

# 中控技术:业绩增长势头强劲 硬核产品行业领跑



本版供图:李小平 本版制图:翟超

证券时报记者 李小平

钱塘江南岸的杭州滨江,高新科技企业云集,明星企业成群。扎堆的上市公司队伍中,中控技术(688777)显得特别的耀眼,先后牵头/参与制定国际标准2项、国家标准19项,获得2次国务院授予的国家科学技术进步奖二等奖、1项中国标准创新贡献一等奖和多项省部级以上科技进步类奖项……

在工业自动化控制系统领域,中控技术声名显赫,其自主研发的硬核产品DCS(集散控制系统)打破了外商垄断局面,且连续11年蝉联国内市占率第一位;工业软件先进过程控制软件APC连续3年位居国内市占率第一位。

今年7月,中控技术重磅推出的新一代全流程智能运行管理与控制i-OMC系统,在运行逻辑、技术架构、功能实现等方面较传统集散控制系统实现了重大突破,由7位中国工程院院士、2位专家所组成的鉴定委员会一致认为“该技术成果为国内首创,总体技术达到国内领先、国际先进水平”。

中控技术到底是一家怎样的企业?竞争优势何在?未来的发展前景如何?近日,证券时报采访团走进中控技术,探寻公司成长的基因。

## 自主创新

中控技术成立于1999年,以DCS业务起家。经过20多年的发展,中控技术已成为国内领先的流程工业自动化整体解决方案供应商,核心产品DCS,2021年在国内的市场占有率达到了33.8%。

在接受证券时报记者采访时,中控技术董事长、总裁崔山表示,DCS业务起步于国外,当年大学教课书上,也是将霍尼韦尔、横河电机的产品用作教学案例,但是,DCS业务的核心功能主要是监控,包括中控技术在内的国内企业,经过多年的发展,不论是产品性能还是质量,与国际企业相比,差别已经很小了。

自公司诞生之日,褚健教授带领的创业团队就一直以“成为中国的霍尼韦尔”为目标,毅然决然地选择了自主创新之路,开发拥有自主知识产权的SUPCON系列DCS,并在三年内接连推出JX-100、JX-300两款产品,成功打破国外企业对工业自动化领域的绝对掌控。

“我们这一代人很幸运,经历了从一穷二白的时代到现在富裕的时

代,从原来不懂技术到今天主动创新,中控技术在这个过程中也拥有了很多产品,DCS就是这个阶段中一个成熟、成功的典型产品。”崔山称。

据悉,中控技术在创业早期,主要采取“农村包围城市”的市场战略,聚焦为国内流程工业的中小型企业提供产品和服务,先后研发了JX-300X、ECS-100等重点产品,支持开展应用行业(化工、石化、火电、冶金等)的拓展和主要客户群积累,并成功争取到一系列中小企业客户和中小型项目,开始逐步实现流程工业对国外品牌DCS系统的国产化替代。

不过,DCS起家的中控技术,不仅仅是一家DCS公司。崔山指出,DCS是满足工业企业基本生产、安全稳定的工具,在这个基础上,还需要尽可能地把工作交给机器、设备和软件等,所以,中控技术会帮助客户解决安全、质量、低碳、成本、效益等方面的问题。

经过初创期的积累后,中控技术又先后成功研发了JX-300XP、ECS-700、GCS G3/G5等产品,2007-2015年,公司主要产品由DCS为主转向DCS与其他产品并重,如现场仪表、安全栅、控制阀、工业软件等自动化系列产品,主要目标客户从小型化工企业拓展到大型央企。中石化武汉石化500万吨炼油项目的攻克,是“中国大脑”首次打破国外公司对中国石化核心装置控制系统垄断,至此,中控技术开始迈向高端市场。

2016年以来,中控技术致力于满足流程工业的产业数字化需求,深耕DCS、SIS(安全仪表系统)、PLC(网络化可编程控制器)等自动化控制系统,并以此为基础,大力布局和发展工业软件、行业解决方案、仪器仪表等产品及线上线下结合的服务模式,形成了较为完善的“工业3.0+4.0”产品及解决方案架构,连续多年入选工信部智能制造系统解决方案供应商和示范企业。

