

威海广泰总经理李文轩:

无人机、消防业务将成威海广泰新的利润增长点

证券时报记者 崔晓丽

消防救援装备业务、无人机业务将成为公司新的利润源,空港地面设备业务也正在拓展新的市场空间,突破市场占有率瓶颈,实现二次腾飞,未来公司三大板块业务将协同发展。”威海广泰新一届董事、总经理李文轩8月7日做客证券时报·e公司微访谈时介绍。

2017年以来,公司重新梳理了组织架构,将业务板块划分为“双主业一军工”,其中,空港设备板块包括空港设备、特种车、特种电源电机业务;消防板块包括消防车业务及消防报警业务;军工板块包括空港设备板块中的军工业务,以及无人机业务。

在组织架构方面,公司建立了完善的研发体系、生产体系、销售体系,并进一步完善协同机制,提升总部服务水平。未来,三大板块业务将共享关键资源,如研发环节的特殊实验检测、生产环节的大型装备需求、人力资源的合理调配、运营资金的统一管理、运行风险的监控,等等。

公司管理层将在董事会的领导下,带领广泰人进一步扩大市场占有率,提升资本市场价值,以优异的经营业绩和市值表现回馈广大股东。”李文轩表示。

空港设备业务 拓展新的发展空间

威海广泰是全球空港地面设备品种最全的供应商,部分产品档次达到国际先进水平,是国内行业内唯一可与国际知名厂商竞争的企业。我们在技术研发能力、产品品种、售后服务与维修、客户资源等方面都有较强的优势。”李文轩介绍,多年来,公司部分主导产品的国内市场占有率始终保持在40%-60%。怎样突破这一瓶颈?

我们计划围绕绿色机场和智慧机场,提升产品品质,增加产品附加值,走精品化路线,用优异的产品质量实现国际市场的突破;继续深耕国内市场,扩大在枢纽机场和主要航空公司的占有率。”李文轩表示。

要言回放

黄山旅游: 走下山进行二次创业

时间:2018年8月5日
嘉宾:黄山旅游董事长、总裁章德辉
您到公司以后,在内部管理上做了很多改革,提升了公司的效益。公司2016年、2017年这两年营收利润得到比较大的增长,您怎么激励这个团队去创造更大的价值,把企业的利润提升上来的?有没有一些激励手段?

黄山旅游董事长、总裁章德辉:我们这个团队当前所有的纷繁复杂任务概括起来是四个字,两个任务。一个是发展任务,一个就是改革任务。二次创业,走下山,走出去,横向扩张、纵向拓展,通通都是我们发展的任务。另外一个摆在我们面前特别重要的任务就是改革,因为没有一支优秀的团队,没有一个非常好的体制机制,我们所有的战略都是一厢情愿,一个美好的梦想而已。

改革总体上是去行政化,目标增强市场化。中国的旅游景区企业,当然也包括上市公司,在我看来,由于景区一般都是在比较偏僻的地方,距离城市比较远;第二个,由于旅游景区类的企业一般都是脱胎于事业单位、行政单位,演变成一个企业的,这种企业上或多或少都是行政化管理,事业单位那种管理的痕迹和迹象或多或少是存在的,所以我就提出来要去行政化,要真正地对标现代企业,按照现代企业完善一系列的体制机制,这是我们改革的目标。在考核方面,薪酬方面、组织架构方面、激励方面、内控方面,我们是按照顶层设计的指引一步一个脚印地推进。

国内市场方面,公司将加大北京、广州、上海等国际枢纽机场的市场开拓力度,提高公司产品在大型国际枢纽机场的市场份额。近期,公司中标了北京首都国际机场的16台E类飞机除冰设备,这是公司近年来首次在北京首都国际机场大型空港地面设备直采项目中,表明公司部分产品的性能和质量已经达到或者超过进口设备的水平,得到了大型国际枢纽机场的充分认可。

国际市场方面,2017年,公司产品已得到新加坡机场的认可,获得了19台平台车、18台食品车订单,这将起到很好的国际示范和辐射效应。新加坡机场是国际最顶尖的用户,他们对产品的要求极为严格。公司已将新加坡市场作为重点海外客户。”李文轩介绍,2018年公司产品还将陆续进入新加坡机场,目前已获得较大意向订单,未来新加坡市场将持续向好。

另外,公司计划加大通用航空业投入,研究通过产业资本方式进入通航设备制造、通航机场建设运营、通航运输服务等领域;积极寻找空港设备行业国际合作对象,着手公司空港设备业务的国际化布局。

