

投资者走进中海达感受“微笑曲线”

证券时报记者 甘霖

500多平方米的车间、60多名生产人员，一年居然能创造3个多亿的产值。如果不亲临现场，叫人难以置信。当投资者拿起巴掌大的设备，听说居然售价上万元，更是啧啧称奇。

7月4日，来自5家券商的30多位投资者，走进位于广州番禺节能科技园的中海达（800177），看到了与众不同的情景。当日，中海达副总裁、董秘何金成带领投资者参观了公司装配生产线、办公区，董事长廖定海在会议室与投资者进行了面对面的交流。

“来到这儿走一走，看一看，跟当家人聊一聊，感觉心里踏实了很多。虽然投资这家公司，平时也十分留意他们的信息披露，但这种高科技公司，专业性比较强，有时真是雾里看花，似懂非懂。”参观期间多位投资者对记者感叹：“真所谓百闻不如一见！”

专注高精度卫星导航

在一些投资者的印象中，似乎中海达就是做测绘设备，跟卫星导航关系不大。

何金成耐心地解释说，全球卫星导航系统（GNSS）的地面系统包括为军事、行业应用和大众等提供各种定位、测绘和授时服务，这里面包括硬件设备、地理信息数据、解决方案和维护服务等。

据介绍，中海达是国内卫星导航行业领域及海洋声纳装备的领军企业，主要生产高精度卫星导航产品，并提供各种行业应用系统解决方案。公司专注于两端，即研发和销售终端，中间的制造这一块基本外包，属于经济学上典型的“微笑曲线”。

提到高精度卫星导航定位应用产品，何金成强调说，例如中海达的系统工程业务中的Vnet系列接收机产品，定位精度已达毫米级，公司系统工程业务主要做灾害监测和机械精密控制这两块。目前，地质灾害监测系统已经具备成熟的解决方案，并已有成功应用案例。尽管现在还主要靠政府、政策推动，行业需求没有真正爆发，但未来潜力很大。

参观中还了解到，中海达拥有GIS数据采集器系统的核心技术，自制GIS采集器系统的毛利率高达60%左右，目前已实现产品线精度高、中、低全覆盖。

看好北斗市场

在有些投资者的认识中，中海达目前业务以GPS为主，与市场关注度较高的北斗概念不沾边。

何金成向大家介绍，事实上公司早已经围绕北斗开展了一些业务。目前，中海达已成功开发出具有北斗二代系统功能的RTK产品、GIS系列产品以及具备北斗系统功能的系统工程产品，今年已开始推向市场；同时公司已通过国军标GJB9001B：2009体系认证和国家三级保密体系认证，为2012年度通过装备承制单位资质和武器装备科研生产许可证认证创造了条件。

对于有投资者关心如何看待北斗与GPS的竞争关系，何金成说：“我们看好北斗市场空间，更看好包括北斗和GPS在内的整个卫星导航市场。”

据介绍，GPS信号一直以免费形式向全球提供且其稳定性

较高，在相当长的时间内仍将是最主要的导航信号源。除了军事等极少数应用场合会使用纯北斗系统之外，大多数北斗应用会采用和GPS兼容的形式。

何金成直言，北斗二代更强劲的竞争对手是即将组建的GPS III。在北斗、伽利略和Glonass（俄罗斯研发的“格魯纳斯”系统）的竞争压力下，美国计划在2014年开始组建新一代GPS III。北斗二代和GPS III不仅仅是简单的竞争关系，多模系统是卫星导航的发展趋势。何金成认为，今后越来越多的导航设备将会同时采用北斗、GPS等多卫星

系统进行导航定位。

看家本领

对于投资者十分关心的公司有哪些独门绝技或看家本领，公司未来的亮点

在哪里？何金成如数家珍：中海达2011年2月登陆创业板，2007年~2011年营业收入复合年均增长率达32%，净利润复合年均增长率达42%，

何金成坦言，由于高精度卫星导航测绘产品的市场已比较成熟，行业增速预计可保持在15%~20%。为了保证公司增长不受现有市场空间的限制，公司一方面积极开拓GIS采集系统和海洋声纳产品市场，另一方面通过外延式扩张迅速引入新技术，切入新市场。

此外，由于卫星信号不能穿透海水，要获取海底深度数据必须采用其他信息采集技术。公司已有单波束产品，而目前多波束产品则由外资品牌垄断，多波束测深仪是公司重点攻关的产品，也是募投项目之一，计划于2013年推向市场，将打破进口垄断，实现进口替代。

在开拓新产品领域方面，公司原来一直专注于卫星导航测绘，通过增资收购苏州迅威，迅速掌握了光电测绘技术。光电测绘是一种较卫星导航测绘更为成熟的测绘技术，市场空间也更大。由于光电产品和卫星导航产品的客户高度重叠，公司在销售光电产品时基本上不需增加太高的销售费用，可实现低成本快速扩张。

