

2012年11月北斗地理信息行业研究月报

评级: 增持 维持评级

行业研究月报

长期竞争力评级: 高于行业均值

不断产品创新的导航硬件提供商 Garmin 公司;

市场数据(人民币)

市场优化平均市盈率	10.44
沪深 300 指数	2192.68
上证指数	2027.38
深证成指	8114.74
中小板指数	4481.48

导读

- 本期报告详细讨论了全球最大的导航设备商 Garmin 的成长历程以及对国内导航硬件厂商的发展启示,对于地理信息硬件厂商来说,不断创新推出新产品扩充产品线,是其成长利器。
- **行业重点新闻:**北京市经委发布《北京市推进北斗导航与位置服务产业发展实施方案(2012-2015年)》;强制性国家标准《国家基本比例尺地图测绘基本技术规定》和推荐性国家标准《基础地理信息国家省级数据库建设规范》征求专家建议;1:1万基础地理信息数据库方案通过评审。
- **行业策略:**目前国内已经形成了一条从卫星导航、基础数据、地图引擎到下游软硬件应用的大地理信息产业链。北斗的服务将为产业国产化趋势打上一支强心剂,细分领域本土龙头企业将最大受益。
- **投资组合:**中海达、数字政通、华力创通、四维图新。

国金观点

- **政策规划频出,产业相对景气度较高:**从北斗地理信息企业发布的中期业绩来看,相对于其他软件子领域,行业需求仍保持相对景气,订单保持平稳增长;北斗板块的爆发时点预计是在明后年。
- **驱动因素明确,本土企业受益最大:**地理信息未来将是除时间之外的另一重要维度,需求明确的地理信息系统将出现爆炸性成长机会;智能手机门槛降低后的不断普及、北斗卫星的发射、地图服务的综合性应用将是地理信息产业的几大驱动因素;产业的发展涉及到国土安全问题,未来发展本土企业受益最大。

相关报告

- 1.《导航位置服务规划即将发出,Trimble 标杆研究;》
2012.7.20
- 2.《四维与高德,数字地图行业双寡头;》
2012.8.26
- 3.《北斗亚太组网完成,产业化积极推进》
2012.10.26

不断创新扩充产品线的全球领先的导航设备提供商 Garmin 公司:

- Garmin 是世界领先的导航、通讯及信息设备和应用提供商,大部分产品都应用了 GPS 技术。Garmin 为汽车/移动、户外、健身、航海和导航市场设计、研发、生产和销售一系列手持便携和固定式 GPS 产品和其他导航、通讯和信息产品。公司 2011 年总收入 27.6 亿美元,运营利润 5.5 亿美元,净利润 5.2 亿美元;
- Garmin 公司将业务分成五大部门:手持户外导航、健身运动导航、航海导航、汽车/移动导航和航空导航,其中汽车/移动导航是收入最大的部门,占总收入的 50%,而健身运动和航空导航则是高利润部门,且增长迅速。
- 我们认为,公司的成长秘诀有两点:1、持续创新的产品;2、服务:
 - 由于保持着很高的研发投入,公司的产品引领着行业的发展,并拥有完整且多样化的产品线,不断扩展导航设备的应用领域,不仅降低依赖某个行业增长的风险又不断挖掘新需求;到目前为止,Garmin 累计已生产超过亿台的 GPS 接收器。
 - Garmin 的营销据点广布全世界各地,设计生产创新的产品固然促使 Garmin 迅速窜起,但缔造 Garmin 长期以来成功的因素,很重要的是公司坚持完善售后服务。经常可以看到,公司进行大规模的产品召回,这在其他导航设备生产商那里是不多见并且很难做到的。

易欢欢 分析师 SAC 执业编号: S1130511080002
(8621)61038267
yihh@gjzq.com.cn

郑宏达 联系人
(8621)60753908
zhenghd@gjzq.com.cn

风险提示

- 估值偏高;行业竞争加剧;北斗推进低于预期。

图表1: 相关上市公司业绩预测及估值

	2012年三季度业绩	目前 股价	12年 EPS	13年 EPS	12年 PE	13年 PE
超图软件 (增持)	营业总收入 1.53 亿元, 同比下降 4.06%, 净利润 315 万元, 同比下降 77.97%;	9.20	0.39	0.47	24	20
数字政通 (买入)	实现营业收入 8821 万元, 同比增长 101.64%; 实现净利润 1931 万元, 同比增长 48.24%	24.08	0.90	1.25	27	19
四维图新	营业收入 5.33 亿元, 同比下降 20.79%, 净利润 1.54 亿元, 同比下降 29.8%;	10.09	0.32	0.37	32	27
软件产业链平 均估值					27	22
华力创通 (增持)	实现营业收入 1.95 亿, 净利润 2840 万, 同比增长 4.06%和-12.68%;	11.26	0.30	0.43	38	26
中海达 (买入)	实现营业收入 2.54 亿, 净利润 4491 万, 同比增长 25.74%和 30.6%;	11.26	0.41	0.53	27	21
天泽信息*	实现营业收入 9135 万, 净利润 332 万, 同比下降 24.58%和 91.82%;	9.85	0.35	0.42	28	23
北斗星通	实现营业收入 3.79 亿, 净利润 2893 万, 同比增长 19.96%和 1.15%;	17.29	0.33	0.44	52	39
国腾电子*	营业收入 1.47 亿元, 同比上升 3.27%, 净利润 2043 万元, 同比下降 44.85%;	12.15	0.24	0.35	51	35
合众思壮*	实现营业收入 2.88 亿, 净利润-2767 万, 同比下降 10.42%和 179.85%;	14.42	0.37	0.45	39	32
启明信息*	营业收入 8.63 亿元, 同比上升 9%, 净利润 6526 万元, 同比下降 3.4%;	6.23	0.19	0.23	33	27
硬件产业链平 均估值					38	29

