

走民企 说创新

海能达构建全球“AI专网”版图



图①海能达对讲机产品 图②海能达铁骑通信改装车产品 图③海能达总部大楼

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

32年前,深圳海能达通信股份有限公司(以下简称“海能达”)从对讲机代工起步,以第一台拥有自主知识产权的数字对讲机打破国际品牌的市场壁垒;如今,其研发的应急通信指挥系统为北京冬奥会提供全域通信保障,专网通信设备在全球120多个国家和地区的公共安全、交通枢纽等关键领域发挥作用。

海能达的崛起之路,正是中国专业通信设备“从追赶领跑”的生动注脚;以场景需求为导向,以核心技术为支撑,国产品牌正在一个个专业领域逐渐树立起“中国标杆”。

技术研发是生存之基

走进海能达总部的研发实验室,映入眼帘《证券日报》记者眼帘的是布满各类监测仪表的实验墙,上面实时跳动着不同通信设备的信号强度、频段稳定性等关键数据,直观展现着实验室对通信产品全生命周期的测试动态。这些测试设备能够模拟荒无人烟、极度干旱炎热的沙漠,人山人海、高楼林立的城市街道以及寒风凛冽的冰天雪地等多种场景,每一款海能达研发的产品都要经历重重考验,以确保产品能够在极端天气和恶劣条件下正常运转。

“自1993年成立以来,海能达始终深耕专业无线通信领域,从专用对讲机起步,目前公司业务已构建完善产品和解决方案体系,可覆盖公共安全、应急、石油石化、电力、轨道交通、林草、智慧铁路、司法等多个行业和领域,满足不同场景下的通信需求。”海能达创始人、董事长陈清州在接受《证券日报》记者专访时表示。

技术是海能达的生存之基。将时针拨回20世纪90年代初,彼时,国内对讲机等通信设备的研发和生产水平相对滞后,摩托罗拉等外资品牌占据了我国对讲机市场,陈清州寻找到契机成立了深圳好易通科技有限

公司,成为了摩托罗拉的代理商,这也是海能达的前身。然而陈清州并不满足于代理商的角色,为此他专门组建了研发团队,致力于对讲机的研发。

1995年,陈清州率研发团队顺利研发出公司首款国产对讲机C160,就此开启了民营企业自主研发对讲机的新篇章。为了打破外资品牌的市场壁垒,海能达的C160对讲机以远低于外资品牌产品的价格进行销售,也因此一度备受市场质疑,有声音认为国产对讲机存在质量不过关、偷工减料的情况。为了证实C160对讲机的质量,海能达的团队通过多轮严苛环境测试,得到了稳定且高质量的实验反馈结果,打破了市场质疑。C160对讲机凭借稳定的性能和实惠的价格为公司带来大量订单,海能达也自此以自主品牌形象在市场上站稳了脚跟。

据了解,海能达持续每年研发投入不低于年营业收入的15%,在中国、德国、西班牙、加拿大等地共建有8个研发中心,同时积极参与并引领全球专用通信技术的发展,已成为全球主流通信标准组织的中坚力量,是中国专用通信数字集群标准的核心起草单位。

海能达实验室相关负责人向记者表示,公司持续保持较高的研发投入,投向主要包括窄带产品、公专融合、智能指调、应急自组网等领域,前瞻性研发投入AI专网,包括无人装备、四足机器人等行业应用,满足未来在特定场景下,人与人、人与机器之间实时时刻及关键任务场景下的执行要求。

构建全球服务网络

作为一家自2000年初就开始布局海外业务的企业,海能达始终坚持全球化市场布局策略。截至目前,公司已在全球设有90多家分支机构,与全球数千家经销商、集成商和合作伙伴紧密协作,销售和服务网络覆盖全球120多个国家和地区,为30多个

国家建立了国家级通信公共安全网络,构建起了一张覆盖广泛、响应迅速的全球服务网络。

分地区来看,2025上半年,海能达的国内主营业务收入达到历史较高水平,为11.02亿元,占其总营收的比例为48.77%,渠道业务呈现出较强的增长态势,合作伙伴、经销商持续扩充。面向海外市场,公司围绕大项目和重点区域推动项目交付落地,夯实项目资源储备。海能达2025年上半年实现海外销售收入11.57亿元,占总营收比例为51.23%。其中,美洲、中东、非洲、南亚整体增长较好,从签约规模来看,在共建“一带一路”国家和地区实现显著增长。

