

鞍重股份:做高端振动筛行业领军者

证券时报记者 马智

鞍重股份(002667)不会搞多种经营,要在这个行业一直做下去,做到最好。”鞍重股份董事长杨永柱在与投资者交流时表示,鞍重股份专注于煤炭行业的高端市场,随着公司技术的进步和产品品质的提升,实现进口替代的空间较大,公司近年来以来发力矿山行业,有效对冲了公司在其他板块收入下滑的局面。

2014年6月13日,深交所组织的“践行中国梦·走进上市公司”第102期活动在鞍重股份举行,来自全国各地的近50名投资者来到了鞍重股份。

行业领先

鞍重股份是国内知名的高端振动筛制造商,保持着行业技术领先地位。振动筛产品现行的33项行业标准中,有15项为公司起草、制定。

经过多年的积累,公司已经形成了较为完善的产品研发体系。在鞍重股份办公大楼,投资者们在公司董事长杨永柱、总经理温萍、董秘张宝田的陪同下,开始参观车间。

杨永柱介绍,公司要把科技优势转化为产品、产业优势,做到科技、品牌、服务同步制胜。

在振动筛粗加工车间,投资者注意到一些看似普通的车床和加工件。杨永柱告诉投资者,这个车间是公司上市前就建成使用的,由于是粗加工,零件的精度要求不是特别高,所以这里的加工设备也相对比较普通。紧邻粗加工车间的是公司上市后用募集资金新建设的精加工车间。在精加工车间,产品的精度要求非常高,车间的环境洁净度也要求很高,投资者按照工作人员的指引使用鞋套后才可以进入参观。记者注意到一个细节,粗加工车间操作工人的年龄普遍比较大,相比之下,精加工车间的操作人员基本上都是年轻的小伙子。杨永柱表示,年轻人的学习能力更强,动手能力强,容易接受新事物,也更容易掌握这些先进的设备。

他指着一台台崭新的设备,向投资者介绍,这些加工设备有的从美国进口,有的从德国进口。在一台从德国进口的设备面前,投资者们停了下来,现场操作工人介绍说,这台车洗复合加工一体设备,是从德国进口的,公司振动筛产品最核心、最重要的部件轴就是由它加工生产完成的。看到摆在货架上的轴产品,干净整洁,表面亮如镜子,投资者啧啧称赞。

杨永柱告诉投资者,目前公司生产的振动筛产品有30个系列,1000余种品种,除了国内市场,产品还出口到美国、日本、欧盟、东南亚和非洲等10多个国家。作为国内唯一生产振动筛产品的上市公司,鞍重股份依靠技术优势、产品优势,稳居国内行业第一的位置。指着产品架上的轴和轴承盖,杨永柱说,我们拥有目前国内最先进的生产和监测设备,以及严格的生产、管理、质量监控体系,要求我们的产品出厂必是精品。

突破瓶颈

一位来自上海的投资者告诉记者:从鞍重股份上市开始就投资公司的股票,我觉得这是一个很特殊的行业,一定会有发展前景。但以前大多从公司的公告中和宣传资料获得信息,亲眼目睹公司这么丰富的产品还是第一次,这次参观开了眼界!”

在鞍重股份成品车间,大大小小的产品已安装完毕,整装待发。有投资者提问:去年来这里还看到一台有3层楼高的振动筛呢,现在怎么不见了?张宝田告诉他,已经发货走运了,这是给美国的一家矿山公司生产的,是公司出口美国的最大一单产品。杨永柱指着一个圆筒形状的产品告诉投资者,这种滚筒筛主要应用在矿山等行业,公司在煤炭行业目前不景气的情况下,加大对矿山行业的市场开发力度,已经初现成效。

杨永柱介绍,随着公司上市后募投项目投建,公司高端、大型振动筛的产能扩大,突破了大订单承接制造瓶颈,公司正逐步发展成为成套设备供应商。杨永柱告诉投资者,上市前,公司虽然年收入、生产规模也在逐年扩大,但步子比较慢,仍无法承接大