来源: 带*号的为朝阳永续一致预期、国金证券研究所

内容目录

全球最大的导航设备提供商.....	5
公司跨多领域的产品研发和覆盖	5
Garmin 伴随导航产业发展壮大	6
持续的创新能力是公司发展利器	6
国内外产业公司动态	9
华力创通收购新策电子 95% 股权.....	9
北斗星通与 NovAtel 继续合作	9
俄拟将“格洛纳斯”在轨卫星增至 30 颗	9
Google 开始在 12 个城市做自行车导航.....	10
诺基亚收购 3D 地图开发商 Earthmine	10
手机地图客户端破 3 亿.....	11
Esri 收购地理位置平台商 Geoloqi	11
u-blox 并购 Fastrax 以强化 GNSS 竞争优势.....	12
天宝公司收购 Refraction Technology 资产.....	12
CEVA 与 GSN 合作提供低功耗 GNSS 解决方案.....	13
行业重要政策及事件	14
北京力推北斗导航技术产业化	14
两项测绘国家标准编写征求专家意见	14
1:1 万基础地理信息数据库方案通过评审	14
行业重要项目订单跟踪.....	15
十一月份上市公司中标项目跟踪	15
近期报告摘要	16
再获大项目订单，公司项目充足——数字政通公司点评.....	16
收购新策电子，拓展国防军工领域空间——华力创通公司点评.....	16

图表目录

图表 1: 相关上市公司业绩预测及估值.....	2
图表 2: Garmin 收入情况.....	5
图表 3: Garmin 收入构成 (2011A)	5
图表 4: Garmin 成本费用构成	5
图表 5: 公司成长历程.....	6
图表 6: Garmin 研发投入占比逐年上升	7
图表 7: Garmin 的产品体系	7
图表 8: Garmin 产品创新历史	8
图表 9: Novatel 板卡产品	9

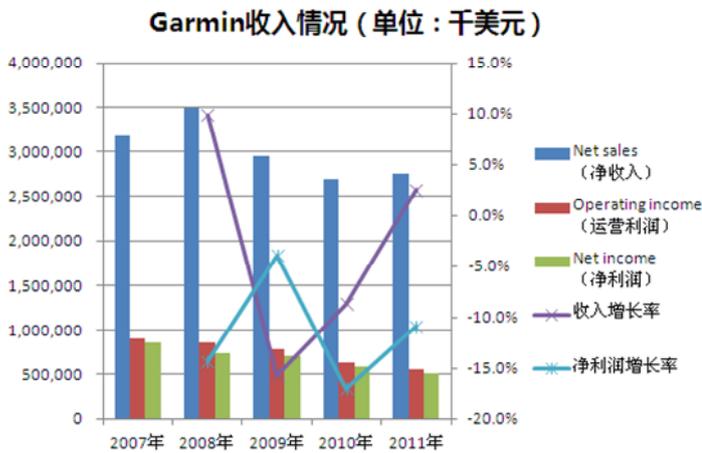
图表 10: Google 开发的自行车导航	10
图表 11: 与诺基亚智能机相结合的地图产品.....	11
图表 12: Fatrax 模组产品	12
图表 13: REF TEK 公司的 24 位强震仪产品.....	13

全球最大的导航设备提供商

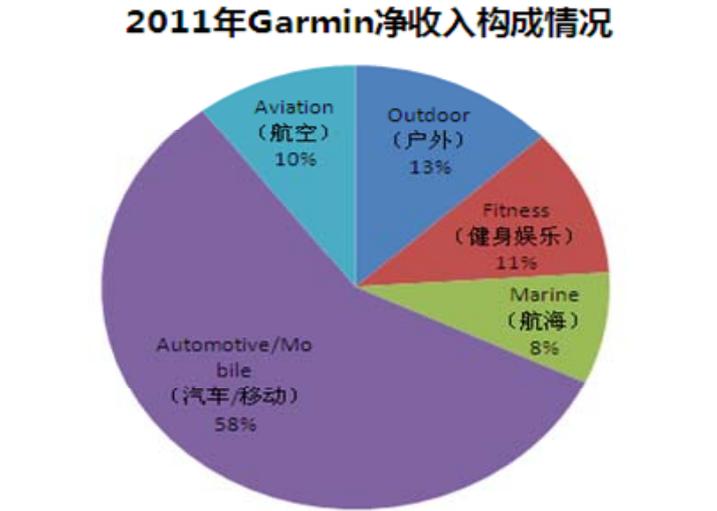
公司跨多领域的产品研发和覆盖

- Garmin 是世界领先的导航、通讯及信息设备和应用提供商，大部分产品都应用了 GPS 技术。Garmin 为汽车/移动、户外、健身、航海和导航市场设计、研发、生产和销售一系列手持便携和固定式 GPS 产品和其他导航、通讯和信息产品。
- 公司 2011 年 总收入 27.6 亿美元，运营利润 5.5 亿美元，净利润 5.2 亿美元；2011 年 12 月 31 日全球全职和兼职员工共有 9,229 人，其中美国 3403 人，加拿大 62 人，台湾 4403 人，欧洲 1023 人，全球其他地区 338 人。

图表2: Garmin 收入情况

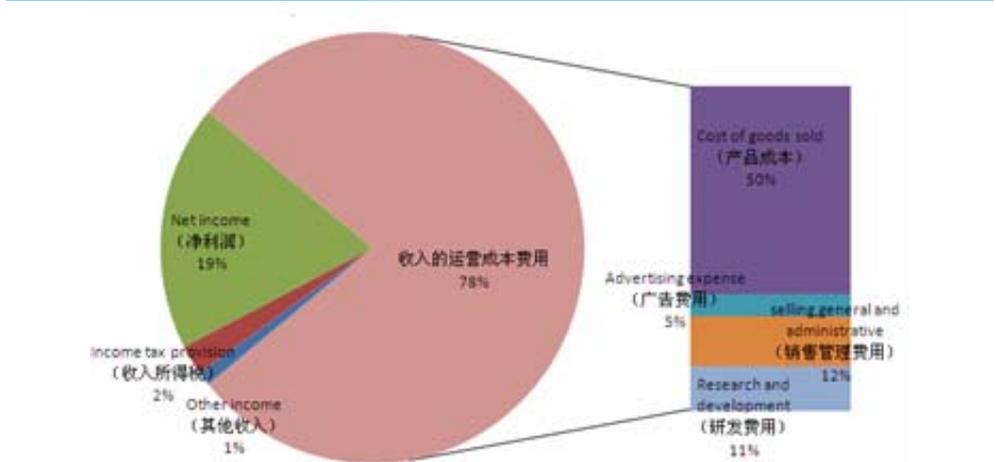


图表3: Garmin 收入构成 (2011A)



