化产品提供内容整合发行、数字媒体营销和移动支付计费等一站式服务,现金流非常好。收购这两个公司之后,立昂技术将打通通信运营商相关增值业务的上下游产业链,与立昂技术的业务可以整合,使立昂技术成为完整的通讯及互联网内容服务提供商。王刚认为,这次收购可以在一定程度上防范公司主营业务单一带来的财务风险,比如在过去,很多已经安装投入使用了的安防工程并不能如期回款,给公司现金流造成压力。

"我们的方向是要抓好国内、国际两个市场,国际市场就是中亚国家的信息化市场。"王刚说,目前,中亚大部分国家的信息化程度,跟20年前的中国差不多,基本上处在很初级的阶段,有很大的提升空间。在一带一路的沿线国家,中兴、华为这些企业走了出去,并在当地取得了成功,这些都是其他后来者可以借鉴的经验。公司已经与一些中亚国家进行了沟通和接触,并且取得了初步的成果,公司计划从安防、通讯、运维多个方面来帮助中亚国家的主要城市现代化建设的安防系统,引进最先进的人脸识别系统和智能运维平台,帮助这些国家和地区提升安防信息化能力。这些国家和地区虽然有一定的市场不稳定因素,但也充满了大量的市场机会。

欧雷强:一个在华进行生物研发创业的美国人

证券时报记者 余胜良

十多年前,美国匹兹堡人John V.Oyler到了中国后,变成了中国通,给自己取了个中国名——欧雷强,这个名字开始叫响在中国药物研发圈,并进而在资本投资圈知名。

他现在最显赫的头衔,是百济神州创始人,是中国知名生物科学家王晓东的搭档,被媒体称作"强东",欧雷强搞管理,做融资,王晓东负责科研。百济神州这周在港交所上市,还没什么销售收入,市值大约800亿港币。

当然投资者更多了解的是该公司在纳斯达克创造的传奇,2016年2月,百济神州在美国纳斯达克上市,首日总市值为7.2亿美元,目前市值已经超过百亿美元,除了三次增发,重要的就是股价不断上涨,在美上市两年多时间,股价从发行价24美元涨至最新价172美元。这次在港上市,是百济神州两地上市,成为首家两地上市的生物科技公司,同时又融资9亿美元,为研发攒足了弹药。

欧雷强再一次参加上市仪式,他在会上说:"全世界有很多投资者专长是生物科技,但他们对中国市场了解极少;又有很多投资人了解中国市场但却不了解生物技术,所以双重上市能够对这两批人都起到一个教育意义,因为我们想对技术、技能进行一个整合,这样才能够建立一个良性的生态圈。"

欧雷强微胖,他头发大概四六分,右侧分得多一点,右侧的头发经常有一绺弯曲掉下来。2010年公司刚成立,他和一家公司谈合作,别人问他为什么还没结婚,他会拿自己开涮,他会说自己长得丑还没有结婚。会拿自己开涮的人,朋友要容易交一些,如果看欧雷强阅历,他有很多奇怪的阅历,在很多公司任过职,管理能力不错。

欧雷强出生在匹兹堡,他父亲是土木工程师,他母亲曾经是大匹兹堡区盲人协会咨询专家,有麻省理工的生物机械工程学学士和斯坦福大学的工商管理学士学位。欧雷强毕业之后先是在麦肯锡做了5年的管理咨询公司,接着17年他换了5家公司,他曾担任新泽西一家制药公司的CEO,成功帮其扭转颓势,接着他又做了移动通讯公司,这家公司后来被4.4亿美元收购。他遇到一些变故,因为传染疾病和肌萎缩性侧索硬化,让他失去三个朋友,他决定回到生命科学领域,他加入一家制药公司后,又独立创业,成立了宝诺,2009年以8000万美元的价格被收购,他在此期间接触了不少来自中国的研发工作者。

2003年王晓东刚刚回国创立北京生命科学研究所的时候,他和欧雷强创办的保诺(Bio-Duro)生物科技公司在同一个园区,两人此时就有了交集。王晓东是中国"千人计划"专家,41岁就成为美国国家科学院院士。一开始是王晓东要拉着欧雷强到美国旧金山湾区创业,那里聚集了大批的华人科学家和创业者。两人一个想多赚钱,一个刚好卖了公司没事儿做,后来欧雷强说服了王晓东,创业应该在中国,因为中国是全球仅次于美国的第二大医药市场,而癌症发病率的增长和病人的增加,市场需求很大。于是2011年百济神州诞生。欧雷强开始四处募集资金,很快获得了天使投资及德国默克雪兰诺的投资。即使是公司很小的时候,欧雷强也底气十足,他说要敢于和别人叫板,让他们知道小公司有能力成功,一个中国的公司可以成功。

百济神州的研发布局一开始就是世界性的,很多研究在中国展开,但后期会在澳大利亚、美国同步进行,这就节省了时间。在美国资本市场很快获得认可,估计跟欧雷强的这种国际布局有很大关系,一开始研发就是标准化国际性的。百济神州专注于癌症治疗,开发创新型分子靶向及肿瘤免疫治疗药物,目前的产品包括六种内部开发、临床阶段的候选药物,研发投入占各期总成本的80%,还没有自研药物问世。

