

中材节能股份有限公司： 四大业务板块齐头并进 争创国内外一流全方位专业化节能旗舰

□笔者 王婷



2014年“两会”期间,作为国家明确提出的国民经济新的支柱产业,节能环保产业无疑是两会代表委员最关注、最热门的话题之一,相当多的参会人员都提出了加强节能环保的提案,社会各界对此的关注已超过以往任何时期。而建立环境友好型和资源节约型社会,离不开一批在此行业深耕多年、扎实苦干的企业。中材节能股份有限公司(以下简称“中材节能”)就是这样一家拥有央企背景的典型的节能环保类企业。

笔者走访了解到,经过多年积累沉淀,在余热发电等相关领域,中材节能已占据技术研发与市场推广这“微笑曲线”的两端。近年来在国内外余热发电领域声名远扬,市场占有率稳居行业领先地位。

公司董事长张奇谈到中材节能的竞争优势与发展前景时指出,中材节能的余热发电系统,在实现社会效益的同时能够为客户带来巨大的经济效益,实现业主与企业共生共赢,因此深受业主欢迎。同时,中材节能所处的节能减排行业,近年来受到政策的鼓励与支持,拥有良好的市场环境与发展基础,实现了平稳、快速、可持续发展。

更为可喜的是,中材节能不局限于某一个行业与领域、某一个核心业务板块。一方面,以节能技术为发端,积极打造纵向完整产业链,拓展全方位市场空间。目前其产业链已延伸至节能投资、节能装备制造、新型节能建筑材料这些附加价值更高的领域。另一方面,在稳固水泥行业的基础上,大力发展横向市场空间,目前,其以余热发电为主的节能技术,已成功拓展到玻璃、冶金、钢铁、化工、有色金属等行业余热发电、资源综合利用燃烧电站、境外节能技术装备服务、以有机工质朗肯循环技术(ORC)为基础的超低温余热利用等市场领域。

张奇表示,“十二五”期间,中材节能将依托多元化的市场开拓路径,借助技术研发优势,进一步巩固客户资源,更深一步开发和掌握主要工业耗能领域的节能技术装备,以客户需求为导向,全面提升节能服务内涵,力争在“十二五”期间,将中材节能打造成一家国内外一流、名副其实的全方位节能服务旗舰企业。

技术厚积薄发 市场地位稳固

《中国证券报》:余热发电已在中国应用多年,技术相对成熟,市场也很稳定,作为国内余热发电行业的翘楚,与其他企业相比,中材节能的核心竞争优势、比较优势在哪?

张奇:自豪地讲,中材节能是国内从事节能减排业务最早的一批公司之一。特别是近几年来,紧紧跟随国家节能环保政策的大潮,抢抓市场机遇,企业综合实力得到进一步增强,现已发展成为业内领先的全方位专业化节能服务公司。

截至目前,公司已为国内外近300条水泥窑生产线设计和配套了低温余热发电系统,取得了良好的经济和社会效益。在立足水泥行业余热发电的基础上,公司已将余热发电技术成功应用于钢铁、化工、有色金属、玻璃及其他建材行业,并取得了30余条生产线的业绩。

多年以来,中材节能一直秉承诚信经营的理念,无论是在项目设计、项目管理还是项目投资运营等具体业务中,均严格执行国家和行业的相关标准规范,积极打造精品工程。也正因此如此,公司还作为业内的领军企业,主编完成了国内关于水泥行业余热发电的国家标准。

我认为,这几年来,中材节能紧紧抓住行业兴起机遇,发展到今天,并取得一定成绩,原因是多方面的。有国家大力推动余热发电等节能服务产业的良好环境,有公司全体员工的不懈努力,也有广大客户对我们的信任和支持,更有扎扎实实搞技术研发,始终引领行业方向这一技术兴企的成熟机制保障。具体来说,有以下几点:

