

津膜科技:水资源化膜技术领头羊

证券时报记者 刘杨 刘冬梅

深交所联合天津证监局,将“走进上市公司”活动第十八站设到了天津滨海新区的津膜科技(300334)。来自渤海证券、国信证券、中投证券等8家证券公司的近60名投资者如约来到公司,参观了津膜科技的生产车间。

津膜科技成立于2003年,曾经是天津纺织工学院(天津工业大学的前身)下属的科研机构,是国内最早、最为领先的膜材料研发生产企业之一,主要从事超、微滤膜及膜组件的研发、生产和销售,并以此为基础向客户提供专业膜法水资源化整体解决方案。公司膜产品主要应用于给水净化、工业/市政污水处理、海水/苦咸水淡化、特种分离等领域,是国内水资源化膜技术的引领者。

直观感受 高科技膜材料

虽然活动9点开始,但8点半已有很多投资者提前赶到。趁着空隙,投资者三三两两走进津膜科技产品展示室自行参观了起来。

室内摆放的一个小型膜生物反应器演示装置吸引了大家的注意。这是一个鱼缸,几条金鱼在一侧悠然自得地游着,可仔细一看,这不是一个普通的鱼缸,滋养这些金鱼的是另一个缸内混浊泛黄的污水,经过公司生产的PVDF中空纤维膜过滤以后,出来的水洁净如初。并且,鱼缸永远不用清洁,膜法的威力一目了然,令投资者不得不感叹高科技的魅力。

津膜科技董事会秘书郑春建向记者介绍,公司膜技术覆盖的领域有很多,在相关应用领域中,公司都有独特的技术解决方案。钢铁行业最大的污水回用项目——荣城钢铁项目、目前在建的最大再生水项目——北京清河项目、三星公司污水回用项目、新加坡海水淡化项目,以及北京奥运香港马术场废水处理项目用的都是公司的膜产品。

郑春建是北大光华的高材生,他对公司的业务十分娴熟。在向投资者讲解时,他的语气充满自豪:“我们是高校企业不断发展壮大,成长为一家上市公司的。研发是强项,我们在膜材料领域处于国内前列,拥有数十项发明专利,大部分的国家膜科研课题和项目都由津膜科技完成。源于企业的重要理念,没有市场的技术是没有价值的技术,所以我们跟一般科研院所又有所区别,我们研发的是市场最需要的技术,也是强调经济性的膜技术。”

参观完津膜科技生产车间后,投资者来到了天津泰达新水源科技开发有限公司(泰达污水处理厂)。

独家走进 最大PVDF中空膜车间

随后投资者来到了此次活动的关键一站——津膜科技PVDF(聚偏氟乙烯)中空纤维膜生产车间参观,这是目前国内最大的生产能力超过110万平方米的PVDF中空纤维膜制造基地。

出于高度保密的需要,一般人通常很难进入车间参观。此次参观前,郑春建再三强调了参观纪律,整个参观只能在规定的线路和区域进行,同时严禁拍照。

在公司生产总监带领下,大家首先来到了纺丝车间。据介绍,车间里的生产设备都由公司自主研发,具有自主知识产权,公司核心的自主知识产权就在这块。由于重要,车间日常处于常闭状态。听到这里,投资者都直呼幸运。

接下来,投资者参观了负责膜丝成型加工的浇筑车间、负责膜丝干燥稳定的干燥车间等。在机器运转的轰鸣声中,工人们紧张地忙碌着。整个生产车间看起来分工明确,井然有序,一排排中空纤维膜和组件产品整齐排列着。该生产总监介绍,由于实现了全自动化,因此车间里工人并不多。

走出生产车间,一位投资者由衷表示:“这样的活动要多搞一些,以前都是通过文字了解公司,这次实地考察,比较直观,收获很大。污水处理是个大方向,公司在这方面是行业的佼佼者,感觉公司还是很有发展前景的。”



