

# 投资者走进国腾电子 探寻尖端技术市场化之路

证券时报记者 刘昆明

手掌放在薄薄的宣传册上停留几秒，挪开，监控屏幕上立即清晰显示留在宣传册上的手印。

这是我们自主研发的被动式红外热像仪，芯片和摄像头都是自主设计制造的，在性能上已经接近国际领先水平。”国腾电子工作人员一边演示一边讲解道。这也引得前来调研的投资者不由得赞叹道：“真先进！”

市场情况怎么样？”有投资者问。尖端技术是产品拥有好市场的前提条件，但技术的市场化之路亦非一蹴而就，需要时间。”国腾电子董事长莫晓宇笑着。

## 感受尖端技术

我要到公司来看看，虽然买了公司的股票，但是一直没有机会亲身感受公司的环境、高管团队和技术优势，这是一次很好的机会。”来自成都的丁女士告诉证券时报记者，像国腾电子这样的高技术含量公司，光凭自有的专业知识，很难看得清楚。三天前接到活动通知时，她便毫不犹豫地报名参加。

此次由深交所投资者教育中心组织的数十位投资者走进国腾电子参加活动，其中与丁女士心态类似的投资者不少。为了让投资者对公司有更加清晰的了解，董事长莫晓宇亲自担任讲解员，详细介绍并演示了公司在北斗导航应用产业中的尖端技术，包括北斗导航关键元器件、终端设备和遥感技术。

技术创新是公司发展的生命线。”在展览室，莫晓宇指着玻璃墙内薄薄芯片说，“公司在1999年开始介入北斗导航关键元器件的研发设计，那时这个产业还处在起步阶段，可以说是缺芯少核，国内缺乏稳定可靠的北斗终端专用核心器件。但经过十几年的努力，我们现在设计的芯片不仅技术先进，性能稳定，而且品种齐全，‘北斗一号’、‘北斗二号’，特种行业、民用领域都有，十一五期间，我们在元器件方面，承担了两项国家重大专项。”

芯片是最核心的关键元器件，在此基础上，我们推出了“北斗一号”射频专用模块、基带专用模块。”国腾电子技术工作人员接着莫晓宇的话讲解，在频率合成器技术上，我们处于国内领先地位，即使相比国际技术也不落后；在射频信号处理技术上，已成功应用到一些特种行业领域，并占据了较高的市场份额。同时基于这个技术，我们在视频图形技术处理、安防领域也成功开发了很多产品。”

听起来公司尖端技术不少，它

们在性能参数上具体有何优势？”听到此处，有投资者提出疑问。

莫晓宇笑着告诉投资者，由于公司产品涉及到特种行业应用，具体技术参数更是企业的核心商业秘密，很多信息无法公开披露，但是公司的竞争力依然可以从市场占有率来体现。他接着说，电子信息产业有很多尖端技术是看不见摸不着的，必须在实际运用中才能体会，不过公司开发的安防产品和视频图像技术智能化应用是可以直接感受的。

接着，莫晓宇给投资者演示了本文开头一幕。他说，公司自主研发的安防技术不仅画面清晰度要比市场常用的设备高4至8倍，并且还结合了视频图像处理技术和自动目标跟踪识别技术。紧接着，他演示了让投资者俯瞰着成都天府广场，以360°全景视觉监控天府广场内的一举一动，并对其中多个移动目标进行跟踪和锁定。

这样的技术以后会运用到全国诸多的重点公共场所，大家在公共场合，特别是重点场合，言行可一定要注意啦！”莫晓宇开玩笑说。

## 尖端技术市场化需要时间

公开信息显示，国腾电子2011年度北斗卫星定位终端实现营业收入1.01亿元，同比下降23.63%，设计服务实现5709万元，同比增长11%，元器件实现2367万元，同比增长41%，在北斗运营及安防监控产品上实现营业收入1411万元。