“海外业务布局方面,公司的战略重心向共建‘一带一路’国家和地区、金砖国家持续发力,目前来看呈现出较好的增长趋势,欧洲和北美保持渠道业务深耕。”陈清州透露。

例如,2025上半年,海能达通过创新的增强型虚拟集群技术,帮助智利穆尔琴市消防队实现高效的应急响应;凭借定制化新一代产品,再次中标泰国1500个警局的数万台执法记录仪采购项目;通过公司VSAT卫星解决方案,助力津巴布韦民航局构建跨越地面的“空中生命线”;为巴西塞阿拉州监狱系统提供执法记录仪解决方案,为巴西联邦警察提供公专融合关键通信解决方案。

陈清州认为,公司依托全球化的研发平台和领先的技术实力,更好地精准洞察全球客户需求,快速响应市场变化,提供具有竞争力的技术、平台和产品解决方案,实现全球销售与全球研发并行前进。

据悉,海能达在全球范围内构建了完善的研发体系,设立了深圳、哈尔滨、南京、鹤壁以及德国巴特明德、加拿大温哥华、多伦多等多个研发中心,研发人员占员工总数的比例超40%。同时,公司拥有多个国际领先水平的专业化实验室,涵盖射频、基带、声学、光学、交互设计、环境可靠性等领域,并重点打造了好声音、卫星通信、无线通信、人机工程等技术

实现营业收入2451.18万元,同比增长71.33%。

公开信息显示,凯格精机的锡膏印刷设备和点胶设备主要提供给电子装联产线,公司的锡膏印刷设备处于全球领先水平。公司下游客户涵盖消费电子、网络通信、汽车电子等行业。

凯格精机方面表示,公司的锡膏印刷设备、点胶设备、固晶设备等,同时覆盖了一级封装和二级封装的部分领域,并且具有较强的技术积累,未来这一优势会进一步得到显现。

凯格精机高度重视研发投入。数据显示,公司2023年度、2024年度和2025年上半年的研发投入分别为7446.01万元、7812.78万元和14149.59万

攻关实验室,形成了强大的技术储备和创新能力。

瞄准“AI专网”全力突破

2025年,海能达在业界率先提出了“AI专网”发展理念,以技术智能化、应用场景化、安全可信化、生态开放化方向,以“AI+行业”“AI+技术”“AI+应用”为抓手赋能“AI专网”,为客户提供全融合智能通信解决方案。

陈清州坦言,在人工智能席卷各行各业的浪潮下,海能达早已将目光投向“AI专网”方向。专网与AI技术的结合是行业发展的必然趋势。

当下,海能达已开始结合一些新的AI应用进入整体的通信解决方案,如AI指调功能模块、机器狗等。例如,在今年5月份举办的第12届中国国际警用装备博览会上,海能达展示了将AI技术融入专网通信网络赋能公共安全场景应用,从传统的“被动响应”向“主动防控”转变,通过“无感盘查、圈层防控、信息识别、智能检索”等功能,实现警务资源协同、警情处置秒级响应,为一线警员、科信管理者和指挥中心提供了巨大的价值。

同时,海能达还将AI技术融入低空通信解决方案,通过智能算法对低空飞行数据进行分析处理,并针对低空经济的特点,将专网通信技术与低空场景深度融合,打造了适配低空环境的专用通信系统。该系统能够实现对低空飞行器的实时监控、数据传输和指令下达,确保飞行器之间、飞行器与地面控制中心之间的通信畅通无阻,有效规避低空飞行中的碰撞风险,保障低空作业的有序进行。

展望未来,陈清州表示,客户端对AI应用的产品兴趣度很高,未来在国内和海外都有广阔的市场空间。“AI专网”将促进专网从通信管道转变为具备辅助决策、动态优化和全链条协同能力的智能基础设施,让专网行业迈入“人机协同”的智能新纪元,深入到专网通信的管道侧、平台侧、应用侧,为专网用户带来更加丰富智能的应用。

卧龙电驱加速推进全球化战略

■本报记者 郭霁霞
见习记者 王 楠

8月22日,卧龙电气驱动集团股份有限公司(以下简称“卧龙电驱”)举办2025年半年度业绩说明会,公司高管围绕产品结构优化、全球化战略、赴港上市及机器人业务等投资者关注的话题进行回应。

从业绩表现来看,卧龙电驱上半年降本增效成果显著。公司上半年实现营业收入80.31亿元,同比增长0.66%;归属于上市公司股东的净利润5.37亿元,同比增长36.76%。

“公司持续推动降本增效,经营质量稳步提升。国内外同步推进,合理管控三项费用,优化资源配置,赋能企业利润增长。同时,公司深化对于料工费的精细化管控,提升精细化管理水平,为整体盈利能力的持续增强提供了有力支撑。”卧龙电驱财务总监杨子江在接受《证券日报》记者采访时表示,公司将继续聚焦“高效能”“智能化”“新材料与新结构”“数字化与仿真技术”四大方向持续创新,推动技术领先与产品盈利能力提升。