来源: 公司财报、国金证券研究所

图表4: Garmin 成本费用构成



来源: 公司财报、国金证券研究所

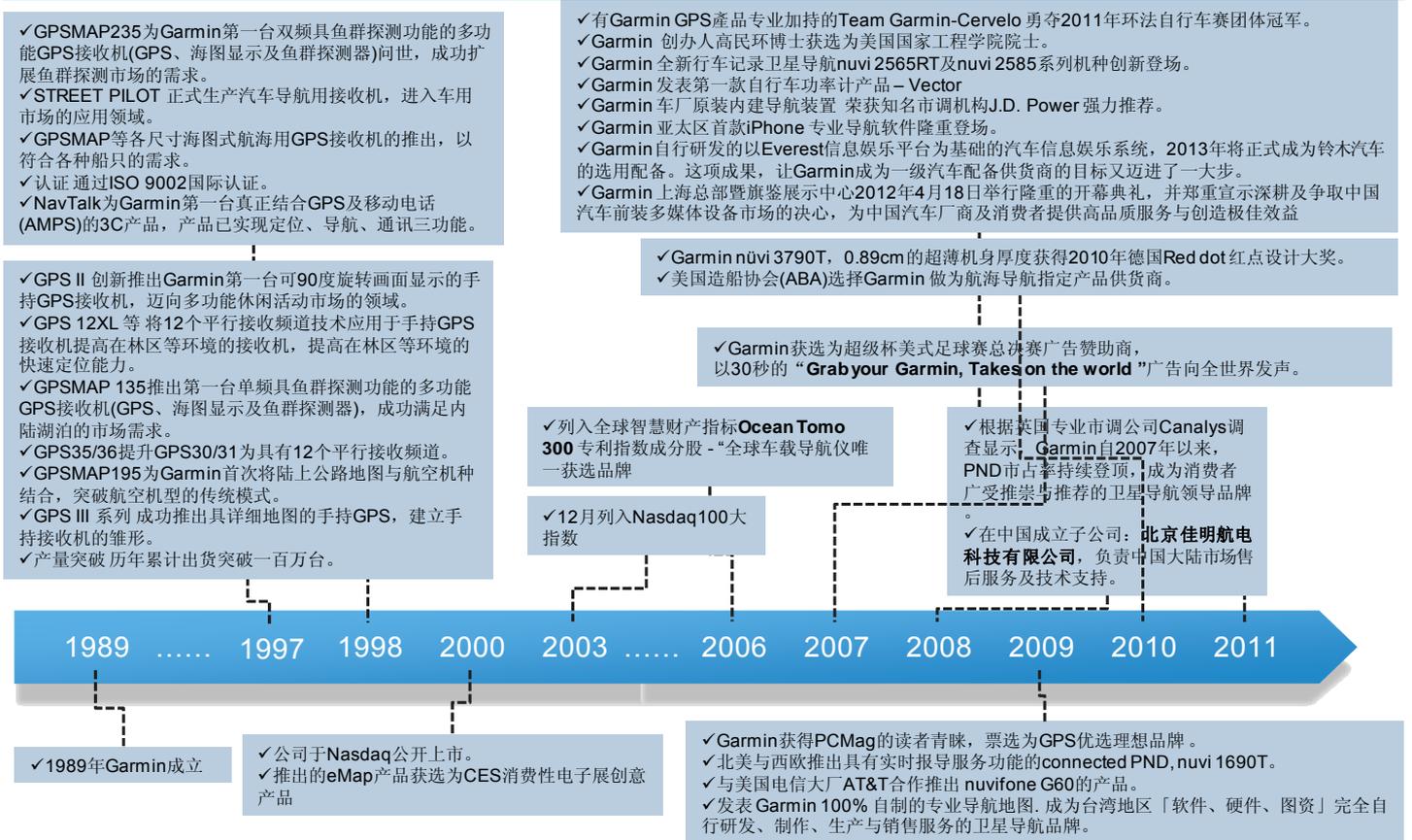
- Garmin 以五个不同商业部门进行运营，这些部门产品的天然属性及对应客户类型显著不同，因此不同部门间分开管理，这五大商业组成部门分别是：
 - Outdoor (手持户外导航设备) (2011 年净收入 3.6 亿美元，毛利润 2.4 亿美元，运营利润 1.6 亿美元)；应对用户户外活动所面对的自然环境与功能需求，量身设计的一系列的掌上手持型定位导航产品。

- **Fitness**（健身运动导航设备）（2011年净收入3.0亿美元，毛利润1.8亿美元，运营利润1.0亿美元）；Garmin运动健身卫星导航产品能完整记录运动时间、距离、速度及位置轨迹，提示运动时所消耗的热量，帮助用户记录每天运动的里程和轨迹等数据。
- **Marine**（航海导航设备）（2011年净收入2.2亿美元，毛利润1.3亿美元，运营利润0.6亿美元）；Garmin的航海产品包括手持、网络产品和多功能展示、固定式GPS/海图标绘仪产品、设备、鱼群探测仪、雷达、自动驾驶仪、VHF收音机、航海网络产品和测深仪产品。从单纯定位导航至结合电子地图、潮位数据、日出日落等实用信息，并依环境需求，提供不同尺寸、灰度黑白或高阶彩色的显示屏等特性的产品。
- **Automotive/Mobile**（汽车/移动导航设备）（2011年净收入15.9亿美元，毛利润6.0亿美元，运营利润1.6亿美元）；Garmin提供了一系列的汽车自动导航设备，以及为移动GPS市场设计的各种产品和应用，全系列无按键触控操作。
- **Aviation**（航空导航设备）（2011年净收入2.8亿美元，毛利润1.9亿美元，运营利润0.7亿美元）；Garmin航空产品线包括GPS导航、VHF通讯发送器/接收器、多功能展示、电子飞行装置系统（EFIS）、自动飞行控制系统、交通咨询系统和交通避免碰撞系统。

Garmin 伴随导航产业发展壮大

- Garmin的发展是伴随整个GPS民用的迅速扩大而发展起来的，并在消费需求上具有很高的敏锐度；公司产品从最初的车载导航，一步一步跨越到健身娱乐、户外、航海航空等领域，并引领着导航设备的发展趋势。