津膜科技董事长李新民回答投资者问题



投资者认真听取公司介绍



津膜科技董秘郑春建给投资者讲解公司产品



津膜科技总工程师戴海平回答投资者提问



膜生物反应器演示装置



刘杨/摄 张长春/制图

景的。”

另一位投资者对此点头以示认同,并表示,来之前他还有疑虑,直观近距离地了解公司后,他对自己的投资又多了一份信心。

还有一位天津的投资者表示,公司标准化作业,管理模式先进,应该早点做介绍,希望天津如果还有像这类国家支持的、环保类的、高科技企业,最好在公司首次公开发行(IPO)期间就组织类似的参观介绍活动。

打造具国际竞争力膜技术

参观完津膜科技生产车间后,投资者来到了天津泰达新水源科技开发有限公司(泰达污水处理厂)。

泰达污水处理厂是我国第一个将污水深度处理回用的再生水厂,创造了多项全国第一,该厂全部采用津膜科技的中空纤维分离膜及连续过滤技术(CMF)设备进行污水处理并回收利用。2009年,该项目荣获中国膜工业协会全国十佳膜法水处理应用案例奖。

据了解,该污水处理厂过去主要采用美国的产品和技术,但津膜科技产品的主要技术指标和性价比均优于美国产品,2010年全面取代美国产品。该厂可实现日处理水4万吨的规模,项目建设后为开发区众多企业提供再生水,如丰田发动机等,大大节省了自来水资源,缓解了滨海新区水资源紧张的状况。

郑春建介绍,国际著名水务公司威立雅在法国的检测中心用公司的膜做了两年测试后,就把津膜科技列入了其合格供应商的名单之中。同为国际知名水处理设备供应商的西门子,旗下有生产膜材料的子公司,但他们的工程公司在做项目的时候,有时也会采用津膜科技的膜和设备。公司高品质产品已经具备了与国际产品竞争的实力,产品远销到俄罗斯、韩国、泰国、越南等二十多个国家和地区。

此外,津膜科技产品在家用净水设备上发展良好。听完讲解,投资者感觉膜技术离自己的生活其实并不远。如果你随意走进一家麦当劳、好伦哥或吉野家餐厅,你喝的水大都是经过了津膜科技生产的净水装置的净化。而随着人们对生活品质追求的提高,膜技术会越来越广泛地走进寻常百姓家。

异地扩张+精耕细作 津膜科技谋求更大市场

——津膜科技高管答投资者问

证券时报记者 刘杨 刘冬梅

津南项目对产能压力较小

投资者:公司刚中标了津南再生水厂项目,中标后,公司产能压力大不大?

津膜科技董秘郑春建:公司今年基本是满负荷生产。募投项目的产能明年才能释放,所以今年是通过技改、加班等一些方式来扩大生产,目前产能可以满足。津南项目目标是5498万元,该项目是膜工程项目,其中膜材料部分不是特别大,对产能压力较小,可以通过内部加班等方式解决。

投资者:津南项目合同尚未正式签署,从中标到完工,需要多长时间?签订合同后,收入怎么体现?

郑春建:一般工程项目主体实施阶段为3-6个月,因此津南项目基本会在今年完工。工程收入资金支付的惯例是“3331”,项目签署一般会先给30%预付款,待货到现场之后,有30%的到货款,工程验收以后,有30%的验收款,最后是10%的质保金,质保期一般是一年,这是常规情况。津南项目的具体情况还有待跟业主的沟通和洽谈。

膜法处理污水将成主流

投资者:污水处理的主流方法有几种,其中膜法占了多大市场比例?未来污水处理,膜法占的比例是否会越来越大?