为何公司拥有那么多的尖端技术，在北斗导航运用上也属于第一梯队，但营业收入和利润增长幅度却没有市场预期的快，今年业绩是否能够快速释放？”针对上述数据，有投资者提出疑问。

莫晓宇说，投资者现场看到的公司产品，确实很多技术在同行业占据了制高点，但是高技术不见得马上就有好市场，将一个尖端技术市场化需要时间。

他表示，公司上市时，市场队伍仅有20多人，现在有70多人，这些市场队伍正在围绕一些重点领域做工作。现在公司产品在特种行业市场上认知度比较高、需求比较稳定，而在民用市场上，技术不是决定市场成败的唯一因素，60分打败80、90分的案例比比皆是。现在我们还仅仅是75分，我们要把勤奋、智慧全部用上。”

做实业需要耐得住寂寞，耐得住清贫，我们坚持主业十三年，期间没有因为别的行业好赚钱就转行，我们一直在坚持，我们追求长期的可持续发展。”莫晓宇感慨地说。

此外，随着“北斗二号”卫星的



①董事长莫晓宇回答投资者提问



②投资者提问



③交流会现场



⑤与投资者进行交流



④演示红外热像仪技术

刘昆明/摄 翟超/制图

升空，“北斗二号”顺利组网后对公司的影响也引起了诸多投资者的关注。

莫晓宇认为，“北斗二号”的组网对市场肯定是振奋的，特种行业和民用市场都很踊跃，如果按照预期今年9月份能够组网成功，今年“北斗二号”导航应用市场肯定会快速启动，从国家层面，在北斗应用方面的预算资金还是很充裕的，公司有幸成为“北斗二号”第一批推向市场的试用终端提供商。随着市场的启动，公司会努力去开拓市场，争取业绩在去年的基础上有较大提升。

但莫晓宇同时也指出，市场本身面临很多不确定性，虽然大的形势很明朗，但市场启动的时间、公司能够获得的市场份额都有很大的不确定性，增长的幅度也就很难估计。

## 短期业绩和持续发展的平衡

“一个企业的发展需要将国家利益放在第一位。”莫晓宇说，过去十多年的艰难历程，公司始终坚持这一原则，北斗卫星导航战略是国家重大战略，关系国家安全，公司在北斗导航核心技术上的积累，决定了公司的可持续发展之路。不过，莫晓宇也表示，公司

上市以后，需要平衡长期发展和短期业绩之间的关系。

有投资者提出，为何公司超募资金迟迟不投入使用？

莫晓宇答道，公司正抓紧募投项目的建设，其中募投项目北斗惯导组合导航技术前景非常广阔，但技术开发难度较大，风险也很高，没有达到预期的进度，预计今年年底才会有阶段性成果，明年后年能够进入产业化阶段。

对于超募资金的使用，他认为，要坚持两个原则，一是始终要有危机感，全球经济形势影响中国，自金融危机以来，国内的宏观经济形势面临很多不确定性，这种形势下企业生存现金为王，看不准不能乱用，用砸了对不起股东；二是创业板的再融资政策尚未完善，资金使用更需要谨慎规划。他表示，我能做的承诺是一定把这钱用好，绝对不会去干看不准的项目，不会为了短期业绩而去收购项目。”

此外，莫晓宇也提出公司在发展过程中始终会遇到挑战和困惑，虽然北斗卫星导航产业的发展前景广阔，公司也有很长时间的积累，但在市场化、公司治理方面还有很多的工作要完善，希望投资者能够多提建议。

■特写 | Feature |

## 老张的理性转变

证券时报记者 何顺岗

参加完国腾电子(300101)的走访活动后，老张告诉记者，他对公司的技术实力更有信心了，不会因为股价短期波动而疑神疑鬼、买进卖出了。

谈到投资，有17年股龄的老张早已看透各个行业的起落，如今，他对有高技术含量的企业情有独钟。一年前他在众多高新企业中挖掘出了国腾电子，并曾通过各种渠道搜集公司的相关信息，对北斗产业、特种行业以及竞争对手全球定位系统(GPS)等，都逐一进行了研究。