图表5：公司成长历程

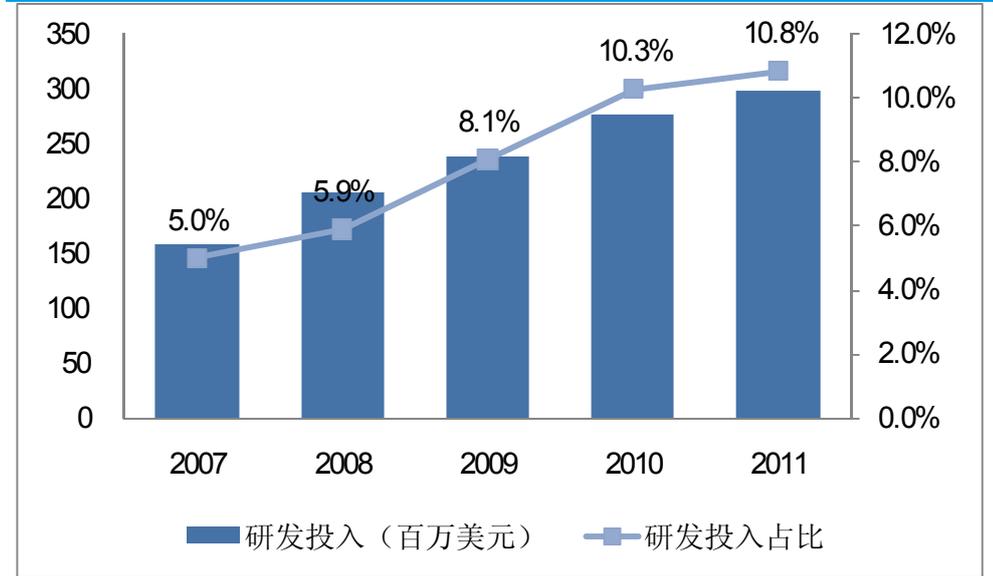


来源：公司资料、国金证券研究所

持续的创新力是公司发展利器

- Garmin 引领着 GPS 产品的发展，在其最近的十年中建立了许多“第一”的记录，从研发第一台使用于非精密进场的通用型航空专用卫星定位仪，到首次生产具备 GPS 与 VHF 双重功能的掌上型产品，甚至再将全世界最小的 GPS 推广到户外活动的领域。公司不断地投资于尖端科技的研发，屡创第一的记录便会持续地增加。

图表6: Garmin 研发投入占比逐年上升



来源：公司财报、国金证券研究所

图表7: Garmin 的产品体系



来源：国金证券研究所

- 我们认为，公司的成长秘诀有两点：1、持续创新的产品；2、服务：

- 由于保持着很高的研发投入，公司的产品引领着行业的发展，并拥有完整且多样化的产品线；到目前为止，Garmin 累计已生产超过亿台的GPS接收器。
- Garmin 的营销据点广布全世界各地，设计生产创新的产品固然促使 Garmin 迅速窜起，但缔造 Garmin 长期以来成功的因素，则是公司坚持完善售后服务。经常可以看到，公司进行大规模的产品召回，这在其他导航设备生产商那里是不多见并且很难做到的。

图表8: Garmin 产品创新历史

Garmin 产品创新历史

2003	Aviation industry's first integrated avionics unit to be certified for WAAS/GPS navigation. (航空业第一个被认证为WAAS/GPS导航的综合航电单位)	CNX80
2002-2003	PDA with GPS technology (有GPS功能的PDA设备)	iQue 3600
2001-2002	FRS/GMRS radio and GPS handheld (FRS / GMRS无线电和GPS手持)	Rino 110/120
2001-2002	First in sales of Multi-Function Displays (according to AEA retrofit survey) (率先销售多功能显示器)	Aviation
2000-2002	First in sales of aviation Transponders (according to AEA retrofit survey) (率先销售航空转发器)	Aviation
1999-2002	First in sales of aviation Audio Panels (according to AEA retrofit survey) (率先销售航空音频面板)	Aviation
1998-2002	First in sales of panel mount aviation GPS (according to AEA retrofit survey) (率先销售板载航空GPS)	Aviation
1993-2002	First in sales of portable aviation GPS (according to AEA retrofit survey) (率先销售便携式航空GPS)	Aviation
Jan. 2000	Fully-portable color aviation GPS (完全便携式彩色航空GPS)	GPSMAP 295
Oct. 1998	GPS/cellular phone (GPS/手机)	NavTalk
May 1998	"All in one box" GPS/NAV/COM/ILS Color Moving Map(集成GPS /导航/ COM /ILS彩色移动地图)	GNS 430
July 1996	VHF/GPS handheld (手持VHF/GPS)	GPSCOM 170
Feb. 1996	IFR GPS/COM for non-precision approaches (非精确方式的IFR GPS/COM)	GNC 300
April 1994	IFR A-1 non-precision approach certified Dzus rail mounted GPS (IFR A-1非精密方法注册Dzus铁路安装GPS)	GPS 165
Feb. 1994	IFR A-1 non-precision approach certified GPS(IFR a - 1非精密方法注册安装GPS)	GPS 155
Aug. 1993	Portable GPS with moving map(带移动地图的便携式GPS)	GPS 95
June 1993	Panel mount GPS with internal backup battery GPS (安装内置备用电池GPS的面板)	GPS 150
June 1991	Portable/panel mount GPS that interfaces with autopilot (与自动驾驶仪接口的便携式/板载GPS)	GPS 100AVD

来源：公司资料、国金证券研究所

国内外产业公司动态

华力创通收购新策电子 95%股权

- 华力创通与天津市新策电子设备科技有限公司现有股东郭樱、李德敏、杨洋、杨锡民、庞华存签订《股权收购协议》，六方约定华力创通以超募资金 2,090.00 万元分别受让新策电子现有股东郭樱、李德敏、杨洋、杨锡民、庞华存分别持有的新策电子 53%、17%、12%、8%、5%的股权，共计 95%的股权。
- 收购对于公司有多方面积极意义：1) 进一步拓展国防军工客户，新策电子除具备基本的国防军工科研生产资质外，还具备通用装备维修器材设备承制单位资质，可帮助华力创通扩大公司在国防军工维修保养领域的发展空间；2) 有助于公司完善产品线，华力创通的仿真测试相关产品主要集中在产品线的中高端，新策电子的测试产品主要集中在中低端，两者的互补性非常强；3) 加快公司在航空机载测试类产品的研发速度，两个公司都在航空机载测试类产品方向投入资源进行研究，通过收购，可以使公司有效地加快研发速度，提高研发效率，有利于研发成果尽快转换为工程化产品。
- 新策电子在军工体系中具有较大优势：新策电子具有完整的国防军工资质体系，在十一五期间为部队和军工单位提供上万套测试类产品，通过多年积累，具有良好的科研攻关和生产交付体系以及稳定的国防军工客户资源。公司目前收入主要来源是通信类和电源类测量测试产品，航空机载测试类产品是新方向，公司具备多年的军品生产经验和稳定的生产体系、生产能力。

