

■ 金牛百强上市公司巡礼系列报道

大华股份董事长傅利泉:

# 未来十年安防行业仍将高速增长

□本报记者 傅嘉

安防行业的高增长,令大华股份这样的行业龙头企业备受资本市场关注。今年以来,大华股份股价涨幅超过90%,公司业绩也呈现出高增长态势,是名副其实的大牛股之一。

行业的高增长是否能够延续?大华股份董事长傅利泉给出了明确的答案,至少在未来十年内,安防行业状况比较乐观。大华要做全球安防行业的前三、要做出世界级的产品,股权激励护航之下未来四年收入将持续高成长、公司的主营需要调整结构,在接受中国证券报记者专访时,傅利泉反复强调以上几点。

个头不高的傅利泉行事雷厉风行,语速极快,有点沙哑特质的嗓音却中气十足,有股浙商独有的闯劲和敏锐。面对记者抛出的问题,傅利泉经常是滔滔不绝,足见其对大华倾注了无数心血。在采访期间,公司人员透露,时至今日,傅利泉还经常参加公司的产品研讨会,对产品问题逐一了解。大华股份每年超过1000款的产品,大都经过技术领域出身的傅利泉亲自把脉定夺。

## 未来十年高成长无虞

**中国证券报:** 大华去年荣获金牛上市公司百强,也位列金牛最具成长性的公司榜单。作为金牛最佳企业领袖之一,你有什么话要对投资者说?

**傅利泉:** 大华和我本人非常荣幸能够得到中国证券报的认可,给我们这些分量很重的奖项。这些沉甸甸的荣誉对企业和我自身来说也是一种鞭策和激励。近年来,国内安防行业景气度很好,我们前期推出的股权激励草案已经给了市场今年净利润增长高达60%的预期。在我们的激励方案中,2014-2016年收入的同比增长也很高。这已经显示了大华有百尺竿头更进一步的信心。

**中国证券报:** 对未来安防行业的大势怎么看?近几年安防行业几乎呈现了爆发性的增长,这种增长可以持续吗?

**傅利泉:** 安防行业爆发是近三年内的事情。之前,这个行业主要是“贵族式客户”,比如银行。



大华股份智能交通整体解决方案沙盘。

本报资料图片 合成/苏振

大华早期是给银行做安防业务的,但这几年公安领域对安防设备的需求巨大。资料显示,我国公安系统差不多70%的案件在侦破过程中应用到安防设备,这给整个安防行业开启了一片蓝海市场。

当前来看,物联网、云概念和智慧城市等热点层出不穷,被业内广泛关注,而这几大领域都涉及到大华的主业——视频监控。比如物联网,就是要强调视频传感,大华现在能够针对小区、商铺提供整体的解决方案,我们可以通过与手机的捆绑实现在手机上的可视化管理。物联网传感领域视频数据最大、占比最为重要,这意味着大华未来会在物联网产业链中占有一个很重要的位置。

## 三年内力争做到全球前三

**中国证券报:** 中国制造很多被市场认为廉价,除了价格外,没什么竞争力,安防这个新兴行业是不是有同样的情况?

**傅利泉:** 中国的安防产品,其实在业内来说并不落后,这个行业最核心的技术,中国都已经掌握了。有机构也问我:安防行业是不是低门槛的行业?我跟他们讲,其实不是这样。安防行业的高壁垒,首先在于技术,比如嵌入式技术、视频编解码技术、图像预处理技术,很多都属于高科技领域。另外,这个行业800亿元的容量,说小也不小,但说大又不大,这导致一些特大型IT企业不想进、中小企业进不来,而大华这样的企业,自身的规模刚好适应这个行业,

这也是一个无形的门槛。

**中国证券报:** 但我们看大华的市占率比起博世等还是有差距,主要原因在哪?

**傅利泉:** 短期来看,应该还是品牌的缺失。安防行业的品牌惯性很强,一般大家用惯了就只会用你的产品。大华作为一个挑战者,需要付出更多的努力,推出更多的高性价比产品才行。

**中国证券报:** 有一个战略性目标吗?

**傅利泉:** 我们想未来三年内做到全球安防设备领域的前三。这是中期目标。

## 海外业务要占一半

**中国证券报:** 我们注意到,大华股份这几年在海外的业务增速很快,今年上半年海外市场增速同比翻番。怎么看待海外市场?

**傅利泉:** 海外市场未来对大华来说至关重要,今年我们的目标是将海外市场做到15亿元的规模,和中报一样,整个全年海外市场也将朝着翻番的目标努力。根据800亿元的市场规模测算,海外市场在550亿元左右,这一数字几乎是中国市场两倍。大华没有理由无视这一重大机遇的存在。

