



德国伍尔特,一家以生产螺丝、螺母等连接件产品为核心业务的公司,却在全球80个国家拥有超过400多家分支机构,应用几乎涵盖所有行业,2013年集团全球销售额达到97.4亿欧元;德国普瑞公司,数十年来只做汽车动力电池的BMS系统,如今已成宝马集团纯电动汽车的“铁杆”供应商……

这些专注于“小产品”的“隐形冠军”让人钦佩。如今,中国的新三板市场已经聚集着一大批以“小”知名的企业。这些企业在扎根实体经济的同时受益于资本市场发展,专注的产品让他们赢得了不菲的市场份额。

专注小产品 占领大市场 谋求快发展

# 天润康隆 “隐形冠军”的青葱十年

□本报记者 胡东林 王小伟



天润康隆董事长苗永康(右二)及总经理谢惠丽(左二)接受本报记者专访。

■ 公司面对面

## 引进战略投资者 最看重资源支持力

□本报记者 王小伟 胡东林

中国证券报:天润康隆在行业中所处的位置如何?

苗永康:公司是国内为数不多的从事石化设备可拆卸式异形保温产品、工业噪声治理产品的研发、生产与销售,以及在此基础上的整体解决方案服务的企业。

一方面,石油加工业是以石油为原料生产汽油、煤油、柴油等石油产品的能源产业,在国民经济发展乃至国家能源安全中具有十分重要的地位。随着宏观经济的复苏,石油加工工业的增长已逐步恢复;另一方面,随着民众环保意识日益增强以及噪声治理法制化进程加快,噪声治理市场需求持续增加。中国环境保护产业协会相关资料显示,预计未来5年中国噪声治理工程行业市场规模增速在20%左右,到2016年行业的市场规模将达到110亿元。

公司的保温产品在细分市场里面,石化市场排第一,在电力市场排前三名;今年新推出来的降噪产品则可应用于交通、工业、民用、建筑物等,其竞争力在于产品性能强、价格适中。目前现有的石化客户已小批量在供货,预计8、9月订单还会增加。

中国证券报:如何看待企业规模和潜力的关系?

苗永康:规模和潜力要结合公司实际去匹配,潜力大不一定规模能跟上,规模大了潜力不一定能最大化。

中国证券报:国务院常务会要求促进石化产业提质增效升级,推动石化产业绿色、安全、高效发展,这对于行业和公司的意义如何?

苗永康:公司的保温产品涉及电力、石化行业,凸显节能主题;降噪产品则凸显环保主题,且市场应用广泛。这次会议重大利好公司产品所涉足的行业,是进一步推广公司市场的重大契机。

中国证券报:如何理解公司要建立的开放式资本平台,未来将如何拓宽融资渠道?引进价值投资的战略投资者的情况如何?

苗永康:所谓开放式资本平台可以认为是:A、公司可以提供投资方,不同时段投资要求的多种选择;B、匹配适合公司不同资本方式的风险接入点;C、可以提供资本的进入和退出通道。

公司目前是新三板公众公司,上新三板有利之一是拥有多种融资渠道。结合公司实际,公司可采取的融资方式有:机构投资者的股权融资、债权融资和私募债、银行融资、设备融资租赁等。

对于引进价值投资的战略投资者,首先,公司在筛选方面首先是提供行业、市场或上游支持的战略投资者,主要是对公司战略能起到强联手作用,扩大市场份额;其次考虑提供资金支持、资源共享的机构投资者。公司目前正在与一些投资者接触,投资者对公司的降噪产品显示出了极大兴趣,由于企业估值及定价方面的工作也在积极筹备,引进战略投资者工作将匹配相应的进度来推进。

弱水三千只取一瓢饮。从石化行业的异形保温材料起步,到在市场站稳脚跟,再到今年开始向降噪产品研发生产的转型升级,少为人知的北京天润康隆公司在不太被关注的行业里,演绎了一部精彩的民企成长连续剧。

位于北京海淀区北部的这家小公司,犹如人体的千千万万个细胞,正在为国民经济的稳健运行贡献着活力。对国内民企而言,尽管“弹簧门”、“玻璃门”依然横亘于前,尽管融资渠道少、技术成果转化难的困扰一时难于消除,但只要明确定位、扎根市场,完全可以将一个“极小切口”的细分业务做大做强。从这个角度看,天润康隆创业发展的十年,不失为一个生动的样本。

创业

一切都是那么不起眼——公司规模小,产品不引人注意,然而就是这个异形保温行业,让天润康隆找到了属于自己的一片蓝海。

应当承认,这是一个至今仍为很多人不熟悉的行业:在中国的电厂、石化、冶金等热力系统的诸多行业都需要加热程序,这导致凡是100摄氏度以上的操作环境都需要保温这个环节:一方面降低能耗,另一方面避免烫伤。以前者为例,某大型发电企业人士向记者介绍,从热电厂到下游用热地点的管线长度往往达数十公里,如果不进行保温操作,将直接影响到用热装置的正常运行。