北斗星通与 NovAtel 继续合作

- 由北斗星通联合加拿大 NovAtel 公司举办的“龙腾北斗·携 6 同行 2012 年北斗星通西安用户交流会暨新产品发布会”于 11 月 15 日在西安悦豪酒店隆重举行。会上，加拿大 NovAtel 公司为北斗星通颁发了中国区唯一战略合作伙伴授权书，并发布了可兼容北斗系统的诺瓦泰 OEM6 系列卫星导航产品。

图表9: Novatel 板卡产品



来源：公开资料、国金证券研究所

俄拟将“格洛纳斯”在轨卫星增至 30 颗

- 俄罗斯航天系统公司副总经理斯图帕克 11 月 13 日说，未来 2 至 3 年内，“格洛纳斯”全球卫星导航系统在轨工作的卫星数量将增加到 30 颗。

- 斯图帕克介绍说，俄今年将完成该计划的科研、论证和模拟工作。增加工作卫星数量将大大提高“格洛纳斯”系统的导航精度，改善其在城市环境中的性能。与美国的GPS导航系统相比，“格洛纳斯”系统在赤道地区的导航能力还略有欠缺，增加卫星数量将弥补这一缺口。
- “格洛纳斯”是俄从上世纪70年代开始独立研制部署的全球卫星导航系统。目前该系统额定的24颗卫星已全部在轨工作，另有4颗在轨备份，俄卫星导航已实现全球覆盖。俄称，到2020年“格洛纳斯”系统导航精度将达0.6米。

Google 开始在 12 个城市做自行车导航

- 尽管 Google Maps for Android 和 Google Maps 早就有了自行车线路查询，但在骑行时用手机查路线还是不方便，因为它没法导航嘛。今天开始 Google Maps for Android 先期开放了 12 个国家的自行车导航功能，跟汽车导航类似的，它也带有语音提醒功能，且会进入专门的 turn-by-turn 导航界面，让你专注骑行，将导航工作交给 Android 手机。
- 目前 Google Maps 里已经有了超过 53 万公里的自行车线路数据，且会标记出是否有专门的自行车车道，让你绿色安全出行。同时 Map Maker 也开始允许自行车爱好者贡献自己的数据，方便其它自行车爱好者。
- 这次第一批开放的国家包括：澳大利亚，奥地利，比利时，丹麦，芬兰，荷兰，挪威，瑞典，瑞士和英国。

图表10: Google 开发的自行车导航



来源：3snews、国金证券研究所

诺基亚收购 3D 地图开发商 Earthmine

- 收购 Earthmine 将帮助诺基亚扩展地图业务，目前正在增长的地图业务对于推动诺基亚智能手机销售和再次恢复盈利至关重要。日前在旧金山发布会上，诺基亚推出了其定位服务及网站品牌 Here，表示已经创建了一个面向苹果移动设备的地图应用。此外，诺基亚还将向使用谷歌 Android 操作系统的开发者开放它的地图技术。
- 苹果自己的地图应用由于不稳定和缺少功能一直备受批评。市场研究公司分析师凡·贝克(Van Baker)表示，许多用户现在不相信苹果的地图，在苹果改善自己地图服务之前，诺基亚利用 6 至 12 个月时间将会把苹果客户吸引到它的 Here 服务。诺基亚表示，其 Here 应用程序界面明年初将提供给 Android 开发者。
- Lumia 智能手机包括“城市万花筒”(City Lens)，使用所谓的增强现实技术，能够让用户通过自己手机查看有关商店和酒店信息。“城市万花筒”现在提供 LiveSight 功能，这是一个能够让地图呈现 3D 效果的工具。该智能手机还包括驾驶和公共交通指示并提供离线地图功能。

图表11: 与诺基亚智能机相结合的地图产品



来源: Nokia 资料、国金证券研究所

手机地图客户端破3亿

- 据易观国际预计，到2015年年底，中国手机地图累计账户规模有望突破6亿，在移动互联网用户的渗透率将达64.6%。同时分析认为，在明年出现1至2家累计用户规模破亿的手机地图应用将成为可能，手机地图或将迎来商业模式落地的转折点。
- 然而，在谈“商业模式转折点”之前，手机地图首先必须正视一大矛盾的存在——庞大的用户规模与较低的用户活跃度。数据显示，目前手机地图用户日均活跃度不足3%，比照3.07亿的用户总数可见，用户每天使用地图产品的频次不足9百万。且不论O2O业务的开展，即便是“最简单”的广告投放似乎也不存在多大价值。
- 2011年中国O2O市场规模为562.3亿元，预计2012年将达到986.8亿元，增长率为75.5%。拥有庞大用户规模的手机地图，完全可以吸引各路商家前来合作，并在此基础上，为用户提供手机地图独有的“寻路服务”吸引广大商家与手机地图应用开发商进行O2O合作，将会具有非常大的市场价值。
- 可以预见，未来手机地图市场将出现两大可能。对用户来说，将有更为智能的生活体验。对开发者来说，手机地图的开放平台将提供全方位的支持，比如云搜索、定位导航、地图支持、增值服务、运营支持等。我们有理由相信，融合了社交O2O元素的手机地图，井喷式发展或只是时间问题。