公司方面预计,今后一个时期世界民航业继续保持较高速发展,2018年全球空港地面设备市场容量超过100亿元,亚太地区市场容量超过40亿元,公司空港设备业务将面临新的发展契机,公司将探索由单纯的设备供应商向空港地面服务全面解决方案提供商延伸,从而形成一个完整的产业链。”李文轩介绍。

消防装备业务 将快速增长

朱来,举高类、小型消防车、通用机场消防车、特种应急救援车等装备,将成为公司新的利润来源。”李文轩介绍,国内消防救援装备市场缺口巨大,市场空间广阔,预计2018年国内市场容量超过100亿元。

根据公司7月31日发布的2018年上半年业绩快报,今年上半年,公司实现营业收入9.98亿,归属于上市公司

东的净利润1.26亿,同比分别增长27.86%、15.76%。公司方面介绍,上半年业绩主要原因是消防车业务快速增长。同时,公司计划消防装备业务要长期保持中高速增长。

作为国内主流消防救援装备企业,公司子公司中卓时代的业务正持续向举高平台类、云梯类、抢险救援类等高端消防装备领域拓展。目前,举高类消防车已开发了18米、26米、32米、40米、56米的举高喷射消防车、32米的云梯消防车、32米的登高消防车,公司具有臂架等大型结构件的生产加工装备,所需关键部件均为自主设计生产,质量、性能可控。举高类消防车将通过我们已有的全国营销网络体系投放市场,销售业绩将实现较快增长。”

目前,中卓时代产能已满负荷运转。为了降低中卓时代的生产压力,提高总体产能,公司计划充分利用威海本部的资源,整合广泰科技、广泰特车的产能,再造一个“中卓”。这个计划完成后,中卓时代的生产规模在国内消防装备行业将居首位。

军工业务发展潜力大

无人机业务方面,公司近年来收购的控股子公司全华时代2016、2017年业绩没有达到预期,分别计提商誉减值准备8000余万元、9500余万元,成为拖累公司业绩的主要因素。

为此,公司总部2016年派高管进驻全华,全面接管经营,确立了全华时代“军品为主,以军带民”的发展思路,专注靶机业务。

在管理方面,2017年全华时代已经奠定了规范化、标准化管理工作的基础,2018年公司要在此基础上重点提升公司综合能力,补齐短板,集中全力拓展市场。

目前,全华时代已经成功研发了某型无人机,形成了批量生产能力,并且实地试飞成功,综合性能指标领先行业



威海广泰新一届董事、总经理李文轩

吴比较/制图

水平。该产品2017年已经获得部分订单,2018年采购招标将于近期进行,预计无人机业务未来将成为公司新的利润增长点。

全华时代目前已掌握无人机特殊材料机体制造、飞控、装配工艺等核心技术,生产工艺不断改进,生产线快速复制能力强,产能将大幅提升。

另外,军用机场设备和特种车辆设备业务也已经在多军兵种形成销售,经过多年的市场开拓,从2016年开始销售合同逐年大幅增长。我们为军用物资提供远距离投放研发的某型平台车已经列装,是国内单一供应商,目前已形成批量采购。”李文轩介绍,该项业务未来将对公司业绩有所助益。



采访手记

新天然气: 充分发挥清洁能源优势

证券时报记者 曹桢

新天然气(603393)是来自新疆的一家天然气公司,这家公司2000年在乌鲁木齐成立。众所周知,天然气作为清洁能源,是未来能源革命中增幅较高的一类。与发达国家一次性能源消费结构相比,我国的天然气产量、消费量都还远远达不到发达国家的平均水平。

新疆是我国天然气最为富集的一个区域,因此新天然气选择在这里创业,可谓是独具慧眼。新天然气的办公楼在乌鲁木齐市米东区,一座朴素的小楼看起来颇有年代感,和工作人员聊起来我们才知道,公司盖这栋楼有十几年时间了,管理层一直都在这里办公。从成立之初做天然气的输送配送,到后期逐渐成为多个城市的天然气供应商,新天然气在天然气领域不断拓展、深耕市场。

目前,新天然气已经成为新疆最大的民营天然气综合供应商,公司在乌鲁木齐市米东区、高新区、阜康市、五家渠市、库车县、焉耆县、博湖县、和硕县等地方,先后投资设立了11家控股子公司。目前公司已拥有多条自建高压管道,并与中石油、中石化建立了长期供气合作关系,形成多气源供应优势。

记者了解到,新天然气正处于将第一次实业型创业发展成果转化为第二次融合型壮大发展的重要时期;处于公司体制、机制和管理重塑升级的重要时期;处于公司发展战略、发展方式、发展理念全面创新的重要时期;处于公司决胜未来十年持续发展的关键时期。因此,公司制定了一系列适应新形势、应对新变化的措施,其中一项就是并购重组。

我国目前的天然气资源,基本上是供不应求。随着国内“煤改气”