值得一提的是中海达正在开发的三维激光扫描仪，它作为目前测绘及地理信息产业发展的尖端前沿技术，市场基本由外资品牌垄断。中海达投资3000万元设立武汉海达数云，有望在国内占据先发优势，预计于2014年推出成熟产品。

何金成还表示，公司开发的这些尖端产品，不仅可以替代进口，还要逐步打入国际市场，公司目前出口增长保持了非常好的势头。

同时何金成也提醒投资者，尽管公司的发展前景看起来还不错，但公司规模毕竟还比较小，与国际行业巨头相比，抗风险的能力就显得弱一些；另外，公司部分新业务市场前景非常广阔，但还处于起步阶段。如三维激光扫描系统等，前景很好，但在国内还属于空白阶段，未来的发展还依靠团队的经营管理及研发能力，存在一些不确定性。

参观完中海达的调研活动，几位投资者不约而同地说，“收获非常大，非常感谢深交所组织的这次活动，让我们近距离了解到公司的盈利模式和发展前景”。

从海军军官到上市公司董事长

——专访中海达董事长廖定海

证券时报记者 甘霖

2011年2月15日上午，廖定海在深交所敲响中海达上市的钟声时，别有一番滋味在心头。从投笔从戎到解甲下海，从50万元起家到市值20多亿，从海军军官到上市公司董事长，从保家卫国到产业报国……他在人生不同阶段实现自己理想的同时，也完成从职业军人到知名企业家的华丽转身。

如今已“转型”成功的廖定海，对上市有着独特的视角。他认为，上市不只是造就了多少个亿万富豪，而是意味着肩平添了一份责任。中海达借力资本市场主要是为了赢得宝贵的发展机遇，让公司的治理迈上一个新台阶，将公司打造成为百年老店。

解甲下海

从大连海军舰艇学院海洋测绘系毕业后就进入海军，谈起自己的人生经历，廖定海感慨万端。

三十多岁时，他已成为海军系统工程最年轻的工程师，90年代就获得过全军科技进步二等奖，还受到江泽民同志亲自接见，可以说鲜花和荣誉的道路已经铺就。就在人生辉煌处，廖定海却毅然决然要离开部队，下海创业。

他告诉证券时报记者，在部队工作的十多年间他经常在南沙、西沙群岛跋山涉水从事海洋测绘，有感于当时国产测绘器材的落后，不仅身体严重透支，而且不时还会有生命危险，好一点的仪器基本上是进口的，并且价格十分昂贵。他当时就有一个愿望，希望有朝一日能生产出价廉物美

的国产测绘仪器，为祖国的国防建设在另一条战线上作出贡献。

作为一个从山区走出来的孩子，任何艰难困苦都算不了什么。回想创业之初的艰辛，留给他的只是一些美好的回忆。廖定海告诉记者，一个企业的成功跟企业家有很大的关系，近二十年部队大熔炉的锤炼，让他具备坚强的意志和过人的胆识，将部队的作风带到企业，让企业有了良好的执行力。

而作为以技术出身的企业领导人，又让他对行业的发展趋势有了深刻的领悟。廖定海告诉记者，“我是技术出身，可以称得上是行业专家，因此对技术非常重视。在企业发展的第一个五年里，我投身中海达的研发，中海达的大部分产品我都参与过。虽然现在已经没有精力参与研发了，但还是会亲自参与技术把关，在技术的发展方向和评审等方面起到作用。所以，技术是我们能够发展起来的最重要的因素。”

如何经营一个成功的企业，廖定海深有体会。一个好的企业必须有一个好的团体，大家一定要有共同的理想和远大的目标，如果只是为了赚钱，企业肯定做不大也不会长。“像我们几个高管，当时投身中海达的时候，一个月就发两千多块钱工资。我们高管的工资一直都不高，大家都觉得够生活就行了，一门心思想把企业做大做强，大家都怀揣一颗产业报国之心。”他告诉记者，公司有一支很年轻、很有战斗力的团队。公司现在平均年龄还不到26岁，除了自己和另一名高管是60年代的，其他高管都是70年代的，其他员工多数都是80年代的。

战略布局

谈到公司下一步的发展，廖定海说，上市后自己主要的精力就放在把握公司的战略方向，还有如何吸引更多的高级人才，为公司寻找更好的发展方向，如何通过并购将企业快速做强做大。

目前中海达形成了“产品+系统工程+服务”的三层盈利模式，并深耕“测绘勘探、海洋探测、地理信息、系统工程、光电测绘、三维激光扫描”六大业务领域。

至于未来会如何拓展新的盈利模式，廖定海详细向记者做了分析，并强调：“公司多元化是紧密围绕卫星导航定位、地理信息和海洋装备产业的上下游来拓展的，也就是围绕着物联网这个大领域进行拓展，不会盲目扩张，盲目多元化。”