Esri收购地理位置平台商 Geoloqi

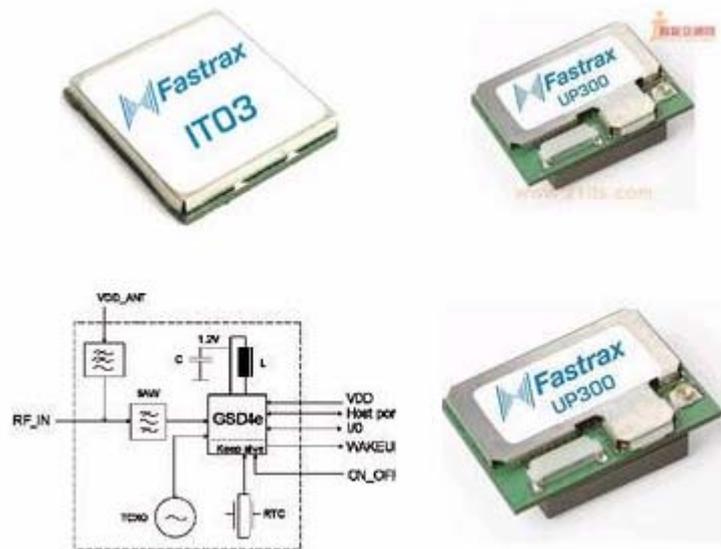
- Geoloqi是一家来自俄勒冈州波特兰市的公司，他们的业务内容是为开发者们提供应用内的位置服务。今天 Geoloqi 正式对外宣布，他们将被Esri收购，Esri 是一家成立于1969年，开发者提供在线地图解决方案并为商业分析机构提供地理信息的地理信息系统（GIS）公司。收购的价格并未对外公布。
- Geoloqi 成立于2010年，相比 Esri 实在是太年轻了。他们曾在2011年获得种子投资35万美元。他们有很多合作伙伴，比如 Appcelerator, Factual 以及 Locaid 等，让 Geoloqi 服务的开发者数量达到160万。在今天的收购声明中，他们表示，他们现在仍在直接为1000多开发者和客户服务。收购完成后这些用户仍可以继续使用这个公司现有的产品，服务也不会中止。

- 新产品酝酿中：现在两个公司已经开始酝酿着推出一系列产品了，比如利用 ersi 的 ArcGIS 的反向地理位置编码技术而研发的外延功能等。另外，他们还准备最近推出一个地图信息库，为 iOS 开发者提供 MapKit 之外的另一种选择，这个基于 ArcGIS 的地图信息库可以允许开发者在上面做更多的事情。

u-blox 并购 Fastrax 以强化 GNSS 竞争优势

- 定位和无线晶片全球领导厂商 u-blox(SIX:UBXN)宣布，已并购一家专精于提供各种 GNSS 定位和天线模组的芬兰私人企业—Fastrax 公司。这项交易可为 u-blox 带来更丰富的产品组合，包括消费和工业应用的软体 GNSS 解决方案，以及包含整合式天线的先进 GNSS 模组。
- 过去 12 年以来，Fastrax 已成功证明它是全球定位市场的重要厂商。该公司的模组可发挥四家领先 GNSS 晶片供应商的最佳特性，并能提供先进的天线模组。这些产品能与我们现有的产品组合完美互补，并能因 u-blox 在先进研发能力、半导体技术、全球销售通路、既有供应链以及大量制造资源等各方面的经济规模而获得更佳效益。”
- 根据并购协议，u-blox 将以 1300 万欧元买下 Fastrax 公司 100% 的股权。特定的支付规则将适用于 Fastrax 的管理团队。u-blox 预计，此交易将会为 2012 年带来约 200 万瑞士法郎的营收以及 10 万瑞士法郎的税前息前获利(EBIT)，对 2013 年的营收贡献为 1300 万至 1500 万瑞士法郎，并增加 EBIT 比例 15-20%。

图表12: Fastrax 模组产品



来源：Fastrax 资料、国金证券研究所

天宝公司收购 Refraction Technology 资产

- 2012 年 10 月 17 日，天宝公司宣布收购位于德克萨斯州普莱诺市的私营公司 REF TEK 公司(Refraction Technology, Inc.)的资产。该公司是一家知名的地震传感器和高速数据记录系统供应商。此次资产并购预计将进一步扩展天宝公司在科研和监测应用方面的基础设施解决方案。具体收购金额尚未透露。
- REF TEK 公司主要向政府、科研机构和结构监测机构提供用于地震和地震工程系统方面的测震仪、地震记录仪、地动记录仪、加速度计和软件等产品。所使用的系统主要用于地震灾害减缓、应急响应和预警评估、施工规范、土地使用规划，以及石油、天然气开发和矿业勘探。
- REF TEK 公司的产品巩固了天宝公司在地震监测行业中一直以来的领先地位，并扩展了天宝基础设施解决方案的产品组合。天宝将 GNSS、地震传感器和相关软件整合并提供整体解决方案，使其作为控制中心，从而为多

种传感器服务，满足各类监测应用的需求。REF TEK 公司业务将列入天宝公司工程和建筑部门。

图表13: REF TEK 公司的 24 位强震仪产品



来源：公开资料、国金证券研究所

CEVA 与 GSN 合作提供低功耗 GNSS 解决方案

- 全球领先的硅产品知识产权(SIP)平台解决方案和数字信号处理器(DSP)内核授权厂商 CEVA 公司和多系统全球导航卫星系统接收器技术开发厂商 GalileoSatelliteNavigation,Ltd.(GSN) 宣布合作，提供用于 CEVA-XCandCEVA-TeakLite-IIIDSP 平台的基于软件的 GNSS 解决方案。这些解决方案现在可供演示在实际带有集成 RF 的硅芯片上，在 40nm 工艺节点下功耗低至 10mW。
- GSN 公司基于软件的卫星接收器方法可让 SoC 开发厂商在其设计中轻易加入先进的 GNSS 导航功能，而且对性能、面积和成本几乎没有影响，无需使用硬件加速。
- CEVA 的 DSP 内核为实现 GNSS 接收器提供了出色的每瓦性能，为客户带来轻易升级设计的能力，以软件方式加入包括北斗、GLONASS 和 Galileo 在内的未来卫星导航系统。这款基于软件的解决方案无需额外的硅器件成本，而且部署成本低，为众多可能无法实现卫星功能的产品提供非常具有吸引力的可行方法。
- 在 CEVADSP 上运行的 GSNGNSS 接收器的功耗极低，在 40nm 工艺节点下低至 10mW，而且能够以较低的速率，或者用于超低功率移动场景的“snap-shot”方式运作，这款解决方案具有-165dBm 的跟踪灵敏度，可在挑战性环境中提供无缝 GNSS 体验。