津膜科技总工程师戴海平:目前膜法污水处理所占份额不到2%,还比较小。因为膜法还是一个新技术,只是在回用,即对污水资源化回收利用的时候,传统的水处理办法无法实现,必须采用膜技术。

随着国家推行节能减排政策,污水回用率越来越高,膜法的应用比例会越来越大。同时国家排放标准越来越高,传统工艺无法达到要求,就必须用到膜法。因此膜法的市场是很大的,未来会成为主流的水处理方法。

此外,膜技术也得到了国家认可,包括住建部、科技部,都把膜法污水处理、给水处理作为一项核心技术、科技支撑项目而给予支持。

投资者:传统水处理与膜法的成本差距有多大?

戴海平:这要看水处理的要求,根据规模大小、配置要求,成本会有差异。回用的话,如果是市政杂用,超滤就可以了,这个成本是很低的,一吨水两毛左右,一般不会超过三毛钱。

在传统达到排放标准的基础上,再利用膜法深度处理,把排放的水变成回用水,增加的是深度处理过程的费用。例如刚参观过的泰达再生水厂,对废水超滤后进行反渗透,变成工业纯水销售给企业用的话,还是比自来水便宜。天津工业用水每吨七元多,泰达处理后的工业纯水,价格也就每吨四五元,还是便宜很多,竞争力很强。

加大新产品推广力度

投资者:企业未来产能提升很快,公司能否消化扩产所带来的诸如毛利率下降、产能利用率下降等问题,企业在营销等方面,怎样做到既能实现满产,又能保持较高的利润?

郑春建:产能的消化,公司会从两个方面加强。一个是强化内部管

津膜科技董事长李新民: 没有市场的技术是没有价值的

在李新民看来,对膜技术等污水处理企业而言,用水量、有节能环保要求、技术难度高的行业中藏有巨大的机遇。

证券时报记者 刘杨 刘冬梅

作为膜技术的专家和膜产业化的实践者,在膜法水资源化领域探索了38年的津膜科技董事长李新民称得上行业权威。但在资本市场,李新民却又是实实在在的“新兵”,津膜科技今年7月才在深交所创业板挂牌。

因此,对于投资者的每一个提问,李新民都听得很认真,手中的笔一刻也没闲着。

用他的话说,这样的机会对于他来讲,非常难得。让投资者更清晰地了解公司,听听投资者关注公司哪些方面,公司还有哪些地方亟待完善,这样的互动对于公司未来的发展很有意义。

创业前,李新民是一名教师。当时领导让我们把膜技术进行产业化,把天津工业大学的成果产业化。膜技术和别的技术转化不一样,我们尝试过把膜技术作为专利转让给企业,但不成功,所以决定自己走这条路,组建了天津膜天膜工程技术公司,引进第一批投资者,在滨海新区购买了100亩地,这样我就由教师变成了企业家。”

相对于其他一些高校并不成功的产业化,重组后的津膜科技在膜产业化的道路上成就斐然。

我们有一个非常重要的理念,

没有市场的技术是没有价值的技术。”李新民深知,公司的高校背景,使津膜科技始终能站在技术的高点。但学校也有机制方面的弱势,如何进行产业化需要一个探索过程。

目前,津膜科技规模偏小,亟待做大做强,对于公司未来的发展,李新民也有着清晰的思路,其一是借助资本市场,利用投资拉动市场,采用BOT等方式,跑马圈地,把工程和膜联动起来。在新一轮的环保建设里,市、县、西部都要建立污水处理厂,但资金是个大问题,而这正是资本市场给公司增添的重要能力。

其二,抓住十二五期间战略新兴产业的发展机遇。李新民说:“膜几乎是不可替代的,如煤化工耗水的回用必须用大量的膜,国家现在待批的是上万亿的项目煤化工项目,我们跟踪的就有几百亿的项目,我们要与国家战略紧密联系起来,抢占西部建设大量煤化工业务市场。”

其三,在内需中寻求增长机会。在李新民看来,用水量、有节能环保要求、技术难度高的行业藏有机遇。如纺织印染行业,在十大行业中用水量占到前五,经过20年的优胜劣汰,建立了稳定的内需市场,但纺织行业过去环保技术不完备,环保意识较差,在纺织业发达的江苏、浙江、广东等地区,水质性缺水问题日益突出。津膜科技要把膜技术嫁接到这种数十年稳定发展的产业。