鞍重股份董事长杨永柱(左)、总经理温萍(右)与投资者交流



投资者走进鞍重股份办公大楼

马智/摄 官兵/制图

型选洗厂的大订单。在2013年募投项目逐步达产后,产能将由目前的7000吨/年左右提高一倍以上,公司的制造能力可以满足大型成套选洗设备的需求。

据介绍,鞍重股份虽然以振动筛设计和制造能力领先于国内外诸多竞争对手,但是技术储备却并不限于此。鞍重股份注意到,国外领先企业的发展模式,无不以选洗成套设备的设计和制造能力为核心竞争力。鞍重股份已经具备了磁选机、破碎机等其他选洗设备的设计与制造能力,并已交付过此类产品。此外,在沥青拌合站方面,鞍重股份不仅可以提供温湿物料振动筛,也可提供整套拌合站的制造。杨永柱表示:由于避免和下游客户直接竞争,在资金和技术储备已经具备的条件下,我们有理由相信,公司会快速走上成套设备供应商的成长之路。”

投资者最后参观的是下料车间,车间里摆放的都是生产振动筛的原材料。其中,钢材是生产振动筛的主要材料。杨永柱透露:公司的钢材主要来自鞍钢,以及一些外地的钢厂,由于钢铁行业这几年一直在低谷徘徊,钢材的价格也相对稳定,这有利于公司的成本控制。”在下料车间,杨永柱指着从台湾引进的等离子切割设备介绍:这是目前世界上比较先进的设备,有了它,我们在下料控制上很精准,速度也快。保证好的产品,这是第一关。”

替代进口

杨永柱告诉投资者,高端设备市

场潜力十分巨大。我国煤炭洗选率约50%,与国外相比差距较大。“十二五”规划中指出,到2015年末,煤炭洗选率要达到65%,提升空间大。

公开资料显示,鞍重股份专注于煤炭行业的高端市场,目前煤炭行业约70%的振动筛来自进口,国产化率仅30%-40%。随着公司技术的进步和产品品质的提升,实现进口替代的空间较大。公司产品在煤炭行业已经建立起品牌影响力和客户资源,并具有性价比优势,高效单元振动筛等产品有望实现快速增长。

据杨永柱介绍,公司产品下游应用主要为煤炭、钢铁、有色金属、筑路等行业,目前国内煤炭市场波动、公路投资增速放缓、钢铁行业持续低迷,对煤机设备需求也受到冲击,鞍重股份煤炭、筑路、钢铁市场营业收入同比分别下滑。

有投资者关切地问杨永柱,公司会不会考虑多种经营和业务转型?对此,这位在振动筛行业打拼了20多年的企业家坚定地表示:鞍重股份不会搞多种经营,要在这个行业一直做下去,做到最好。在他看来,行业的波动是暂时的,相信这个市场会好起来。我非常佩服德国人,以及德国的公司,他们做事非常专注,会专注一个行业,直到做到最好。鞍重股份也正朝着这个方向努力。”

杨永柱表示,矿山行业应用成为公司新的增长点。国外铁矿石价格一直处于高位,同时国内钢企面临成本上升和价格下跌的双重压力。

近年来,国内钢企开始纷纷采用国内铁矿石,降低对国外的依存度。但

是国内铁矿石的品质较低,需要通过筛选提高品质,振动筛的需求随之扩大。鞍重股份过去几年已经开始发力矿山行业,有效对冲了公司在其他行业收入的下滑。

据了解,振动筛设备市场极度分散,下游主要以煤炭、钢铁、筑路、矿山等行业为主,煤炭与钢铁领域的需求约占总需求的70%以上。在总容量接近百亿的行业中,收入过亿的本土企业屈指可数。规模偏小导致本土企业设计和制造能力比国外领先企业要弱很多,新建大型选洗煤厂的成套设备只能由国外企业来提供。

杨永柱说,公司目前以大型振动筛、组合振动筛、温湿物料振动筛等高端产品为主,避开本土大多数企业所面临的低端价格战泥潭,直接挑战国外企业的市场地位。

目前,公司主要振动筛产品的性能指标都已经达到国际先进水平,部分指标甚至国际领先,因此在性能方面与许多国外品牌相比并不逊色,还具备明显的价格优势。

此外,国内煤炭等市场目前也面临着节能环保、原煤入洗率提升的压力。杨永柱称,公司的大型振动筛比行业的中低端产品更节能而且效率更高,无论在更新换代或是新建选洗厂的采购中都具有优势。

