

深圳市奥拓电子股份有限公司——

深耕智能视讯领域

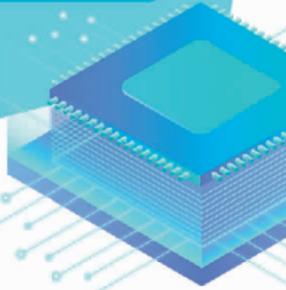
本报记者 杨阳腾

奥拓电子

2022年前三季度

实现营收 6.54亿元

▲ 同比增长12.19%



报

读年报

看发展

李华林

系列谈之一

对于上市公司而言，“扭亏”可谓是重大利好。在已披露2022年度财报的上市公司中，有多家公司公告实现扭亏。但细察扭亏手法则不一而足：多数公司盈利得益于主营业务改善和成本的有效控制；但也有一些公司扣除非经常性盈利后净利上仍为负值，这也就意味着，这些公司的扭亏是靠卖资产、卖股票、政府补助、债务重组等实现的。

不可否认，合理利用政府补助、资产重组等手段，可以有效补充资金活水，有助于上市公司加大投入、转型发展、做优做强。尤其是某些上市公司因一时经营不善，遭遇现金流困难，此时依靠卖资产、债务重组等方式，获得喘息机会，进而“起死回生”。

但依靠卖资产、政府补助实现账面盈利，不能反映公司的真实经营能力，并非企业发展的长久之计。而且其中存在的风险不能忽视。投资者购买一家公司的股票，主要是看好其主业发展前景，而不是让上市公司“代客理财”，或是希望企业通过不断变卖家产来保住上市公司身份。

如果上市公司依赖政府补助、卖资产来维持运转，而不是将心思用在拓展主业、发展实业上，其核心竞争力将会慢慢消失，不啻于饮鸩止渴。按照退市新规，上市公司扣非前/后净利润为负且营收低于1亿元连续两年将终止上市。一些上市公司即使一时靠“巧妙手法”实现“账面扭亏”，终究难免被淘汰出局。

任何一家企业要想在市场上站稳脚跟，没有捷径可走，唯有心无旁骛专注主业，深耕细作挖掘专业。上市公司应坚持开拓创新，围绕主业在技术进步和商业模式上多下功夫，着力提升发展效率和效益，不断增强公司核心竞争力和盈利能力，用稳定的业绩增长来回馈投资者，凭借“真功夫”实现扭亏，这是对自身负责，对投资者负责，也是对资本市场负责。

监管之手也要坚持扶优限劣的监管导向以及时纠偏。对于主业突出、竞争能力强的头部企业，要进一步支持其运用资本市场工具做优做强，发挥示范带动作用；而对那些盲目上项目、片面追求多元发展的企业，要严格监管其并购重组和融资行为；对于主业萎缩、不具备持续经营能力的“空壳”“僵尸”企业，则应严格执行强制退市制度，坚决淘汰出清。

设置“扣非净利润”这一指标的目的，本意之一就是要让投资者看清上市公司的真实面目。投资者要仔细甄别上市公司业绩数据的真实性，谨慎对待一些看上去业绩不错，扣非后即现原形的“隐形亏损股”，认真研究上市公司发展的可持续性。对于那些长期沉迷于炒股、卖家产的企业，最好是敬而远之。

本版编辑 王琳 张苇杭 美编 倪梦婷



左图 深圳市奥拓电子股份有限公司惠州生产研发基地。(资料图片)

右图 深圳市奥拓电子股份有限公司LED显示产品生产车间。(资料图片)

在深圳市奥拓电子股份有限公司(以下简称“奥拓电子”)展厅,当记者步入由3面LED屏幕组成的沉浸式拍摄区域时,对面监控屏幕中实时显示出人在丛林中漫步的场景。

“沉浸式XR(扩展现实)演播厅基于LED智慧显示系统,构成可视化的三维显示空间,通过场景、人物、灯光等多种元素的数字化融合,呈现出虚实融合的拍摄效果,可应用于广播电视、影视拍摄、新媒体制作、虚拟仿真、展览展示等多个领域。”奥拓电子总裁杨四化介绍,XR虚拟拍摄是奥拓电子智能视讯解决方案的典型应用。

自1993年成立至今,奥拓电子始终坚持创新发展,不断加大科技投入,相继突破了超高分辨率Micro LED显示技术、64K控制系统、网点数字画像系统、虚拟数字人等多项技术,着力为客户提供智能视讯一站式解决方案。奥拓电子于2022年被认定为国家级专精特新“小巨人”企业。

瞄准专业领域

作为一家技术驱动型企业,奥拓电子始终瞄准行业发展趋势,以满足不断变化的市场需求。“握紧技术这条‘生命线’,是公司实现可持续发展的关键。”杨四化说。

公司成立初期立足服务于金融行业。上世纪90年代初,奥拓电子接到动态显示屏的开发任务。基于团队自身电子硬件技术的背景,采用当时领先的数码管技术,研发出壁挂式动态显示屏。