据介绍，测绘勘探是公司的主营业务，这一优势要保持；地理信息方面，将继续完善产品线和产品功能及各项解决方案，还要建立专门负责的队伍，继续推动这一块成为第二大主营业务；海洋探测是作为公司的“看家产品”，会在募集资金中进行比较大的投入，做高端海洋声纳装备产品，相比较同类型的一套300多万元进口产品，公司的产品可以利用高性价比优势快速占领市场；系统工程是未来三年的重大发展方向，目前已具有30多人的团队，解决方案成熟，随着国家相关政策出台，未来发展预期良好；三维激光扫描仪是位置信息的一场技术革命，公司力争推出国产化产品，实现替代进口。

作为一个曾经在南海战斗过的老兵，廖定海饱含深情地说：“我本人曾经在南沙群岛、西沙群岛工作过，对南海有非常浓厚的感情，强烈的民族责任

感驱使我们一定要生产出最好的产品，为国家的南海发展战略尽一个中华儿女绵薄之力。”

对深交所组织的这次活动，廖定海深表赞赏。“不管是大股东还是小股东，管理层的责任就是要以良好的业绩回报股东。这次调研，大家都提出了非常有建设性的意见，让我受益匪浅，也让我感动之余，感觉身上的担子更重了，只有企业将经营好，才不会辜负大家的重托。”他说。

对话中海达董事长

证券时报记者 甘霖

中海达小小的会议室济济一堂，30多位来自全国各地的投资者与董事长廖定海就公司经营管理方方面面进行了坦诚交流，欢声笑语流露出投资者对掌门人的信赖与感谢。

投资者：公司是一种什么样的经营模式？销售团体和客户群体有何优势？

廖定海：公司是一种典型的哑铃型的组织架构，具体说就是公司比较注重技术研发和市场销售，制造业务基本外包，研发技术人员约200多人，销售人员约500人，而生产制造人员只有60多人。由于产品比较专业，主要通过直销和经销方式进行销售，目前在全国各地共有29个省级销售机构，积累有5000个客户，不存在大客户依赖。公司能发展到今天这个局面，前5年靠技术优势，后5年靠营销网络建设，未来的竞争优势靠的就是公司的团队。

投资者：作为导航概念股，感觉中海达似乎只是组装设备，技术方面是否缺乏竞争力？

廖定海：公司的核心竞争力在于定位算法和行业应用，并为客户提供整体解决方案，这具有较高的技术和市场门槛。公司各项业务的拓展不以价格为竞争手段，而主要靠产品技术创新、优质服务、高性价比产品等建立自有竞争优势。

公司掌握的卫星导航、声纳、光电和三维激光扫描等核心技术都用于位置信息采集和应用，并且还能为客户提供服务。新技术拓展了公司的市场空间，助力公司业绩高速增长。在一般人看来，似乎只有做芯片才是高科技，其实不然。导航芯片虽然是核心元器件，但目前国产导航芯片厂商

短时间内无法与外资芯片厂商抗衡，国产芯片未来还有很长的路要走。高精度卫星导航细分领域的导航设备、应用和服务利润都较丰厚。

投资者：经济增速下滑，基础设施建设减速会不会给公司经营带来压力？

廖定海：去年下半年和今年年初经营情况较差，但最坏的时候已经过去，我们的竞争对手已经出现业绩下滑，而我们仍然保持稳定增长。这一方面得益于上市后资本市场的品牌效应，公司治理能力显著提高。另外，得益于公司较强的研发能力和不断推出的新产品。市场不好，就趁机练好内功。公司今年将积极抓好分配机制改革和企业文化建设，为将来打下坚实的根基。

投资者：我们知道董事长是海洋测绘专家出身，可否介绍一下南海开发对公司的影响？

廖定海：本人毕业于大连舰艇学院海洋测绘系，毕业后又在海军服役从事海洋测绘工作18年，脚印遍及南沙、南沙群岛，可以算得上是一个专家。南海开发是国家战略，三沙市的设立对公司而言也意味着是个难得的发展机遇，我们的测绘产品和海洋产品将会有更广泛的应用。

投资者：国家北斗系统升级，对中海达是否有升级挑战，董事长如何看？

廖定海：北斗导航涉及国家安全战略，具有重要的战略意义。首先是军事上应用，然后再是国家的重要领域，比如铁路的安全调度等。民用方面，老百姓用的汽车导航，短期内很难取代GPS，可能还需要一个过程。民用导航将来的方向是兼容，中海达已经推出全系列多款兼容北斗产品，将高精度卫星导航定位带入北斗时代，逐步从兼容走向替代之路。

深交所 走进创业板上市公司活动（七）