技术全面领先。二、三十年前,我国就出现了水泥余热发电技术。中材节能在国内水泥行业内介入余热发电很早,最初采用补燃型技术。进入21世纪,国家不再鼓励“补燃”技术,我们通过对余热发电技术进行系统性整体研究,形成了拥有完整自主知识产权的纯低温余热发电系统专利技术和一

系列相关专有技术。在建材行业中,余热发电技术分为闪蒸、单压和双压三种,这三种类型我们不仅全部掌握,而且非常成熟,如今我的技术全面性已在国内外领先同业。

紧跟技术前沿。今年我们又有新的技术突破,那就是更低品位——即200摄氏度以下的热能的利用。我们目前正在积极探索超低温热源综合利用的技术手段和装备,目前已经完成了有机朗肯循环膨胀技术的中试。使用这套设备可以为企业增加大约10%~15%的发电量,更为重要的是能有效利用过去不能利用的那部分热能。

目前,我们还计划对公司在天津市的省级技术中心进行改造,改造完成后申请成为国家级节能减排方面的技术中心。

业务模式多样化。由于我们对系统研究的时间比较长,应用熟悉度比较高。公司拥有根据不同客户的余热资源具体情况及个性化需求进行系统集成、创造性地实施一揽子解决方案的能力。凭借在余热发电行业多年的设计建造经验,以及一大批实践经验丰富的工程技术人员,我们可灵活采取E(余热发电设计)、EP(余热发电工程设备成套)、EPC(工程总承包)、BOOT(建设—拥有—运营—移交)、EMC(合同能源管理)等多种业务模式,根据业主在资金、成本、技术、设备及余热资源等方面的不同需求,合理地选择不同的热力系统和技术流程,以保证余热利用与工业生产最佳结合,量身定制提供最佳性价比的余热利用技术方案,帮助客户实现余热资源的最大化利用。

完整的产业链。我们在注重纵向向其他行业拓展的同时,积极打造企业纵向产业链。尽管当前我们的主要立足点还在设计研发和系统集成,但下一步我们公司还将加大对核心装备的研发和控制。随着我们逐渐对余热发电关键装备的掌握,不仅做到了设备全部国产化,还要做到关键设备国产化。我相信,中材节能今后的核心竞争优势还会更加明显。

掌握核心装备 打通节能产业

《中国证券报》:您已经提到,中材节能将更加注重核心装备方面的建设。而现在也有越来越多的主机设备生产企业开始进入中材节能熟悉的成套服务的领域。请董事长就这一问题深入介绍公司将如何在保有现有市场份额和领先地位的基础上,进一步完善公司产业链,获得长远发展?

张奇:目前,国内从事余热发电业务的公司主要分为三大类,第一类为工程设计院所或工程咨询机构转型而来的企业,如中国中材集团有限公司下属的中材节能、中国建筑材料集团有限公司下属的南京凯盛开能环保能源有限公司等;第二类为向下游产业链延伸的余热发电设备制造等企业,如中信重工机械股份有限公司;第三类为以节能环保为目标市场的新兴民营或合资企业,如大连易世达新能源发展股份有限公司、昆明阳光基业股份有限公司等。

我们分析认为,对中材节能而言,基于关键装备和技术应用、工程质量之间的紧密关系,延伸产业链、强化对主机等关键设备的控制,建立工程、研发与关键技术装备制造相结合的业务体系,是稳固和提升公司核心竞争力的必然举措。同时还要注意研究掌握各个耗能行业节能技术路线、注重持续创新的技术研发手段以及将技术转化为产业化系统和设备的能力。

回到余热发电系统来说,尽管我公司是靠技术起家,但从长远来看,盈利模式并不能单纯靠技术,技术变成利润还需要途径。从价值及技术拓展支持上来看,锅炉在余热发电系统中的重要性不言而喻,掌握锅炉这一装备最为必要。