杨永柱告诉投资者,新的一年,公司更专注于产品的持续创新,开拓高端市场,塑造品牌形象,保持行业领先地位,实现公司规模不断扩大,核心竞争力不断提升,着力打造一个经营规模化、产品专业化、品质卓越化、管理规范化的中国制造业名牌企业,预计会给投资者交上一份满意的答卷。



投资者参观鞍重股份曲轴产品



广泛应用于煤炭行业的大块物料振动筛



鞍重股份振动筛轴承盖产品

振动筛行业将一直存在

——鞍重股份高管答投资者问

证券时报记者 马智

随着参观环节的结束,近50名投资者来到了鞍重股份(002667)会议室。也许是平时对这个特别的行业了解不多,投资者提问非常踊跃,问题涉及到公司技术力量、产品订单、市场销售等方面。而公司的高管也十分坦诚,一一作了详细的解答。

投资者:请问在振动筛行业,国内外市场有什么不同特征?国内高端市场的规模有多大?

公司高管:国内市场的低端产品占比在70%以上;国外市场基本没有低端产品,因为人力成本太贵。至于国内振动筛行业高端市场的规模,我们没有进行专门的行业数据统计,根据煤炭、矿山、钢铁等行业的需求,我们大致算出,国内振动筛高端市场规模在30亿元左右。

投资者:能否介绍一下公司海外市场的拓展情况和未来目标?

公司高管:目前公司的产品已出口到美国、日本、欧盟、东南亚、非洲等10多个国家。在巴西市场,公司产品已经通过认证,但要完全进去,还需要3年~5年时间。澳大利亚以前是欧美公司的天下,我们准备得比较成熟,在这个市场用5年左右的时间拿下30%的市场份额。针对国际市场布局,我们还计划利用海外的知名刊物宣传自己,提高知名度。

投资者:在下游行业环境不景气的情况下,公司产品结构怎样调整?是否考虑到多种经营?

公司高管:近两年,煤炭、钢铁行业陷入低谷,对公司的经营业绩影响很大,采购下降幅度比较大。公司在努力拓展新的客户,减少对这两大行业的依赖。公司秉承专注主业的经营理念,因此我们不会搞多元化经营,我们相信困难是暂时的,振动筛这个行业不会消失,会一直存在。我们应该学习德国人,专注一件

事,做到最好、做到极致。

投资者:最近公司投资100万元在北京成立了一个销售公司,是公司销售模式是否会发生变化?是否计划要在市场销售上有新突破?

公司高管:我们在北京是和个人合作成立的销售公司,前期的相关工作已经展开。如果北京销售公司成功地打开市场,我们会复制成立第二个、第三个。我们要改变以往的销售模式,改进销售渠道,单纯自己找市场太累,要利用合作伙伴的力量,实现双方共赢。公司正在加强营销力度,扩充和培养销售队伍,并计划引入代理商机制和在海外设立营销服务网点。

投资者:公司目前和国外同行相比,有哪些优势?有什么差距?

公司高管:国外的公司一般是单向领域最强,比如德国森克在洗选领域第一,还有其他公司在矿山领域称霸。我们公司目前的加工设备和监测设备都是世界一流的,差距主要在配套件上,质量不够稳定。我们产品价格有优势,比国外同类产品低30%左右,如果我们在管理上再加强些,我相信产品质量能赶上国外。

投资者:鞍重股份在固废环保领域是否进入?目前的收益情况怎样?

公司高管:公司在固废环保处理领域有些投入,但金额不大,短期内不会带来收益。对新兴行业,公司持比较谨慎的态度,摸索着前进,预计在5年后可以受益。

投资者:我是一名来自鞍山的投资者,作为鞍山人,我对鞍山的上市公司和股票情有独钟。但长期以来,公司的股票在发行价下运行,未来公司是否给投资者一个惊喜,来个高送转?

公司高管:你提的建议很好,我们会认真研究。在条件合适的时候,在不违背相关法律法规的情况下,争取给你满意的答复。