另外,膜的更换周期为2到3年,未来几年膜更换需求将保持稳定增长。如电力领域,近十年就有20亿~30亿的换膜需求。2005年以来,国内膜材料水处理市场上,GE、西门子、旭化成等外资占绝对主导。而2005年以来,进口替代推动津膜科技等少数国内龙头企业迅速做大。

理,避免由于扩产导致内部管理效率的下降和管理成本的上升。

这几年,公司一直在有意识地培养班组长、车间管理员等一线骨干人员,等新车间建成后,人员储备是完善的,不会出现断层。公司的新产品是具备市场竞争力的,从目前的市场情况来看,也能实现更高的定价。

另一方面是市场推广,募投项目中营销网络的建设即是针对这个问题。另外,公司也很重视国际市场的销售,这两年公司国际市场销售额实现了突飞猛进的长。我们做过测算,用2到3年去消化扩产的产能没有大问题。

投资者:膜的更换周期是多久?

郑春建:不同水质条件下更换周期不一样。像泰达新水源一厂这个项目,一般质保周期是2-3年,实际用了5年。国内的行规,污水领域质保是2-3年,供水领域、自来水领域要长一些,5年,甚至更长。海水淡化的膜大致与污水处理是一样的。

投资者:更新的技术出来之后,公司产品被替代的可能性有多大?

郑春建:目前来看,短期很难有大规模替代公司产品品牌出现。

公司产品在品质上已达到GE、西门子等国际主流产品的级别,且价格具有优势。在很多国内项目上,如电厂,最早都是使用国外的膜材料,公司产品凭借性价比,通过大规模示范工程的应用经验,以及好的售后服务,已经取得了很好的市场份额。

居安思危。公司现在一方面要加大技术进步的力度,继续保持技术领先3-5年;另一方面,就是加大市场推广力度。

加快异地扩张

投资者:水工程地域性比较强,公司50%以上的工程集中在天津,在异地扩张中,公司的策略是建立分公司,还是并购?

郑春建:水项目分市政和工业两

块,市政项目一般地域性更强一些;工业项目的地域性没那么明显,它对技术的要求更高一些,其部分的地域性表现在需要有当地的技术支持、售后服务、市场推广等,才能更好地服务这个市场。

公司目前的主要策略还是建立区域办事处、营销中心,将来不排除与当地优势企业,通过合作、并购等方式,加快市场推进速度。因为现在公司有了资金优势,有能力考虑这方面的策略。

投资者:公司未来异地扩张的障碍主要在哪里?

郑春建:整个市场规模,污水处理领域,膜技术占到2%左右;市政供水、海水淡化这块,没有相关统计,市政供水可能更低一些。未来市政污水增长不是特别大,十二五期间新增污水处理能力4200万吨,相对存量的增长不大,但其中膜技术增长比较快。按国家规划,十二五末,污水回用比例要达到15%,膜是回用中的主流技术,因此膜技术在未来几年的发展空间巨大。

膜技术在全国的发展是不均衡的,体现在:第一,北方市场的应用会多一些,南方会少一些,相对北方缺水更严重;但最近几年,南方水质性缺水,因为污染导致的缺水也很严重,所以南方市场的发展也很迅速。第二个特点是相对发达地区用膜技术多一些,如天津、北京、上海等,市场欠发达地区,因为成本等因素膜技术推广困难一些。

不过,总体而言,市场正在向全国发展。公司其实一直在做异地推广,公司一半的市场在天津,一半的市场在外地,主要工作是以天津为基础开拓外地市场,公司有信心在异地推广上实现比较大的进展。

目前按两条线路去做,一条是区域化,建外地办事处,下一步在外地成立合资公司,并购也是选项之一。另一思路是行业深耕细作,建立各种销售渠道,实现行业性推广。