## 突破传统

“如果将DCS比作功能手机,那么中控i-OMC系统就是智能手机。虽然二者都可以看成手机,但是,中控技术基于DCS架构之上的i-OMC系统,出现了质的飞跃。”崔山如是说。

中控技术重构全球流程工业的发展的背后,是新一轮科技革命的驱动。近年来,伴随着工业互联网、

AI、大数据、5G等科技成果的持续赋能,工业控制系统领域正面临重大变革。

基于当前流程工业企业发展面临的新挑战,中控技术突破传统DCS在开放性、数据挖掘、智能应用等方面的局限,十年磨一剑,于今年7月正式推出更加开放、智能、高度自主运行的i-OMC系统。

崔山认为,类似于汽车驾驶的演变过程,过程控制系统也在经历火电、冶金等)的拓展和主要客户群积累,并成功争取到一系列中小企业客户和中小型项目,开始逐步实现流程工业对国外品牌DCS系统的国产化替代。

不过,DCS起家的中控技术,不仅仅是一家DCS公司。崔山指出,DCS是满足工业企业基本生产、安全稳定的工具,在这个基础上,还需要尽可能地把工作交给机器、设备和软件等,所以,中控技术会帮助客户解决安全、质量、低碳、成本、效益等方面的问题。

经过初创期的积累后,中控技术又先后成功研发了JX-300XP、ECS-700、GCS G3/G5等产品,2007-2015年,公司主要产品由DCS为主转向DCS与其他产品并重,如现场仪表、安全栅、控制阀、工业软件等自动化系列产品,主要目标客户从小型化工企业拓展到大型央企。中石化武汉石化500万吨炼油项目的攻克,是“中国大脑”首次打破国外公司对中国石化核心装置控制系统垄断,至此,中控技术开始迈向高端市场。

2016年以来,中控技术致力于满足流程工业的产业数字化需求,深耕DCS、SIS(安全仪表系统)、PLC(网络化可编程控制器)等自动化控制系统,并以此为基础,大力布局和发展工业软件、行业解决方案、仪器仪表等产品及线上线下结合的服务模式,形成了较为完善的“工业3.0+4.0”产品及解决方案架构,连续多年入选工信部智能制造系统解决方案供应商和示范企业。

## 构建动态护城河

从追赶超越,崔山认为,中控技术高速崛起源自于其强大的创新能力,背后是公司优秀的资源禀赋、强大的研发实力与技术氛围浓厚的企业文化。

中控技术早期的核心人员大部分出身于浙江大学,与高校科研机构的渊源,也使得中控技术的企业文化中充满着学习和技术创新的基因。至今,公司的学术气氛都很浓厚,非常注重知识的学习与分享。

“中控技术始终将科技进步和

客户成功置于首位,长期坚持致力于自动化技术的持续攻关和创新。”崔山称,正是基于与累计多达2.6万家流程工业国内外企业的合作及自身持续不断地创新,中控技术才能沉淀出大量宝贵的知识和经验,才有了优质产品的不断推出。

据了解,中控技术自成立以来,一直都是从技术发展和客户需求两个维度进行思考。“我们的产品客户为什么用,不用行不行,抑或是仅仅因为便宜而使用?”这种站在客户的角度思考问题,为客户创造价值、助力客户成功的创新,使得中控技术不断颠覆市场格局。

数据显示,2017年到2021年,中控技术营收复合增长率达到27.41%,归母净利润复合增长率达到37.34%,远超行业平均水平。今年上半年,中控技术继续高歌猛进,实现营业收入26.67亿元,同比增长45.50%;归母净利润3.14亿元,同比增长48.31%。

崔山表示,以DCS为代表的工业自动化产品是公司的第一成长曲线,在此基础上,公司在工厂操作系统+工业APP、S2B平台+5S店、国际化等方面持续发力,着力打造第二成长曲线,进一步强化公司的竞争优势,不断做大市场占有率。此外,中控技术积极布局了5T技术、EBO,构建起工业4.0核心竞争技术优势,培育第三成长曲线,这些都构成了公司的动态护城河。

## 拓宽成长空间

除了硬核产品的含金量,中控技术的成长空间颇受资本市场关注。对此,崔山认为,担心中控技术成长天花板、市场空间的投资者,也许是忽略了行业的发展逻辑,在DCS基础之上构建起来的数字化、智能化市场,拥有大量的需求。