保温由此成为中国热力系统行业的关键词。行业人士介绍说,传统的保温方式通常为“两段式”:里面是保温材料,

成长

三百六十行,行行出状元。与一些公司业务分散甚至频繁变换主营业务不同,天润康隆近十年来表现出了足够的“德国式”专注,如今已成异形保温细分市场不折不扣的“状元”。

严格以市场导向做产品,这是天润康隆的法宝之一。基于对客户需求的了解,苗永康一开始便将目光盯在了大型国有企业身上。“只要公司产品是根据企业需求进行研发和生产的,即便切口再小,有了国企这块大蛋糕,分到自己杯中的也不会太少。”这就是他最初的盘算。

最具代表性的例子当属兰州石化项目。“当时很多热力系统企业都非常头疼于保温问题。兰州石化由于原油来源复杂,包括新疆原油、哈萨克斯坦原油等等,各种原油含硫量不同,其炼化过程中所需温度也不一样,每次油种的变化都会导致相关设备的拆卸。”苗永康回忆说,“了解需求后我们马上组织技术研发,推出的一种可拆卸异形阀门让客户十分满意。”

天润康隆公司董事、总经理谢惠丽向中国证券报记者展示了一份收藏近10年的《保温试验检测报告》。该份报告显示,使用公司新玻璃

起飞

6月上旬的一天,当记者应约来到天润康隆公司时,一场招聘面试刚刚结束。“在新三板挂牌后,公司的知名度大为增加,招聘人员的选择空间大多了!”苗永康手里扬一沓简历,脸上洋溢着笑意。

在位于新材料创业大厦7层的宽敞办公室里,记者看到公司好几位员工都在忙着制作视频资料,除了公司宣传视频外,更重要的是针对企业内部的工作环节的标准化作业视频,以方便对每一个新工人进行培训。“现在公司拿下的项目较多,新的业务也越来越多的出现,通过视频资料对新员工进行培训,有助于新业务的提速普及。”公司总经理助理、董秘吴艳介绍说。

2013年底,天润康隆正式在全国中小企业股份转让系统挂牌,从那以后,苗永康明显感受到了公司和以往的不一样。对于资本市场带来的好处,他认为首先是公司经营更加规范,其次是公司取得银行贷款更为容易,此外,还吸引了不少社会资本的关注,融资渠道更加多样。如果将来能在增加市场流动性、提供导向性补贴和企业融资担保等方面有更多推动,公司发展将更添动力。

“公司将在保持传统优势业务的基础上,寻求更多的发展动力。”说到公司下一步的发展,总

## 小行业蕴藏大商机

外面为铝皮等外壳设备。然而在所有保温系统中,经常由于检修等原因,会有拆卸情况出现。比如电厂的汽轮机、石化企业的阀门等,拆卸后外皮将销毁,无法重复利用。与此同时,一些边角不规则的地方则常常由于保温效果不好,而使热量白白流失,甚至影响了下游作业。

时光倒转到十年前,正处于待业状态下的苗永康看到了具有“不规则”和“可拆卸”特点的异形保温材料商机。彼时,国内为数不多的异形保温项目公司多将业务方向集中在发电厂、石油化工领域几乎是一片空白。找准石化领域异形保温材料这个切入点,他注册成立了天润康隆公司。这位五年前还在甘肃省电力局工作的电网规划工程师,由此实现了人生的一大跨越。

天润康隆的规模并不算大,在中关村所有新三板挂牌公司中,依据规模从小到大排列,天

润康隆位列第37名;公司的可交易股份总量为298.97万股。2013年年报显示,天润康隆实现营业收入3034万元,归属于母公司股东的净利润为315万元,分别同比增长21%和75%。

彼时的苗永康坚信自己看到了一块“肥肉”:一方面,异形保温产品对技术要求不太高;另一方面,竞争对手少,市场相对简单,前景广阔。“仅在石化、电力等行业,异形保温的市场规模就可以达到50亿元。”在苗永康看来,公司目前客户仅仅开拓了中国石油部分炼厂,未来中国石化、中海油等其他保温市场都是公司业务发展的“蓝海”。

业内人士介绍,在石油化工领域的异形保温材料细分市场中,天润康隆所占份额居于首位,在电力市场也能排到前三名,江湖地位毋庸置疑。“做好异形保温产品就足以让我们滋润度日了。”苗永康信心满满。