举例而言,不同行业有不同的烟气,怎么把不同热量的烟气变成蒸汽,锅炉能起到非常关键的作用。针对每一个行业,锅炉都要进行材质和结构上的改变。过去使用通用的装置常常难以满足需求。因此,公司优先考虑掌握锅炉这个装置。

设计、制造相关人才,需要申领市场准入相关资质,需要尽快达到适合自身发展需要的生产经营规模,需要得到用户的认可等等,而这些工作存在一定难度和风险,一般需要2~3年甚至更长的时间才能完成。因此,为保障我公司快速成长的需要,通过并购重组一家与公司战略发展方向一致、可实现优势互补的成熟企业的方式来实现装备产业化便成为最佳选择。

南通万达锅炉有限公司(以下简称“南通万达”)是国内节能减排锅炉设备的研发制造企业,在行业内具有较高的品牌知名度和自主创新能力强。我公司自2008年与南通万达开展业务合作后,逐步形成了发展理念高度一致的战略合作伙伴关系,成为我公司主机设备的主要供应商之一。前后经过对十余家锅炉厂的对比,综合评估认为,南通万达具有较好的管理团队和经营理念,与中材节能的业务和产品互补性很强,因此最终我们还是选择了南通万达。通过自有资金收购南通万达后,我们将获得这家知名锅炉企业的多项技术专利和市场份额,能够尽快实现人员、业务、管理体系的整合,从而充分发挥协同效应,进一步提升公司核心竞争力。

对整个系统中的其他特有装置,目前我们也在下属子公司武汉建筑材料工业设计研究院有限公司(以下简称“武汉建材院”)的设备制造与研发基地里进行研制,将在未来陆续进入市场。

两外市场战略 盈利模式升级

《中国证券报》:公司招股说明书提到,余热发电行业中排名靠前的公司目前皆在探索发展路径的转变和盈利模式的创新,中材节能也不例外。请您谈谈近年来中材节能在拓展自身业务领域方面做的工作?

张奇:国内余热发电技术的应用推广,主要是从水泥行业兴起,也发展最为成熟。前些年,中材节能的业务也主要集中在水泥行业余热发电。一直以来国内外很多知名的水泥公司都是中材节能的客户,业务上具有持续性。2007年以来,中材节能加强对国家政策导向、行业发展趋势的分析和研究,大力调整企业发展战略方向,行业布局从原来的水泥为主,扩大为水泥、钢铁、化工、有色金属、玻璃及其他建材行业等众多工业领域;市场方向也从以国内为主,积极实施“走出去”战略,大力拓展国际市场;业务模式从原来的单纯余热发电工程设计服务(E),扩大为余热发电工程设备成套(EP)、工程总承包(EPC)以及采用“建设—拥有—运营—移交”(BOOT)和合同能源管理(EMC)模式对余热发电工程进行投资运营等多种业务模式。

通过几年来的努力拼搏,公司赢得了海内外众多客户的广泛信赖和认可。公司先后与Lafarge(拉法基)、Holcim(豪西蒙)、Heidelberg(海德堡)、UCC(阿歇联合水泥)、金隅集团、红狮集团、华润集团等国内外水泥巨头建立了良好的合作关系,始终处于水泥行业余热发电市场领先地位。同时,随着国家节能减排政策的深化,钢铁、化工等外行业的余热发电市场需求逐步加大,公司已在钢铁、化工、有色金属、玻璃及其他建材等行业取得了20余个项目(30余条生产线)的业绩。

自2007年起,公司开始快速进军国际市场,通过与国际高端客户的合作,成功进入了东南亚、南亚、西亚、欧洲、非洲等地区,并与多个国际及当地知名企业建立了良好的项目合作关系,签订了40条水泥生产线和其他行业生产线的余热发电工程项目,2013年境外收入占比27.29%,初步完成了

“十二五”期间,中材节能将依托多元化的市场开拓路径,借助技术研发优势,进一步巩固客户资源,更深一步开发和掌握主要工业耗能领域的节能技术装备,以客户需求为导向,全面提升节能服务内涵,力争在“十二五”期间,将中材节能打造成一家国内外一流、名副其实的全方位节能服务旗舰企业。