在此次业绩说明会上,卧龙电驱的全球化战略成为焦点。据了解,公司顺应“区域一体化”趋势,优化全球研发和生产布局,并收购了多家海外知名电机及控制类产品制造企业,推动海外业务快速发展。同时,公司充分发挥海外基地辐射能力,完善北美、亚太及中东等区域销售服务网

络,通过区域专业化策略实现重点市场增长;并依托全球研发资源,深耕数据中心、半导体、生物制药、高端装备、可再生能源、页岩油气、智慧物流等高增长行业,优化解决方案组合,巩固细分行业领先地位。

此外,在机器人领域,卧龙电驱依托电驱动力系统研发与制造优势,提供关节模组、灵巧手及外骨骼等高精度、高响应、高效能产品,并与智元机器人、中科新松、联想科技等头部企业合作。

展望未来,庞欣元表示,公司将持续推进“出海”战略,聚焦战略市场、高增长行业及核心客户,完善海外销售网络,依托全球研发资源优化解决方案组合,加强与全球重要客户的合作,实现海外和细分市场的高速增长。同时,公司将持续技术创新,加快电动航空及具身智能研发与商业化,并推进智能化工厂建设,提升生产效率和整体盈利能力。

永升服务对社区增值服务有信心

■本报记者 陈 潇

“过去这半年,我们不尽完美,甚至暴露出很多急需解决的问题。但公司一定会秉持务实的作风,在逆境中起舞。”8月22日,在永升服务集团有限公司(以下简称“永升服务”)2025年中期业绩发布会上,公司执行董事兼总裁周洪斌表示,相信眼前的困难从来不是路障,永升服务的团队会同心同德向前进,找到非常好的出路。

8月21日,永升服务发布2025上半年业绩公告,今年上半年,公司实现营业收入34.6亿元,同比增长2.7%;归母净利润为2.1亿元,同比下降19.4%;综合毛利率为18.6%,同比下降2.7个百分点。

持续优化布局

今年上半年,永升服务持续调整业务结构,降低非业主增值服务,同时聚焦100个重点城市的深耕战略扩张。

8月22日,永升服务相关负责人表示,《证券日报》记者表示,公司上半年与母公司相关的关联交易约0.95亿元,占总收入的比例为2.7%。随着永升市场化拓展的持续推进,与母公司的关联交易在永升业务中的占比将持续走低。

“自2019年以来,永升服务独立市场化拓展的管理面积已长期稳定在70%至80%的行业高水平。去年全年永升服务的市拓饱和合同收入创15.8亿元的历史新高,今年上半年,这一数据也高达8.7亿元,为半年度历史新高。”永升服务相关负责人表示。

永升服务半年报显示,基础物业服务作为战略支柱业务,贡献了77.1%的营业收入,持续支撑公司营收稳健;社区增值服务完成战略聚焦,收入占比为11.4%;非业主增值服务收入收缩,占比下降到7.8%,进一步降低了周期性业务对整体业绩的波动影响。

不过,从盈利角度来看,永升服务上半年综合毛利率有所走低,下降2.7个百分点至18.6%,归母净利润同比也有所下滑。

“行业阶段性波动确实给企业盈利带来一定压力。但我们认为,健康经营是企业持续提供优质服务的前提,因此,对于不符合战略方向或经评估难以实现可持续经营的项目,公司秉持审慎原则,主动做出退出决策;永升服务自去年以来有序退出了部分非核心城市,进一步将资源聚焦于100个主要城市,确保高效、高质量的

运营服务。”永升服务相关负责人表示,目前,公司在二线及以上城市的布局占比已超过95%,后续将持续优化区域布局,提升核心城市的服务密度和运营效能。

“预计未来我们在社区增值服务领域将更加专注于深耕,通过提升专业能力和品牌服务力来加深客户黏性,预期将增值服务的毛利率维持在30%至35%左右。”永升服务相关负责人表示,围绕“居住刚需”和“物业擅长”的到家服务、代收代寄、社区健康与养老照护、家庭教育与儿童服务等,都可能是行业突破的方向。

分红方面,永升服务管理层表示,公司持续优化股东回报机制,2025年上半年派息率达到70%,派付约1.5亿元股息。同时,公司承诺未来两年派息率不低于50%,持续提升股东回报。

“公司坚定看好行业发展的空间和未来,物业的重要性和价值只会提升,不会降低。”永升服务相关负责人表示,永升服务的原则一直不变,坚守底线、坚守原则,在困难时期推动组织不断优化,争取未来更好的发展机遇。

“永升服务的调整逻辑基本符合行业趋势,当前物管行业整体估值处于低位,市场对物业费下降以及房地产行业低利率压力的担忧较大。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,但从公司管理层释放出对社区增值服务的信心来看,说明企业找到了方向,如果这些增值项目能够快速形成规模,将成为业绩增长的重要支点。