## 十年专注终成“状元”

钢保温产品进行保温操作后,兰州石化的表面热流由此前的664W/M2降到127 W/M2,表面温度则由69摄氏度下降到37摄氏度,比国标值还要低。

“一个规格为DN100的阀门,一年的热能损耗可节省8吨标准煤。”谢惠丽对记者表示,正是兰州石化的信任,才有了天润康隆成立后的第一单生意。

兰州石化被誉为新中国炼油工业和石化工业的“摇篮”,由于示范效应明显,此后天润康隆的异形保温材料业务在石化、电力等其他国有企业中形成口碑。目前,包括中石油兰州石化、中石油独山子石化、中石油克拉玛依石化、中石油燕山石化等数十家大型国企都将设备异形保温项目交给了这家不起眼的公司来做。

如果说了解市场是专注的前提,那么产品创新就是专注的基础,正因如此,公司对于技术创新极为重视。此前,石化行业采取常规保温一直有个问题没有解决,即阀门、封头等外形不规则设备在高温的地方保温效果不好。为此,天润康隆专门创新了一种“开模式”保温方法,根据设备原本形状先设计模具再制造外壳,从而达到保温效果。

到保温效果。

汽轮机和阀门不同,上面管线多、工况复杂,为此,公司专门研制“快速拆装式柔性保温衣”用于汽轮机的保温。凭借此项技术专利,天润康隆将业务范围从石化领域延伸到发电厂的汽轮机。“使用我们专门研制出的柔性保温衣,就像人穿棉衣一样,总共三层,可以使汽轮机温度从原来的560度降到50度以下。”苗永康介绍说。

值得一提的是,异形保温产品经常需要特制模具,这使得公司的前期成本投入大大增加。但十年坚持的结果是,公司目前对于石化、电力企业所需的异形保温产品模具已积累成套,后期投入大为减少。公司方面透露,目前每套模具的成本在300万元左右,也正因此,其他企业想进入这个行业已经丧失了最好的时机,定制模具的高成本反过来成为了其他企业进入的行业门槛。

其他产品也是如此。苗永康以柔性保温衣为例说,目前国内总共只有4家企业在做软质保温,天润康隆是在这个细分领域做得较早、市场占有率较高的企业,一旦客户认准了一个品牌,而该产品又已经申请专利,后来者想要进入是很困难的。

## 技术革新资本助力

经理谢惠丽介绍说,微孔岩吸隔声板是天润康隆今年以来重点推出的一项新业务,其主要作用是吸声和隔声。近期紧锣密鼓进行的招聘工作,正积极寻找更多适合公司的、专业的生产经理。

近年来随着社会各界对噪声污染危害性认识的加深,不少噪声来源地开始投入资金进行降噪。据专家介绍,目前噪声的解决方法主要分为两种,首先是通过墙体进行隔声或者吸声反射,这在火车站、影剧院等场所已经有所应用;第二种方法则是减振和隔声包裹。

“微孔岩吸隔声板是公司与中国科学院合作研发出的一种全新材料。”谢惠丽谈到,这种由河沙、沙漠沙等多种原料配比而成的沙板具有吸声隔声功能,既可用于交通、工业等吸声材料,也可以用在机场、会议室、火车站、礼堂等大型场所解决混响问题。

公司合作方清华大学建筑声学专家燕翔教授对记者介绍,天润康隆产品的最高吸声系数能够达到0.9,这在国内可以算作独一无二的;即便在全球,也只有德国才有。

苗永康透露,目前这种产品已进入初期小规模生产阶段,且在中国石油独山子石化和四川污水处理项目取得订单,送展杭州隧道项目的样品也取得了较好的反响。公司正计划未来将该项技术推广到美国高铁,目前已在着手相关方面的

工作,如专利申请等等。另据记者了解,杭州某隧道项目意向明确预定1万平米的微孔岩吸隔声板,成都某隧道项目也有意向预定1万平米。

“下一步会考虑开拓降噪产品的民用市场。”苗永康认为,公司可以将产品做成大理石桌面、墙体装饰画或者吸顶等,使其具备吸声、隔声功能,以保证民用场所的私密性。目前公司已在河北怀来建设新厂,专门负责降噪产品的生产。

随着降噪产品研发和市场推广的深入,目前天润康隆的业务已拓展到两大领域,除了节能之外,还包括了环保产品。“公司定位于节能环保,不再向其他领域拓展,而降噪产品将是公司主打产品的方向。”苗永康表示,今后会为新产品筛选一些代理商,而天润康隆将成为降噪产品的供应商和方案提供商,从而实现公司主营业务的转型升级。

和其他民企一样,天润康隆也面临着行业竞争、产品研发和经营管理等诸多方面的风险,但苗永康并不觉得压力山大。他引用中国环境保护产业协会的一份资料显示,未来5年中国噪声治理工程市场规模增速有望达20%左右,2016年全行业规模将达到110亿元。“我坚信,降噪市场今后必然会呈几何级别增长,借助市场前景及新三板挂牌这一东风,天润康隆将展翅高飞。”