崔山称,目前,国内很多企业面临经济压力增大,确保生产安全、数据孤岛、降低能耗物耗、减少人力负荷等各类挑战。中控技术的思考,是如何帮助客户将尽可能多的工作交给机器、设备、软件去完成。

据介绍,我国有380万家制造业企业,40万家规模以上制造业企业,5万家规模以上流程企业。目前,70%的企业已经开始着手数字化转型,我国工业数字化率为17%,而发达国家则为50%。如何帮助这些企业通过大规模、低成本的模式实现智能化转型,是企业努力的方向。当前,我国流程工业50%达到工业3.0,30%处于工业2.5,20%还在工业2.0;离散工业20%达到工业3.0,30%处于工业2.5,50%还在工业2.0。

“目前的大环境下,流程工业如何实现安全生产、提高产品质量、降低能耗物耗,降低成本、减少劳动力和降低劳动强度,以及解决低耗、环保等一系列问题,是落到每一家企业身上很现实的问题。”崔山称。

目前,中控技术正在向行业解决方案服务商战略转型,公司希望能够利用工业互联网、AI、大数据、

5G等新一轮科技成果的持续赋能,实现装备生产智能化,推动全流程精准建模和分析,打造贯穿全流程生产、全供应链运营、全生命周期管控的一体化智能制造解决方案。

营收结构显示,2021年度,中控技术实现营业收入45.19亿元,其中石化行业营收9.54亿元,占比21.12%,化工行业营收13.23亿元,占比29.28%。值得注意的是,去年,除继续巩固提升在石化、化工等优势领域的市场地位与市场竞争力之外,公司也在不断以优势产品拓展电力、制药食品、建材、冶金等其他工业行业。

中控技术为客户创造价值的同时,也提升了自身竞争力。崔山表示,在向行业解决方案服务商战略转型的过程中,公司的大型项目(千万级别)会越来越多,订单规模也逐渐加大。未来,解决方案能在公司的收入结构中占更大的比例,公司将获得更优化的盈利能力。

## 国际化进程加速推进

作为国内流程工业智能制造整体解决方案供应商,中控技术凭借着硬核产品,已经在世界工控领域崭露头角。

崔山表示,目前,中控技术的国际化主要围绕四个方面在进行,一是加快提升在海外的知名度;二是加强与高端国际集团客户的合作;三是拓展各地区渠道商;四是打造国际化业务生态圈。

凭借领先的自动化控制系统、工业软件及海外市场解决方案技术和产品质量,中控技术今年上半年的海外市场拓展继续高歌猛进。在海外市场的销售收入,中控技术依旧保持快速增长态势,实现新签订合同额同比增长110%。

从地域拓展来看,在新加坡、沙特阿拉伯、马来西亚、印度尼西亚等国家完成多家本地化公司注册运营,并逐步向东南亚、中东、非洲、东欧等区域扩张。从企业拓展来看,2020年中控技术与沙特阿美签订谅解备忘录,2022年3月旗下子公司通过沙特阿美供应商审核,成功进入其供应商名录;2021年进入巴斯夫合格供应商名录,DCS在其工厂得以应用。

通过打造海外市场解决方案,拓展渠道生态伙伴。目前,中控技术的核心产品已应用至50多个国家,并与壳牌、马来西亚Petronas、泰国EGAT、印尼Sinar Mas等国际企业建立了良好的合作关系,并获得全球化高端客户认可。

以巴斯夫为例,2021年,中控技术顺利进入全球流程工业龙头企业巴斯夫的合格供应商名录,继能源管理及物流管理相关业务之后,首次在巴斯夫落地了生产装置DCS项目。

另外,崔山还表示,中控技术在国际化的进程中,也会考虑与海外一些技术型公司进行资本层面的合作,扩充中控的技术版图。

## 实控人拟转让20%股份 皮阿诺引入保利资本

证券时报记者 李映泉

10月17日晚间,皮阿诺(002853)发布公告,公司控股股东、实控人马礼斌与珠海鸿禄企业管理合伙企业(有限合伙)(下称“珠海鸿禄”)签署股份转让协议,马礼斌拟将其持有的公司3730.86万股股份(占公司总股本的20%)通过协议转让的方式转让给珠海鸿禄。