国际市场的产业布局。我认为,在项目招投标过程中,但凡理性的企业都会综合考量,既要看到价格高低,也要看业主企业的实施能力强不强、实施环境完善不完善。如果没有达标,反而会给业主带来风险,这对业主来说才是最大的损失。中材节能在国际市场上中标率很高,也是企业综合实力的体现,也体现了中材节能实施“走出去”战略的正确性。接下来我们将进一步加大对外经营的支持力度和国际战略市场的开拓力度,充分利用已签约执行的国际项目的良好声誉,巩固和深化与国际高端客户的战略伙伴关系,以成功执行项目的国家和地区为突破口,加快公司跨国经营的发展步伐。

中材节能原来是以提供余热设计为主要业务模式。经过多年探索与积累,中材节能开始向产业化道路发展,不断进行模式创新,逐步开展了EPC、EP等节能工程业务模式。目前国内排名靠前的企业都是这类业务模式的受

目占公司总业务的比例已超过10%,出于风险控制的角度考虑,目前主要集中在国内。这种模式既解决了企业资金不足、技术不足的问题,也使得平时废弃的烟气、尾气、余热得到合理的利用,节能公司的资金得到合理的运转。所以,这种双赢模式的合作在余热发电行业内正被越来越广泛地运用。

通过这次上市,我们也能进一步充实资金,以便更好的开展BOOT/EMC这种具有市场前景的新兴业务。例如这次的募投项目中,乌海西水泥有限公司余热发电项目、云南永昌硅业股份有限公司余热发电项目等均属于上述业务类型。我们预计未来平均每年新投资BOOT/EMC项目约为2~3个,需要资金约12000~18000万元。而从收益上看,只要市场环境不发生重大不利变化,上述投资项目能够实现营业收入增长目标。

节能领域不仅仅是工业节能,还包括建筑节能。武汉建材院就定位于建筑节能这一领域,目前节能新材料这块业务正在快速发展。我们计划利用现有的产业平台,开发新型节能环保墙体材料、加气砼、纤维增强硅酸钙板等工业化成套技术,并配套开发上述材料、技术的成套装备,实现建筑节能领域的新突破。

而节能装备主要围绕南通万达,之前已经具体讲过。

随着盈利模式的不断完善升级,到2013年底,公司已形成了四大专业平台,或者说四大利润中心,即工程总承包、节能投资、节能装备制造和新型节能建筑材料板块。

发展后劲不俗 节能旗舰启航

《中国证券报》:请董事长就余热发电行业未来发展做一个把脉,同时就公司今后3到5年的发展战略规划做一下介绍。

张奇:我们认为,中材节能未来发展的市场空间十分广阔,具有极大的发展潜力,主要基于以下几个方面。

第一,从市场容量上看。有数据显示,截至2009年末,我国一次能源利用率为30%,仅为日本的1/2,比世界平均水平低3个百分点,存在着巨大的能源浪费。

另据统计,各工业行业的余热总资源约占其燃料消耗总量的17%~67%,其中可回收利用的余热资源约为余热总资源的60%,即可回收利用的余热资源约为燃料消耗总量的10.2%~40.2%。国家统计局发布的2012年统计公报显示,2012年中国能源消费总量36.2亿吨标准煤,比上年增长4%。根据可回收利用余热资源占燃料消耗总量的占比测算(2009年末统计数据),仅2012年度我国产生的可回收利用的余热资源高达3.69~14.55

亿吨标准煤,节能潜力巨大。另外,虽然全国水泥行业因国家宏观调控和产业政策等因素的影响,增长速度将有所回落,但仍能保持3%~4%左右的增长。预计到2015年,国内水泥行业需加装余热电站的生产线将达到720条左右,整个市场规模约为285亿元,以现有余热发电工程服务公司的总体承接能力估计,国内水泥行业的余热发电市场尚有5年以上的发展空间。

