

# 亨通光电调研记录

接待人员：副总经理（分管生产）江平，董秘：姚央毛，证券事务代表：马现华

江总首先对行业和公司情况做了简单介绍：光通信行业是个朝阳产业，光纤没有替代品，技术优势明显；回顾光纤光缆行业历史，自从 01 年网络泡沫破灭后，中国光纤光缆每年需求在 1000 万芯公里左右，并且逐年下降；05 年开始光纤光缆需求快速增长，08 和 09 年两年保持了 40-50% 的快速增长，09 年市场需求到达 8000 万芯公里左右，10 年下半年比上半年好一些。目前市场主要参与者是 5+1（国外 5 家和国外的康宁），国内的 5 家公司占到市场份额的 70% 以上。10 年的需求和 09 年差不多，预计明年产能略微过剩。现在光纤价格在 70-75 元每芯公里，光棒产能偏紧，光棒每年四季度做明年的 2011 采购，预计明年光棒价格稳中有升。后面几年光纤市场需求在 8000-9000 万芯公里，增长幅度不大，爆发期在 FTTH 大批量推广的时候，那时候国内需求在 1 亿芯公里以上，预计那是 1-2 年以后的事情，目前国内市场需求的基数已经比较大，预计将来增长不会很大；2010 年亨通光电市场占有率增长了 1 倍左右，明年将增加 30% 左右。

姚总对行业和公司情况做了简单介绍：需求的增长看 FTTH 推广速度。光纤价格趋势难以看出来，但是提价难度很大。亨通光电去年下半年新增了 6 个拉丝塔，明年光纤计划 2000 万芯公里产能；光棒 1 期已经量产，接下来将是光棒 2 期工程。

## 问答环节：

问：预计公司今年光纤的产量是多少？国内光棒 2 年后大批量投产会否引起光纤价格快速下滑？

答：公司今年光纤产量预计 1300 万芯公里。最近 2 年光棒主要还是依赖进口，去年光棒 75% 进口，今年略有减少；日美光棒最近几年扩产不多，海外光纤需求增加，光棒采购明年可能依然偏紧，所以我们预计光纤价格快速下滑的可能性不大；

问：光棒成本的构成是怎么样的？

答：光棒成本中原材料占比不是很大，例如主要原材料四氯化钾 2 美元/公斤，我们公司一个月大概消费 70-80 万元，每个月材料成本几百万元。折旧在成本中占比较大；我们募投公告中公告光棒年产量 200 吨，实际产量超过这个数值，我们项目投资 3 亿元，所以我们公司的折旧相比其他公司是比较低的。

问：光纤成本的构成是怎么样的？

答：光纤人工成本是很低的，预制棒的成本大概占 50-60%。

问：公司的客户构成是怎么样的？

答：公司 70-80% 提供给运营商（移动占比最大），其他（石油、高速公路等）占比 20-30%；；

问：公司资产注入进展如何？

答：公司资产注入已经上报证监会，在等待上市部主任这个层面签字；希望下个月月上旬能够完成资产注入。

问：公司广东特种光缆项目进展如何？

答：广东的特种光缆项目将在春节后开始投产，预计开始的时候 200W 芯公里的年产能。

问：公司海外拓展进展如何？

答：公司目前在海外有 7 个办事处，目前海外市场占比不到 10%，未来计划提高到 50%；主要销往东南亚、非洲、南美等地。公司目前海外办事处有几十人，明年计划引进高素质人才，增加 50 个人。目前广东的子公司，也是部分为了与中兴华为更好的做配套，从而更好的服务海外市场，目前产业转移很明显。

问：公司在 02-05 年是如何度过难关的？

答：04 年，13-14 家光纤光缆公司中，只有长飞、我们还有另外一家公司赚钱；当时光纤价格是 90 元/芯公里。我们通过产能的完全释放，系统的节能，自主创新，实现了盈利。我们几十个研发人员，鼓励他们创新，容许他们出错，我们是国内最早自制拉丝塔的厂家，比长飞还早 1-2 个月，拉丝塔进口每台 2000-3000 万，自产只要 1 半。

问：请介绍一下公司 oplc 的情况。

答：Oplc 是我们公司最早研发和通过认证的，在世博会中就有我们公司的应用，目前在力缆公司（拟注入资产）在生产这个产品，前面通过认证了有 4 家，亨通、中天、南通通光、还有沈阳一家（备注：万马电缆 11 月中旬发布公告通过认证），目前主要生产厂家是亨通和中天，这一块还需要观察国家智能电网的规划。

问：公司应收账款和负债增长较快，是否有经营和管理上的问题？

答：公司经营和管理没有问题，目前负债较高是因为光棒研发和光纤扩产，公司等资产注入以后，将有再融资的需求，计划做定向增发（10 个亿左右），光纤的 3 期项目本来是再融资的项目。

问：公司已经可以自制光棒，为什么还要和 OFS 合资成立光棒生产企业？

答：主要是战略考虑，国外光棒生产厂家只有 OFS 还没有和国内合作，我们选择和他合作，减少了国内市场的竞争对手生产光棒的可能性。

问：公司的光缆子公司从光纤子公司购买光纤的价格如何确定？光纤是否全部自己用？

答：子公司之间大部分参考市场定价，个别时候可能略低于市场价格。目前生产光纤 70-80% 给自己的光缆公司用，另外光缆公司也有部分是从外面购买光纤。

问：公司如何看待即将投产的江苏常熟子公司海缆业务的前景？

答：海缆业务目前做的好的企业还很少，国内需求还比较多，江苏常熟子公司预计明年下半年投产。

问：预计公司全年的业绩如何？是否有分红、配股的计划？

答：预计公司全年业绩与去年持平。公司过去几年都没有做过配送股，今年有做送股的动力，但是具体是否做，还不能确定，会是个综合考虑的过程。

问：公司总经理钱建林先生是个什么管理风格？

答：钱总原来在烽火做过，相对现代的管理模式，比较人性化。董事长高安敏是原来负责光

纤的总经理。

问：公司是否有股权激励计划？

答：集团在高管激励需要平衡各个公司（包括非上市公司）。前几年虽然集体了奖励基金，但是到目前还没有做，预计整体上市以后会稍微好一点，但是还是需要和大股东协调做这些事情。

问：我们公司自产的光棒质量如何

答：我们公司资产的光棒比进口的好的要差一点，比进口的差的要好一点。

姚总总结：亨通光电在成本管理还是有优势的。线缆、力缆、特缆、装备电缆、海缆是公司后期发展方向；董事会提出“十二五”规划中，做一些新的符合“十二五”规划的新的产业，但这还只是一些设想，需要一个过程。