力度的加大,天然气的使用量也在不断加大。目前,从国外进口LNG来补充国内的天然气短缺,也基本上是“远水不解近渴”,因此,每到冬季的天然气使用高峰,国内就会出现天然气涨价、出租车排队加不到气的情况。

因此,寻找新的清洁能源也成为天然气公司的一项新业务。煤层气作为高成长、高回报的清洁能源,是常规天然气最重要的补充和替代气源,也是国家“十三五”规划重点发展的清洁能源。在国外,煤层气的使用技术非常成熟,因此,新天然气也在国内寻找合适的煤层气等资源。

亚美能源作为香港的一家上市公司,主要生产煤层气,公司运营的资产潘庄及马必区块位于山西省沁水盆地西南部,其煤层气探明地质储量居中国各盆地之首。亚美能源的潘庄区块设计产能为5亿立方米/年,马必煤层气项目一期商业开发设计规模为10亿立方米/年。

据悉,公司收购亚美能源的行动即将完成。山西位于国内的中北部地区,往北部、南部、东部进行气运输都有交通之便。新天然气收购亚美能源,也是看重煤层气可为公司天然气供应提供重大补充,拓展公司上游产业链,从以往的采购模式向开采延伸。过去,公司的气源要从中石化、中石油来采购,如今在收购亚美能源之后,将会给公司带来降低成本的便利。

在国内,很多天然气公司因为带有区域垄断的性质,安于在一个城市做好自己的市场,加之天然气行业现金流充沛,因此很少有企业有外出扩张的冲动。新天然气从天然气储量丰富的新疆出发,走向内陆市场进行扩张,收购煤层气公司补充自己的产品类型,为国内的天然气企业发展提供了一种借鉴。

威海广泰: 五个方面将有所突破

时间:2018年8月7日
嘉宾:威海广泰总经理李文轩
目前公司主要产品的市场占有率已经非常高了,未来公司在市场开拓方面有什么计划?

威海广泰总经理李文轩:预计世界民航业继续保持较高速发展,2018年全球空港地面设备市场容量超过100亿元,作为公司主战场的亚太地区市场容量超过40亿元。也就是说,未来市场空间会进一步放大。公司作为空港地面设备行业的国内龙头企业,要突破市场占有率瓶颈,拓展新的发展空间,实现二次腾飞。

我们计划主要在几个方面有所突破:围绕绿色机场和智慧机场,提升产品品质,增加产品附加值;走精品化路线,用优异的产品质量实现国际市场的突破;继续深耕国内市场,扩大在枢纽机场和主要航空公司的占有率。另外,要加大通用航空业投入,研究通过产业资本方式进入通航设备制造、通航机场建设运营、通航运输服务等领域;积极寻找空港设备行业国际合作对象,着手公司空港设备业务的国际化布局。

光大控股: 与黑石有十倍的差距

时间:2018年8月9日
嘉宾:光大控股执行董事兼首席执行官陈爽
现在你再往前走,你对标的恐怕不是国内的企业了,应该是对标国际一流的企业,我们对标了黑石,黑石是一个比较大的资管公司,现在我们的差距主要表现在哪些方面?
光大控股执行董事兼首席执行官陈爽:黑石一直是学习的榜样,但实际上我们跟他们之间的差距,大概是10倍的差距,体量上,大概我们只有他的十分

阳光电源: 内生动力让公司做强做大

时间:2018年8月7日
嘉宾:阳光电源董事长、总裁曹仁贤
公司一直立足主业,很少对外并购,为什么在这方面这么谨慎呢?
阳光电源董事长、总裁曹仁贤:两个情况,第一,很多并购来的资产产生

投资账户名称	8月9日		8月8日		8月7日		8月6日		8月3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	3.9024	3.8258	3.8415	3.7661	3.8809	3.8048	3.8233	3.7483	3.86	3.7843	2000年10月23日
平安保证收益投资账户	1.9619	1.9234	1.9618	1.9233	1.9615	1.923	1.9612	1.9227	1.9604	1.9219	2001年4月30日
平安基金投资账户	4.2052	4.1228	4.1096	4.0291	4.1697	4.088	4.084	4.004	4.154	4.0726	2001年4月30日
平安价值增长投资账户	2.2991	2.254	2.2988	2.2537	2.3008	2.2556	2.2991	2.254	2.2985	2.2534	2003年9月4日
平安精选收益投资账户	1.3083	1.2827	1.2507	1.2262	1.2773	1.2523	1.2393	1.215	1.2744	1.2495	2007年9月13日
平安货币投资账户	1.4934	1.4642	1.4937	1.4645	1.4936	1.4644	1.4932	1.464	1.492	1.4628	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