而在《国家重点节能技术推广目录》中,也对冶金、化工等行业的余热利用提出了明确的技术推广要求。目前我国可供发电的余热资源较为丰富,在国家节能减排的政策背景下,随着余热余压利用技术的进步,可供利用余热资源带来的潜在市场空间巨大。除水泥行业以外,仅玻璃、钢铁等行业共有4200MW以上的市场容量,按照单位兆瓦投入600万元进行粗略计算,仅玻璃、钢铁两个行业就有250亿元以上的市场空间。考虑到冶金、碳素等其他行业的市场容量尚未纳入统计,余热发电在其他行业蕴藏着巨大的发展空间,还有待进一步开拓。

第二,从行业壁垒和客户角度来看。由于目前余热发电行业内已经形成了大企业主导的竞争格局,小企业参与竞争较为困难,新进入者要拥有较强的技术能力和雄厚的资金实力。这也正是中材节能发展的最好契机。从目前的情况来看,但凡配套了余热发电工程的企业均获得了不俗的经济效益回馈,这也为后续工程的开展奠定了坚实的客户资源基础。

第三,政策支持力度不断加大。国家有关部门印发的“十二五”节能环保产业发展规划中将节能环保产业列为国家加快培育和发展的7个战略性新兴产业之一,2013年,国家有关部门印发的《关于加快发展节能环保产业的意见》中再次将节能环保产业由战略性新兴产业提升到国民经济新的支柱产业。未来,节能环保产业产值年均增长15%以上,到2015年,节能环保产业总产值将达到4.5万亿元,增加值占国内生产总值的比重为2%左右,将培育出一批具有国际竞争力的节能环保大型企业集团。同时,采用合同能源管理机制的节能服务业销售额年均增速保持30%,到2015年,将分别形成20个和150个左右产值在10亿元以上的专业化合同能源管理公司和环保服务公司。

这些外部因素都将对中材节能未来的快速发展提供有力支撑。从中材节能自身情况来看,公司在锅炉窑炉、余热余压利用设备等方面已有不同程度的参与,正好与“十二五”节能环保产业发展规划中提到的产业重点领域之一——节能技术和装备领域所契合;公司也在固体废物综合利用领域、垃圾处理领域、新型节能建材领域有所建树,并将加大参与力度。

我们以为,乘势而上,迎接行业盛宴,在“十二五”期间,中材节能形成了“打造一个专业化公司,大力拓展二个市场、坚持三个企业定位、形成四个专业平台”的总体发展战略,即围绕国家节能减排和环保政策,抓住新型工业化和城镇化发展机遇,将自身打造成为“国际一流的专业化节能服务公司”;立足国内水泥余热发电领域,大力拓展国际、非水泥行业等节能减排和资源综合利用市场;坚持“国际型、科技型、产业型”三个企业定位;以天津、北京、南通、武汉为基地,形成工程总承包、节能投资、节能装备制造和新型节能建筑材料四大专业平台。根据上述公司的总体发展战略,在整体经营上充分利用现有的核心技术优势、行业规模优势、市场优势、品牌优势以及人才优势的基础上,进一步完成现有技术升级和生产效率提升;继续实施“两外”战略;做好对国内余热发电工程项目的追踪和服务,全力拓展技术装备制造的市场份额,提升市场话语权;加大对国外市场,特别是新兴经济体的开拓力度,实现国内、国外市场项目收入利润绝对额的逐年增长;扎实推进余热发电BOOT、EMC投资业务的跨行业和跨地区发展;全力加大营销人员储备和营销网络建设。

本次发行完成后,公司将根据发展战略和实际需求,寻求在主导产业上的规模扩张,积极进行收购兼并,加速公司对市场、产品、核心技术、销售渠道等要素的快速积累,实现公司的持续健康发展。

—企业形象—