顺应产品技术升级和更新改进的需要,奥拓电子不断加大新技术、新产品开发力度,提升产品竞争力。智能卡电子回单管理设备便是一个典型案例。

早期,银行在办结企业业务后,会提供一个纸质回单。每个在银行开户的企业都会有一个专属回单箱。那么,1000个企业就需要1000个回单箱,这不仅占用空间,企业取回单时也要找很久,效率很低。

“针对这一痛点,我们着手开发出智能卡电子回单管理设备。就像现在的快递柜,采取动态共享管理,帮助银行优化业务流程、提高效率。”杨四化介绍。

随着互联网+、人工智能、大数据、云计算等新技术不断发展,大数据产业与各行业深度融合并引发各种变革的趋势越发明显。“奥拓电子目前正在全面布局人工智能、大数据、边缘计算等新技术应用,为银行网点

智慧运营提供技术解决方案。

2021年,奥拓电子创新推出数字运营画像系统,这是一种基于机器视觉算法和边缘计算云边协同架构的数字化运营解决方案,可构建一整套涵盖智慧服务、智能营销、智能风控、智能管理等在内的数字化功能场景,提升网点金融服务水平和质量。

凭借专业的技术实力以及丰富的项目实践经验,奥拓电子已累计为7万多家银行网点提供智能化解决方案或相关设备,承接了近百个智能银行网点系统集成建设项目。

专注技术创新

“企业要想可持续发展,必须加强创新、保持专注,以创新求变迎接挑战。”杨四化说。

奥拓电子高度重视技术创新和研发投入,在继续深耕金融科技领域的同时,加大在新型显示、教育、影视、广告等领域的研发投入和产品创新,着力突破技术瓶颈,拓展业务和产品市场,加快企业可持续、高质量发展。

“研发创新既需要资金投入,也需要长期的技术积累。”奥拓电子智能视讯技术研究院常务副院长王勇说,公司在成立初期就设立了基础研究部门,每年的研发投入占到营业收入的10%左右,还相继建成一系列创新研发平台。此外,为更好满足市场需求,奥拓电子加强前瞻性技术研发,基于未来3年至5年的行业前沿新技术进行超前布局与技术储备,努力做到“应用一代、储备一代、研发一代”。

随着蓝光LED正式投入商业化应用,红、绿、蓝全彩动态LED屏幕显示技术进入高速发展期。

“这是LED行业技术质的飞跃,能极大

拓展LED显示屏的使用场景。”杨四化说,在获悉相关技术资讯后,瞄准广告行业对于显示屏的高需求,公司着手进行相关产品研发。

研发不是一蹴而就的事,奥拓电子创新脚步始终没有停歇,成果不断涌现。基于在市场和产品领域上的提前布局,奥拓电子陆续推出LED虚拟转播显示系统、64K LED图像控制阵列、LED显示屏无人智能校正系统等业界领先产品和科技成果,先后获得广东省科技进步奖一等奖、深圳市科技进步奖等。

“经过多年的技术积累和行业经验沉淀,奥拓电子加快LED显示技术在不同行业的应用,逐渐成为该领域内具有影响力的企业之一,为国内外各行业客户提供技术服务。”杨四化说,奥拓电子智能视讯解决方案已应用于大型国际机场、银行网点、通信运营商网点、XR虚拟影棚、电视演播厅等。2022年前三季度,奥拓电子实现营收6.54亿元,同比增长12.19%。

构建产业生态

“如今,运用LED显示屏的XR虚拟拍摄技术正在兴起,相较于传统的蓝幕或者绿幕拍摄,LED光源不仅能提供更为真实、细腻的光影色彩表现,还可提升制作效率、降低成本。”奥拓电子副总裁、深圳市创想数维科技有限公司总经理吴未说,近两年,电视台演播厅和影棚数字化升级为公司拓展XR虚拟拍摄技术应用带来发展机遇。

2021年,奥拓电子在XR虚拟拍摄领域新签合同额超过1.5亿元,承接了21个XR虚拟影棚项目,为影视制作公司提供智能视讯解决方案及相关产品。

“公司希望能持续提升XR虚拟拍摄在

应用侧的附加值。我们要做的不仅仅是显示产品,还要做相关配套的内容,比如,数字内容制作、互动软硬件产品开发等,形成‘硬件+软件+内容+交互’的生态链闭环。”吴未说,奥拓电子正从显示屏生产向提供解决方案方向发展。