老张告诉记者，虽说国腾电子在“北斗一号”产业链中称得上是行业的龙头老大，某些应用领域的市场份额能达到40%，但又觉得“北斗二号”组网后的市场仍有许多不确定因素，国腾电子的技术实力能否经得起市场的检验，他一直都有疑虑，因此操作上也多以短线为主。

最近一个月，我对国腾电子的仓位操作相当频繁，多次进行了加仓、减仓。”老张坦言，尽管一直看好北斗市场与国腾电子，但是看好容易看清难，特别是国腾电子这类技术型企业，很难把握得好。

老张的谨慎操作不无道理。从国腾电子的业绩来看，虽然公司近年来的发展一直不错，但业绩在2011年下降15.28%，且市盈率较高，受大盘行情变化及国家宏观政策、国际经济形势等因素影响，最近一年公司的二级市场股价也出现大幅波动。

实际上，到国腾电子之前，老张曾多次通过电话方式咨询公司的情况，这次得知深交所要组织投资者走进国腾电子的消息后，老张毫不犹豫

地报了名。我早就想亲自去公司实地进行了解，但作为一个散户，是否能接触到公司的主要负责人，真正了解到关心的技术问题，这很不确定！”

这次活动中，公司董事长莫晓宇亲自领队，担当讲解员，这让老张印象深刻。公司的芯片技术已经是国内一流，在导航视频技术等某些领域甚至优于国外，公司发展思路清晰，战略坚定，不仅重视技术创新，也能有效把握市场的需求，这些都使我对公司未来稳定增长充满信心。”

从之前对国腾电子的信息进行渠道搜集，到当天的现场观摩，老张和所有投资者都感到耳目一新。现场除技术人员讲解外，细微移动的脚步声都能听见，所有观摩者都专注在这种技术应用的现场演示之中。

现场的产品演示，有力反映了公司的技术实力。当图像视频现场模拟产品对移动目标进行跟踪时，成功捕捉到了目标行进的路线，准确地对画面进行监控；而最直白的莫过于已经应用在成都天府广场的全景360度视觉监控技术，可以轻松地对多个监控目标进行跟踪。

到公司前，老张了解到很多地区都在积极推动发展北斗产业，他本来也想咨询四川省是否有类似规划。公司董事长莫晓宇在谈到行业发展时，则专门讲了四川省高度重视北斗产业，省长还将亲自挂帅到国腾电子召开现场会，探讨解决发展北斗产业的问题。这也让老张的问题不問而解。

整个活动完成后，老张直言，“心里更有底了！”他说，国腾电子的发展思路非常坚定，并且对公司在风险控制以及规范管理方面也很认同，而公司技术实力与产品应用演示则打消了他之前“耳听为虚”的疑虑，对公司的投资价值有了更细致、更准确的把握。



深交所

走进创业板上市公司活动

## 投资者提问 董事长应考

证券时报记者 何顺岗

不回避瓶颈，不惧怕竞争，不担心股价。在此次调研活动中，国腾电子董事长莫晓宇以非常坦诚的方式回答了投资者的提问。

投资者：大家对未来公司前景和北斗行业很有信心，但也关心近两年的业绩释放。从目前来看，市场对公司估值很高，期望也很高，您怎么看？

莫晓宇：对公司今年的业绩，很多机构都给我们做了估计，我只能说，我们会尽力去把业务做好，也相信今年会在去年的基础上有大幅提升。

这里有两点要说明，一是对于今年9月“北斗二号”组网成功后的预期，整个市场都很振奋，“北斗二号”试用型终端产品是我们推出的，虽然批量很小；二是北斗市场未来的前景很明朗，市场有很多机遇，但就国腾电子来说，未来的情况怎么样还得拭目以待。