欧雷强就像一个嗅觉灵敏的掘金人,拿着一个金铲子来到中国,他在中国发现了大机会,这个机会就是生物科技研发,中国在新药研发上大幅落后,但正在改观,中国有举世闻名的工程师红利,有不少全球闻名的互联网企业,有不少制造业全球知名,但中国还没有全球闻名的药物研发公司,中国在这个领域的机会迟早会爆发出来。

欧雷强是幸运的,他找到了很好的合作伙伴,又能引来很有实力的医药公司合作,使得百济神州一开始就东西方融合。当年中国就是靠引进外商投资,带动了中国技术进步。欧雷强等开启的有可能是一个庞大的产业机会。

■收藏 | Treasure Hunt

和田玉:现状纷乱 未来堪忧

特色籽料原石,像不像海豚?(右下);
玉店转让广告(左);
玉石恒久远,且玩且珍惜(右上)
孔伟/摄 吴比较/制图

孔伟

原以为在玉龙喀什河边的一些巴扎(集市)可以以相对低廉的价格淘到堪称海量的和田玉籽料原石,却发现事与愿违,用玉友的话说就是大大出乎他的意料——不仅原料的品质远逊于苏州、上海、北京等和田玉的大型加工销售集散地,甚至还低于以中低档货著称的全国最大的和田玉加工销售集散地石佛寺,价格却"没有最高,只有更高"。

产地价更高

新疆的料子价格已明显高过石佛寺,而我前段时间则在石佛寺看到,籽料行情已经"脱缰"到令人咋舌的地步,有玉友甚至用"天天都在刷新三观"来形容市场价格的变化。

在石佛寺籽料市场,我见到一块重约150克的墨玉籽料,形状还算不错,也没有明显的裂纹,应该属于我们所理解的可以直接把玩的玩料。上面有一条白玉条带,从而使整个料子显得黑白分明,并因此提升了籽料的价值。在我的价格认知中,这块料子目前的市场价大约能到万元左右,而如果是在两三年前,能卖到4000元就算不错了。没想到汉族女老板开出价位竟然是:15万!

在石佛寺籽料市场,以前新疆玉商占据绝大多数的场面局面如今已发生明显变化,汉族玉商占比已经接近四成。但不管是哪里的玉商,开高价都已经成为一种常态。我就曾经见识过:一玉商开价1800元的小籽料,我直接还价100元,最后以200元的价格达成交易,可见喊价的水分有多大。

也有极度看好和田玉市场的玉友认为,今年虚高的开价很可能就是明年实打实的成交价格:"料子少了,出于各种原因想介入的人却越来越多,你说不涨咋办?"

"旺铺转让"渐增

而在价格驴打滚般上涨的同时,终端消费者的接受程度却在逐渐下降,加上夏季也正好是和田玉销售的淡季,多重因素交织在一起,不少玉商感觉日子越来越难过。

在深圳古玩城,近段时间一楼、二楼的店铺贴出转让、转租广告的比以前多出不少。我认识的一个以前做得风生水起的玉商,如今也贴出了"旺铺转让"的广告。而就在一年多前,他店里还专门雇了两位客服做网络销售,月销售额保持在10万元以上。如今,不仅客服不见了踪影,就连以前经常在店里协助工作的孩子也都被他"遣送"回了老家,以节省开支。

有"女公安"之称的来自湖北公安县的女玉商,更是早就将古玩城的店铺盘给了别人,自己则在相对偏僻的地方租了一个仓库,来存放她库存的石头。最新消息是,接手她店铺的玉商在投入数万元的装修费用之后,生意比"女公安"更不景气,才经营几个月便叫苦不迭,连称"赔死了"。

当然也有比较牛气的,号称"谁要连店带货盘出来,我接",毕竟和田玉这些年来几乎成了"只涨不跌"的代名词,低价压点货也就为未来的利润奠定了基础。但据我所知,因生意低迷转让转租的老板,目前还没有将和田玉跟店铺一起低价转手的。

玩家成大赢家

玉商日子难过,老玩家则"感觉良好"。他们没有靠做玉生意维持生计的压力,手里的和田玉籽料原石或雕件基本上只进不出,回过头来一看,玩家手里的藏品尤其是高端藏品,相比购进价升值幅度惊人,这不仅是他们所始料不及的,更是玉商们所艳羡的。

在我认识的一个玉友中,家中囤积了两吨左右的和田玉籽料原石,而且品质大多还不错,以现在的市场价值计,如果将这部分籽料原石变现,以玉友们的话说,"恐怕两辈子都不愁吃喝了"。但大多数玉友以玩为主,并不考虑将手里的玉石玉器变现,有的玉友甚至还在进一步搜罗自己心仪的和田玉,如此一来,不仅市场供给紧张没有得到缓解,反倒进一步增大了市场需求,这也是和田玉价格"步步高"的原因之一。

最近,无论玉商还是玩家,呼吁最多的,就是好好珍惜你手中的那块玉——也许不久的将来,和田玉尤其是籽料的资源真的枯竭了,到时候再想买到一块真正的和田玉,尤其是籽料作品,很可能将是一种奢望。