我觉得,未来公司营收结构中,国内外五五开是比较合理的。

**中国证券报:** 公司将用怎样的举措来保证这一目标的完成?

**傅利泉:** 首先是增加力量的投入。我们会向北美这样的重要市场倾斜更多的人力资源,未来将实施管理精细化、渠道扁平化战略。而在新兴市场,比如现在很火的巴西,我们是选择和当地企业合作,我们在合作时就要求对方保证在巴西市场每年的增速必须在5成以上。更重要的是,大华在未来三年内要做出世界级的产品,毕竟走出去是要靠产品的实力说话,一味做中低端,在海外市场话语权有限。

## 不做简单的1+1

**中国证券报:** 当前安防行业的产业整合是大势所趋,随着龙头的崛起,行业的并购机会很多,公司怎么考虑?

**傅利泉:** 大华在2015年收入规模过百亿之前,不会做多元化的并购。简单的合并,仅仅是1+1的算术题,这种事情对大华来讲没有意义。但我们会适度在产业内关注。

**中国证券报:** 哪些细分行业大华比较感兴趣?

**傅利泉:** 随着视频监控行业的高清化替代的趋势越发明显,未来海量视频数据存储相关领域有可能将面临巨大的市场需求,包括云计算等技术将在安防行业得到更多的应用,这些领域对大华的发展帮助比较大,如果有好的企业可以考虑。另外,门禁报警、可视对讲,目前是大华的短板,不排除未来通过并购发力相关业务。总之,我们比较在意并购要么给大华带来技术推动,要么给大华带来新的市场增量。

**中国证券报:** 您之前反复在强调海外市场,是不是以后海外并购的机会更多一些?

**傅利泉:** 海外并购确实是个事半功倍的捷径,但我们未来可能还是以合资为主。当然,大华一定会掌握控股权,保证经营权的主导。但现在也看到一些问题,比如美国,被并购的一方总是想退出,而我们是想捆绑经营,一起把这块业务做大做强是我们的终极目的。

自9月25日起停牌。

长城电脑和长城开发则发布了“控股股东整合重组的提示暨复牌公告”,均称于24日晚间接到公司控股股东长城科技及实际控制人中国电子通知,中国电子拟对下属企业中国长城计算机集团公司及长城科技股份有限公司进行重组整合,公司控股股东将发生变化。

两家公司均称,该次重组将涉及重大无先例事项,但不涉及对本公司的资产注入、置出或相关重组安排,公司控股股东可能发生变动,公司的实际控制人将保持不变。

据悉,中国电子系国有资产企业,实际控制人为国资委。中国长城计算机集团公司系中国电子的全资子公司,其控制长城科技62.11%股权。而长城科技又分别持有长城电脑、长城开发53.92%、49.64%的股权。此外,中国电子持有中国华大50%股权。

## 中国电子整合重组下属企业

三家上市公司控股股东将变

□本报记者 谢卫国

长城电脑、长城开发、国民技术25日同时停牌,三家公司今日披露停牌原因,公司实际控制人中国电子信息产业集团将对下属企业中国长城计算机集团公司及长城科技股份有限公司进行重组整合,公司控股股东将发生变化。

国民技术公告称,接到控股股东中国华大集成电路设计集团有限公司通知,由于公司实际控制人中国电子进行企业结构调整,同意中国华大通过协议方式转让其持有的公司股份7480万股(占公司已发行股份的27.50%)。

国民技术表示,按照规定,该事项须报请国资委批准后方能组织实施。鉴于该事项尚存在不确定性,为维护投资者的合法权益,避免对公司股价造成重大影响,经公司向深交所申请,公司股票

## 华映科技触控产品10月有望产出

□本报记者 李香才

设备调试周期较长;同时科立视项目的制程专利、产品专利与竞争对手有区别,最终产品是否顺利达到预期目标尚存在不确定性。

华映科技2011年3月召开董事会,审议通过了触控模组材料项目。主要建设项目建设项目立项、生产设备的采购、相应配套设施建设,项目建设期为一年。近年来,触摸屏在消费类电子产品的应用愈来愈广泛,带动相关材料的销售。

华映科技称,科立视公司触控组件材料项目作为公司重点建设项目,公司经营团队将全力、积极推动项目预期目标努力。华映科技提示称,该由于科立视项目自动化程度较高,其配套能力。

## 中粮地产与中城永跃开展合作

□本报记者 李香才

中粮地产公告,为了进一步拓宽融资渠道,引入股权投资者,在控制资产负债率的前提下进一步促进业务发展,中粮地产及全资子公司中粮地产南京有限公司、中粮鸿云置业南京有限公司与上海中城永跃投资中心(有限合伙)签署投资协议,约定与基金就开发南京上坊项目进行合作。

中粮地产南京公司已于7月31日出资设立中粮鸿云置业南京有限公司,主要负责开发南京上坊项目,该项目位于南京市主城区东南侧麒麟生态科技创新城内,出让面积为144958.4平方米。项目公司注册资本为1亿元,中粮地产南京公司持有项目公司100%股权。中粮地产南京公司将与中城永跃以现金方式共同对项目公司进行增资,中城永跃有权转让其持有的全部项目公司股权退出投资,中粮地产南京公司具有优先购买权。若中城永跃投资满2年时,项目整体销售均价低于协议中双方预定价格或项目一期销售率未达到协议中双方预定进度或项目二期未达到预售条件,未取得预售许可证,则中城永跃可以选择将股权转让中粮地产提前退出。