2021年,奥拓电子成立控股子公司——深圳市创想数维科技有限公司(以下简称“创想数维”),致力于通过“应用场景+创作工具+数字交易平台”的方式,为商业、娱乐、教育等领域的客户提供虚拟数字人、虚拟会场、虚拟直播、裸眼3D等数字内容服务,将XR虚拟拍摄技术从大场景影棚拓展至小场景直播间。

2023年2月,创想数维创新研发的“元宇宙XR虚拟渲染服务系统项目”获评2022年度“深圳人工智能行业应用奖”。该系统运用XR虚拟拍摄、XR虚拟数字引擎、XR虚拟交互、LED虚拟显示等关键技术,可形成多场景的虚拟拍摄解决方案,快速搭建多类别虚拟环境场景平台,创造出让人身临其境的沉浸式体验和想象空间,可应用于影视、文旅、直播等领域。

“有了核心技术作支撑,应用场景便能不断延伸。”杨四化表示,在教育领域,奥拓电子还提出了“三室一厅”的业务布局,即高校智慧会议室、智慧教室、智慧实训室以及智慧报告厅,并根据不同场景需求推出LED智能会议一体机、XR虚拟仿真、VR沉浸式教学、智慧教室等智慧解决方案及产品。

“未来3年至5年,LED行业将迎来发展黄金期。我们希望LED屏成为具有交互性的数字化、智能化产品工具。”杨四化表示,奥拓电子将坚持“智能+”战略,以客户需求为导向,着力提升企业创新能力,向着智能化、可视化、平台化方向发展,提供专业智能视讯解决方案。

□ 本报记者 吴浩

强信心 开新局

一家老企业的“创新”经

走进位于黑龙江省佳木斯市的哈尔滨电气集团佳木斯电机股份有限公司(以下简称“佳电股份”),只见车间内机器轰鸣、工人紧张忙碌,库房里摆满了准备发往各地的电机产品,装载机在厂区内穿梭不停。

今年年初以来,佳电股份的车间都是满负荷运转。冲压、接线、整形、装配、喷漆……多条生产线马力全开,机械手快速舞动,工人熟练有序地进行各项工作。“农历正月初四,工人就全部到位,抢进度、抓生产。目前订单已经排到了5月份,下一步要着力把产能提上去。”佳电股份大型车间书记、主任冯建国告诉记者,今年企业制定的经营性指标任务比去年大幅提升,职工都在铆足干劲完成预期目标。

“企业发展信心十足,我们要朝着更高目标迈进。”佳电股份产品制造部经理张飞说,对于今年的形势,大家都比较乐观。为了保证产能充分释放,实现饱和生产,企业在年前就做好了准备,将外购件、外协件备足。

“今年大型车间将增产百万千瓦,我们有信心完成全年生产任务目标。”冯建国说。

佳电股份有80余年电动机生产历史,是我国较早开始生产防爆电机、起重及冶金用电机、屏蔽电机(电泵)及局部扇风机的企业,产品广泛应用于机械煤炭、石油化工、起重冶金、航空航天等行业。近两年来,销售收入连续超过30亿元。

“一家老企业如何实现订单攀升?这离不开创新支撑。”佳电股份党委书记、董事长刘清勇告诉记者,研发新产品、开拓新市场,是企业实现高质量发展的关键。今年2月份,佳电股份举办新产品发布会,集中展示了14个创新成果,包括智能无线监测诊断仪、智能无线网关、高效智能电机、永磁电机等。

目前,佳电股份研发出具备第四代核能系统安全特性的高温气冷堆核心设备——主氦风机。公司设计部主氦气风机室副主任工程师张蛟告诉记者,总投资近3亿元的主氦风机成套产业化项目正抓紧建设,建成后实现年产12台主氦风机产品、570台高压防爆和普通电机的增产能力。“主氦风机成套产业化项目已经完成厂房建设施工

收,装配自动线设备正在加紧施工,预计今年下半年投入使用。”冯建国说。

在推动技术创新的同时,佳电股份大力推进数字化、智能化、网络化建设,顺利完成电机冲片数字化(智能)车间和电机机座数字化(智能)加工车间建设,实现了产能、加工效率、产品质量全方位提升。

“以往一个班组需要10多名工人,如今2个人即可完成操作。”公司工艺部部长赵佳宁说,今年佳电股份还将打造一个高压电机数字化装配车间。

“从2018年开始,公司平均每年投入1亿元左右进行数字化智能化建设,为产品质量和效率提升起到重要作用。”公司副总经理潘波介绍,佳电股份今年初制定了数字化建设三年发展规划,将以打造“智能工厂”为目标,持续引进先进的工艺装备,用数字赋能促进转型升级。

刘清勇表示,佳电股份将进一步抓创新、提产能、拓市场,按下发展“快进键”。同时,推动电机产业向高端化、智能化发展,用优质产品与服务更好地满足市场与用户需求。



佳木斯电机股份有限公司自动化生产车间紧张有序。

本报记者 吴浩摄