行业重要政策及事件

北京力推北斗导航技术产业化

- 北京市经济和信息化委员会 11 月 20 日正式发布《北京市推进北斗导航与位置服务产业发展实施方案（2012-2015 年）》，提出北京市将规划建设国家北斗产业园，带动全国北斗产业的发展。目前，北京市已经组织了 10 个北斗导航与位置产业项目的试点示范，覆盖交通、应急抢险、地质灾害监测等各个领域，全市已应用北斗终端 2 万个，总投资额约 8.7 亿元。
- 根据《实施方案》，未来三年，北京市将加强北斗导航系统相关的自主创新技术研发、健全产业链条、促进产业集群；在交通、物流、农业、旅游、救灾、环境资源管理等领域推广北斗位置服务应用；力争在 2015 年实现导航与位置服务产业营收超过 500 亿元，开展行业典型应用示范超过 100 个。作为我国北斗卫星技术的战略与技术策源地，北京市卫星导航与位置服务产业链较为完整并初具规模，全市约有 900 家涉足空间信息产业的企业，占全国同类企业数量的 30%。

两项测绘国家标准编写征求专家意见

- 11 月 6 日，强制性国家标准《国家基本比例尺地图测绘基本技术规定》和推荐性国家标准《基础地理信息国家省级数据库建设规范》征求专家建议和意见研讨会在京召开。国家测绘地理信息局副局长李朋德出席会议。
- 李朋德指出，《国家基本比例尺地图测绘基本技术规定》是整个测绘领域国家基本比例尺地图测绘技术标准进行制修订的基础和依据，对测绘标准化工作乃至测绘行业都具有重要的影响。希望与会专家及编写组在标准形成时突出标准的强制性、凸显其管理作用。《基础地理信息国家省级数据库建设规范》是国家各级基础地理信息数据库建设系列标准的完善。希望两本标准尽快形成送审稿。
- 会议期间，来自国家基础地理信息中心、国家测绘地理信息局卫星测绘应用中心、陕西测绘地理信息局、建设综合勘察研究设计院、北京市测绘设计研究院、浙江省测绘与地理信息局、河北省地理信息局以及江苏省测绘地理信息局等有关单位的专家对强制性标准的适用范围、技术内容、具体指标等进行了认真、细致地讨论，建议标准编写组按照会议有关意见修改后尽快定稿并征求意见。与会专家还就推荐性标准的有关技术内容、标准编写章节等进行了讨论并提出具体的修改意见。

1:1 万基础地理信息数据库方案通过评审

- 国家基础地理信息中心在北京组织召开 1:1 万基础地理信息数据库整合改造生产软件设计方案评审会。
- 会上，由来自北京大学、陕西、黑龙江、四川测绘地理信息局，江西、江苏省测绘地理信息局和浙江测绘与地理信息局等单位的多位专家对项目设计方案进行了评审。专家组听取了项目组对方案的详细汇报，经质询和讨论后认为，1:1 万基础地理信息数据库整合改造生产软件设计方案对全国 1:1 万数据库整合转换需求进行了详细分析，设计了软件架构、数据结构、接口和功能模块，内容全面；方案遵循标准化、开放性、系统性、松散耦合等原则，运用多源空间数据集成处理、基于规则库的质量控制等技术，技术路线合理可行；设计的软件功能全面，可以满足 1:1 万基础地理信息数据库整合改造工作的需要，一致同意方案通过评审。

行业重要项目订单跟踪

十一月份上市公司中标项目跟踪

■ 超图软件

- 11 月 9 日，超图软件中标广西国土资源信息化软件采购项目，金额 70.8 万。
- 11 月 16 日，超图软件中标北京市朝阳区卫生局 2012 年卫生信息化项目，金额 69.8 万。

■ 数字政通

- 11 月 14 日，数字政通中标乌鲁木齐市政府采购数字城管系统维护项目，金额 38 万。
- 11 月 1 日，数字政通中标长春市高新区长东北核心区数字化城市一期工程，中标总金额为人民币 20,108,588 元，
- 10 月 30 日，数字政通中标洛阳市数字化城市管理数据建设、应用软件开发和实施项目，中标总金额为人民币 2958.57 万元。

■ 中海达

- 11 月 19 日，中海达中标安徽交通职业技术学院路桥专业实验实训基地设备采购，中标金额 20.8 万。

■ 北斗星通

- 10 月 9 日，北斗星通中标中国地质调查局发展研究中心数字地质调查北斗手持一体机采购项目，中标金额 13 万。

■ 启明信息

- 11 月 17 日，启明信息中标一汽轿车股份有限公司办公楼主机房恒温恒湿精密空调采购项目，金额 46.3 万。

近期报告摘要

再获大项目订单，公司项目充足——数字政通公司点评

■ 事件

- 数字政通于 2012 年 10 月 18 日参加了洛阳市城市监察管理局关于《洛阳市数字化城市管理数据建设、应用软件开发和实施》的投标工作。公司于 2012 年 10 月 30 日收到洛阳市城市监察管理局的采购代理机构洛阳市政府采购中心发出的《中标通知书》，通知公司中标洛阳市数字化城市管理数据建设、应用软件开发和实施项目，中标总金额为人民币 2958.57 万元。项目建设内容主要包含应用软件开发和实施、数据建设两大部分，其中应用软件开发与实施 1902.24 万元，数据建设 1056.33 万元。

■ 评论

- 再获大项目订单，公司承接大项目标杆效应显著：1、继天津项目之后，公司又承接 2000 万级的项目，对于公司的承接能力有较大的提升；2、项目不但涉及应用软件，还涉及数据以及平台部分，对于公司承接其他大订单有标杆作用；3、再次验证逻辑，数字城管单体项目规模逐渐变大，政府 IT 投资往这方面逐渐倾斜，行业内领军企业最受益。
- 政策鼓励，数字城市建设加速推进：目前，数字化城市日益成为电子政务领域的核心业务需求之一，继 2011 年国家文明委和住建部把数字城管纳入全国文明城市测评体系后，国家测绘地理信息局也发出《关于加快数字城市建设推广应用工作的通知》，要求全面开展地级以上城市推广工作，数字城市建设各地政府特别是中西部城市加快建设。
- 数字城管建设向二、三线城市推进，单体项目金额扩大：从今年来看，数字城管建设已经不单单停留在东部发达省份，而是已经向西部二三线城市渗透；同时，东部省份数字城管建设则呈现出一个项目单量越来越大的趋势，这为数字政通这样的行业龙头公司带来机会。
- 数据普查和数字社区业务逐渐启动：数据普查方面，随着公司第二代移动测量技术的逐渐成熟，数据采集业务已进入快速成长期，在安徽淮南、宁夏石嘴山、内蒙古鄂托克旗、海南三亚等地客户承建了三维实景数据普查项目；数字社区方面，获得一批示范社区项目，一旦市场需求大规模启动，公司有望凭借试点项目和实施经验获得较强竞争优势。