投资者：您曾提到以后会把卫星通信板块注入上市公司，这大概要等多久？公司未来的发展战略是如何定位的？

莫晓宇：实际上，国腾电子的定位不仅仅是做北斗导航，下一步的发

展将是围绕整个卫星的综合应用展开。关于该领域的“导航、遥感、通信”三大平台，我们现在都已具备一定的的基础。

我们现在的募投项目，正逐步向“遥感”进军。卫通行业还刚进入到一个成长期，目前客户仅仅是以集团用户为主。国家的规划是2015年向个人用户普及，整个卫通终端开始进入家庭。卫通的市场空间是很大的，我知道的现在报名要用这个服务的集团用户已突破数百万户，而且各个运营商都在抢这块牌照。

目前我们是在进行系统层面发展，下一步将在终端层面开展。而我们最大的优势就是拥有做北斗技术的尖端专业团队，特别是在核心器件、关键技术上优势更加明显。可以说，做器件、做终端，又做系统的，在卫通领域到现在为止只有我们一家。国腾电子的最终目标是整个卫星应用、地面应用、综合应用的系统服务商。

投资者：公司目前在技术上有哪些瓶颈？另外，公司还有3个多亿的超募资金，打算怎么用？

莫晓宇：技术上，现在重点是放在应用上面，整个行业都在中低层次水平，正在向高层次、高技术方向发展。比如组合导航要比单单

的北斗导航附加值高得多，应用也广泛得多，当然技术门槛也高得多。现在我们虽然是行业龙头，但坦率地说，在一些领域瓶颈还有很多，不能掉以轻心。

对于公司的超募资金，我也在困惑到底怎么用。在投资方面，我始终都有危机感，一是全球的金融危机肯定会影响中国，国内现在的情况也没有以前那么高歌猛进。这种情况下，我始终觉得企业应以现金为王，至少看不准就不要乱用；二是目前创业板市场二次融资平台还不完善，企业总该预防真到弹尽粮绝的时候该怎么办。

所以，企业花钱上面，我们始终是很谨慎的，用砸了对不起股东。一个原则就是“看不准的事不做，关联度不高的事不做”。我能做的承诺是一定要这钱用好，绝对不会去干看不准的项目，不会为了短期业绩而去收购项目。

投资者：公司发展到今天，承担了很多国家尖端项目，公司在治理、企业文化及人才培养方面有什么经验？

莫晓宇：国腾电子是一家民营企业，能做到现在的业绩，最重要一点的就是这十多年来从未改变过自己的主营方向，始终把企业的财力、物力、人力倾注到了电子信息产业。国腾有两个特别的理念：讲政治和

讲奉献。我们认为，一个企业必须把国家利益作为自己发展的核心利益，并基于这点来考虑企业的行为方式和项目等。因此，国腾电子多年来的发展始终都围绕着国家的重大专项进行。作为一家民营企业，我们在1999年排除万难才争取进入到北斗行业，当时很多业内专家都不理解我们为什么要这样做，拿什么去和全球定位系统(GPS)竞争。但是我们仍然坚定地去，相信只要有前期的投入和付出，就一定能够取得市场的回报。

我们是一家做实业、做自主创新的企业，这就要求我们一定要耐得住寂寞、耐得住清贫；就不能以功利的心态去做任何事情，投资任何项目；要讲奉献，不仅个人要对企业奉献，企业要对国家奉献，上市公司更要对投资者奉献。最终目的就是要让投资者能有一个中长期的、持续的投资回报，而不是一个短期的利益。

在人才上，国腾坚持“德才兼备、人尽其才、才尽其用”，把握感情留人、待遇留人与事业留人三者之间的平衡，近年来，国腾电子先后引进国内重点院所和英、美、法等国外高素质科技人才加盟，公司的国家级博士后工作站陆续吸引了数十名博士进站工作，目前整个公司员工584人，其中博士、硕士占比23.97%。