## 交易分两步走

本次权益变动前,马礼斌持有皮阿诺9533.80万股股份,占公司股份总数的51.11%;同时,皮阿诺董事、副总经理马瑜霖与马礼斌为亲兄妹关系,双方系一致行动人,两人合计持有公司9606.57万股股份,占公司股份总数的51.50%。作为受让一方的珠海鸿禄未持有皮阿诺股份,但珠海鸿禄的一致行动人共青城齐利持有皮阿诺187.99万股股份,占公司总股本1.01%。

本次权益变动实施后,马礼斌及其一致行动人合计持有公司5875.72万股股份,占上市公司股份总数的31.50%,不会导致公司控股股东、实控人的变更;珠海鸿禄及其一致行动人共青城齐利将合计持有公司3918.84万股股份,占公司总股本21.01%,成为公司第二大股东。

需要注意的是,本次股份转让方马礼斌还担任皮阿诺董事长、总经理的职位,根据《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》,马礼斌每一年度最多可转让其所持上市公司股份的25%,即不超过2383.45万股。

因此,本次转让将分为两步走,在2022年和2023年分别向珠海鸿禄转让2378.42万股和1352.44万股,分别占公司目前总股本的12.75%和7.25%。经双方确认,第一次协议转让的价格为14.904元/股,转让总价为3.54亿元;第二次协议转让价格为第二次协议转让的相关协议签署之日皮阿诺前一个交易日收盘价的90%。

## 寻求产业链深度合作

公告中,马礼斌一方将本次转让股份的目的解释为:基于自身发展投资的需要,为促进皮阿诺在家居行业的发展,开展多形式、多层次和多渠道的资本合作。

珠海鸿禄一方表示,皮阿诺专注于中高端橱柜、衣柜、门墙等定制家居及配套产品的研发、设计、生产和销售,保利资本在地产行业深耕多年,资本实力雄厚,行业整合经验丰富,寻求在产业上下游领域延伸的投资机会。双方有意向在产业链进行深度合作,拓展战略布局。

工商资料显示,珠海鸿禄注册资本为3.41亿元,执行事务合伙人为保利(横琴)资本管理有限公司(简称“保利资本”),后者是保利集团旗下成员企业。保利资本官网显示,该公司是承保保利集团产业和金融发展战略的核心平台,致力于成为领先的“地产+产业”金融投资平台。截至2022年3月,保利资本及全资子公司(同为基金管理人)累计管理规模超过400亿元,累计投资项目超130个。

按照协议约定,自交割日起30个工作日内,皮阿诺董事会仍由7名董事组成,珠海鸿禄有权向上市公司提名2名非独立董事候选人,双方应促使甲方提名的候选人全部当选。自本次交易完成后一年内,珠海鸿禄有权向上市公司董事会提请审议更换1名独立董事的事项。此外,双方还约定在不影响上市公司正常经营的情况下,每年分配不低于50%的可分配利润。

皮阿诺表示,本次权益变动后,双方将根据定制家居行业的发展特点,发挥资本及产业的协同效应,利用保利资本的平台优势和皮阿诺的产业优势,共同促进皮阿诺在家居行业的发展,开展多形式、多层次、多渠道的资本合作,通过加强资本及项目方面的合作,巩固和深化互惠共赢的合作关系,使双方实现优势互补及合作共赢。

皮阿诺上半年实现营收5.75亿元,同比下降31.93%;净利润5956.87万元,同比下降39%。公司表示,2022年上半年疫情反复,下游房地产行业景气度持续低迷,市场需求放缓;零售渠道虽保持增长,但公司在严控大宗工程业务风险下,聚焦央企地产商,订单总量出现战略性下滑。

今年5月,皮阿诺在年度业绩说明会上曾回应引入战投的问题称,公司坚持产业+资本互动模式,通过定增等上市公司可选的投融资方式完善股权结构和股东性质,2021年通过定增成功引入保利资本和知名投资机构红杉资本,改善股权结构的同时,还进一步优化了大宗工程业务客户结构。