■ 投资建议

- 维持“买入”评级，我们预计 12-13 年 EPS 分别为 0.90、1.25 元，给予目标价 30 元，对应 12 年 33 倍。

收购新策电子，拓展国防军工领域空间——华力创通公司点评

■ 事件

- 华力创通于 2012 年 11 月 19 日晚发布公告：公司与天津市新策电子设备科技有限公司现有股东郭樱、李德敏、杨洋、杨锡民、庞华存签订《股权收购协议》，六方约定华力创通以超募资金 2,090.00 万元分别受让新策电子现有股东郭樱、李德敏、杨洋、杨锡民、庞华存分别持有的新策电子 53%、17%、12%、8%、5%的股权，共计 95%的股权。

■ 评论

- 收购对于公司有多方面积极意义：1) 进一步拓展国防军工客户，新策电子除具备基本的国防军工科研生产资质外，还具备通用装备维修器材设备承制单位资质，可帮助华力创通扩大公司在国防军工维修保障

领域的发展空间；2) 有助于公司完善产品线，华力创通的仿真测试相关产品主要集中在产品线的中高端，新策电子的测试产品主要集中在中低端，两者的互补性非常强；3) 加快公司在航空机载测试类产品的研发速度，两个公司都在航空机载测试类产品方向投入资源进行研究，通过收购，可以使公司有效地加快研发速度，提高研发效率，有利于研发成果尽快转换为工程化产品。

- 新策电子在军工体系中具有较大优势：新策电子具有完整的国防军工资质体系，在十一五期间为部队和军工单位提供上万套测试类产品，通过多年积累，具有良好的科研攻关和生产交付体系以及稳定的国防军工客户资源。公司目前收入主要来源是通信类和电源类测量测试产品，航空机载测试类产品是新方向，公司具备多年的军品生产经验和稳定的生产体系、生产能力。
- 公司内部治理结构不断完善，产品化加快推进，外部战略布局：公司通过薪酬改革、股权激励等措施，大大加强了员工的自主性；在组织结构上，取消事业部制，按产品线重新划定组织架构，形成以产品部和业务部为核心的产出线；随着募投项目的不断达产，仿真测试产品的产品化不断增强，以前只能为客户提供少量定制化产品的局面不断改善；同时，通过资本手段，收购布局上下游，整合产业链资源。
- 投资建议
 - 维持“增持”评级，我们预计公司 12-13 年 EPS 分别为 0.30、0.42 元，目标价 13 元，对应 12 年 43X，13 年 31X。

长期竞争力评级的说明:

长期竞争力评级着重于企业基本面，评判未来两年后公司综合竞争力与所属行业上市公司均值比较结果。

公司投资评级的说明:

买入：预期未来 6 - 12 个月内上涨幅度在 20% 以上；
增持：预期未来 6 - 12 个月内上涨幅度在 5% - 20%；
中性：预期未来 6 - 12 个月内变动幅度在 -5% - 5%；
减持：预期未来 6 - 12 个月内下跌幅度在 5% 以下。

行业投资评级的说明:

增持：预期未来 3 - 6 个月内该行业上涨幅度超过大盘在 5% 以上；
持有：预期未来 3 - 6 个月内该行业变动幅度相对大盘在 -5% - 5%；
减持：预期未来 3 - 6 个月内该行业下跌幅度超过大盘在 5% 以上。

特别声明:

本报告版权归“国金证券股份有限公司”(以下简称“国金证券”)所有, 未经事先书面授权, 本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝, 或再次分发给任何其他人, 或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。经过书面授权的引用、刊发, 需注明出处为“国金证券股份有限公司”, 且不得对本报告进行任何有悖原意的删节和修改。

本报告的产生基于国金证券及其研究人员认为可信的公开资料或实地调研资料, 但国金证券及其研究人员对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 对由于该等问题产生的一切责任, 国金证券不作出任何担保。且本报告中的资料、意见、预测均反映报告初次公开发布时的判断, 在不作事先通知的情况下, 可能会随时调整。

客户应当考虑到国金证券存在可能影响本报告客观性的利益冲突, 而不应视本报告为作出投资决策的唯一因素。本报告亦非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的邀请。

证券研究报告是用于服务机构投资者和投资顾问的专业产品, 使用时必须经专业人士进行解读。国金证券建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况, 以及(若有必要)咨询独立投资顾问。报告本身、报告中的信息或所表达意见也不构成投资、法律、会计或税务的最终操作建议, 国金证券不就报告中的内容对最终操作建议做出任何担保。

在法律允许的情况下, 国金证券的关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易, 并可能为这些公司正在提供或争取提供多种金融服务。

本报告反映编写分析员的不同设想、见解及分析方法, 故本报告所载观点可能与其他类似研究报告的观点及市场实际情况不一致, 且收件人亦不会因为收到本报告而成为国金证券的客户。

本报告仅供国金证券股份有限公司的机构客户使用; 非国金证券客户擅自使用国金证券研究报告进行投资, 遭受任何损失, 国金证券不承担相关法律责任。

上海	北京	深圳
电话: (8621)-61038271	电话: 010-6621 6979	电话: 0755-33516015
传真: (8621)-61038200	传真: 010-6621 5599-8803	传真: 0755-33516020
邮箱: researchsh@gjzq.com.cn	邮箱: researchbj@gjzq.com.cn	邮箱: researchsz@gjzq.com.cn
邮编: 201204	邮编: 100032	邮编: 518026
地址: 上海浦东新区芳甸路 1088 号紫竹国际大厦 7 楼	地址: 中国北京西城区金融街 27 号投资广场 B 座 4 层	地址: 深圳市福田区福中三路诺德金融中心 34B