## 中兴通讯

### 发布IPTV/OTT HEVC解决方案

□本报记者 谢卫国

AP、无线电力猫等多款家庭网络终端,可以满足用户构建高质量家庭网络的需求。

据悉,中兴通讯的Net Sphere家庭互联解决方案,打破传统用户的无线组网思路,采用有线延伸、无线扩展、主从模式、统一管理的方式,彻底解决了Wi-Fi信号穿墙难题。Net Sphere方案以无线路由器设备为核心,通过网线或电力线等多种方式,协调统一控制AP设备(Mini AP或无线电力猫),实现多点无缝覆盖。

## \*ST国商

### 核心项目引入欧资品牌

□本报记者 张莉

的招商工作,项目公共空间部分装修工程已经接近完成,近500平方米的LED大屏已经投入使用。

9月24日,\*ST国商已就皇庭广场项目动工,除了排定项目开工时间表之外,昨日皇庭广场与意大利品牌COSIA百丽进行签约,为项目正式开工做相关准备。

据相关负责人介绍,COSIA百丽皇庭广场店规划建筑面积约6400余平方米,计划一站式引进十几个全球一线奢侈品牌。目前皇庭广场项目已经完成总出租面积约80%

## 三星与中移动启动4G深度合作

□本报记者 于萍

实习记者 任明杰

三星电子24日晚间在京召开发布会,宣布将在华推出移动定制版Note3和刚刚发布的智能手表Gear。公司同时宣布将与中国移动就4G业务展开深度合作,双方达成VoLTE战略合作意向,将在华大力推广LTE终端。

工信部部长苗圩近日表示,4G牌照将于今年年底正式发放。”这意味着我国4G商用时代即将来临,实际上,自下年以来,已有迹象显示三星力挺4G,公司此前刚刚公布了支持TD-LTE制式的Note2,成为目前市面上最高端的LTE手机。此次再次推出移动定制版Note3。

## 提升物业自有率

2012年中期,王府井国际启动了对中国春天的收购,截至2013年8月31日,受让总股本的96.72%,成为中国春天的控股股东及实际控制人。

王府井国际持有王府井百货49.06%的股份,目前旗下拥有王府井百货A股和中国春天H股两家上市公司。据王府井国际执行董事东嘉生介绍,目前有关中国春天公司全面退市的手续正在办理过程中。

为解决同业竞争的问题,中国春天全面退市后将如何解决和王府井百货的整合问题,王府井百货董事长刘冰在接受中国证券记者采访时表示,考虑到信息披露的问题,具体细节还不能透露,但已经有了详细的时间表。”

## 探索自营新模式

据了解,此次王府井集团提出的战略转型项目将围绕规模发展、业务格局、经营模式、全渠道及新技术应用、管控规模与组织架构、体验式服务六个模块展开。

中国证券报记者了解到,目前公司在巩固已有百货业务的同时,将加快在购物中心和奥特莱斯

业态的发展速度,并逐步探索零售行业新的商业模式。

我们将在百货业态以联营为主的经营模式下,积极探索与品牌商的深度联营模式,参与部分品牌的商品管理,提升对商品资源的控制力。”刘冰表示,王府井百货将探索符合百货业态未来发展趋势的自营模式,尝试开发自有商品品牌,以便更好地支持企业未来业务的健康发展。

就深度联营的发展模式,刘冰表示,未来将加大和供应商在商品层面的合作。有可能会选择市场影响较高、受消费者欢迎的重点品牌,公司买断一些款式,成为王府井独有。在管理运营上,将从价格管理,拓展到对商品花色、品种库存的管理。公司将对内部的供应链体系进行全面改造。

对于自由品牌的开发,刘冰认为,这将比品牌经销难度更大。通过开发自有品牌,形成自身的经营特色,同时能够降低成本,也可以补充联营商品中某些品种的不足。”刘冰表示,目前计划从衬衫、裤子等市场基本产品入手,逐步形成品牌概念店和品牌体系,丰富产品的价格层次。据刘冰透露,今年年底,王府井第一个自由品牌就将诞生,届时将投入市场各个门店。

## 打造全渠道消费

结合传统百货的优势和互联网时代的新需求,王府井百货开始全力发展线上线下全渠道的新型消费模式”。王府井百货信息技术总监刘长鑫表示,王府井的全渠道服务具备三个特征,一是将渠道选择权交给顾客,二是渠道间保持体

业做相关准备。

据相关负责人介绍,COSIA百丽皇庭广场店规划建筑面积约6400余平方米,计划一站式引进十几个全球一线奢侈品牌。目前皇庭广场项目已经完成总出租面积约80%