

市场大订单多 巴安水务成长底气足

证券时报记者 李小平

日前,深交所联合上海证监局在巴安水务(600262)共同举办第134期“践行中国梦·走进上市公司”活动。在股市赚钱效应的刺激下,头戴“环保”光环的巴安水务显得魅力十足,除机构、券商研究员及个人投资者,国元证券甚至从全国各地的营业部筛选客户组团参加。

在这次活动中,身为巴安水务董事长的张春霖,显得信心满满,先后从竞争优势、在建项目进展等方面,介绍了公司经营现状。而透过公司的产业布局 and 经营模式,似乎可见巴安水务正在迎来新的快速发展期。

环保业务多元化布局

面对济济一堂的投资者,巴安水务董事长张春霖的开场白显得与众不同,因为这次大型的联合调研,昨晚我连夜从安徽赶了回来。否则,我现在还在安徽考察项目。”

做为巴安水务的创始人,张春霖曾在上海华东电力设计院供职长达10年之久,1995年下海创业,设立巴安实业,从事机电、水处理等各类设备的批发、零售业务。1999年,设立上海巴安水处理工程有限公司,即上市公司巴安水务的前身。

张春霖表示,16年前,巴安水务前身上海巴安水处理工程有限公司成立,那时还只是一家以火电厂水处理项目为主的企业。如今,公司已经形成了市政水处理、工业水处理、固体废物处理、天然气调压站及分布式能源四大板块综合发展的战略布局,成为国内具有核心竞争能力的环保企业。

巴安水务的快速成长,与公司管理层提出“多技术路线、多产品类型、多行业应用”经营模式不无关系。以技术为例,巴安水务将此视为“市场立足之本”,并在业界创下了多个第一,比如2004年,国内第一个电力行业中水回用成功案例华润首阳山电厂中水回用深度处理工程完成建设。

据悉,目前巴安水务拥有75项专利和38项授权,掌握石灰工艺、粉末树脂覆盖技术、油水分离技术、微滤成膜技术、生物悬挂链技术等多种核心技术,客户覆盖火电、煤化工、石化、钢铁、冶金等多个工业行业。

目前,巴安水务主营业务包括水处理系统安装、水处理工程服务以及分布式能源等,其中市政环保业务是公司的核心。2011-2013年,

公司市政环保业务收入复合增长率超过130%,成为中国少数兼具工业和市政水处理业务的环保工程服务提供商。

订单充足确保成长

完成环保业务多元化布局后,巴安水务有望在今年进入新一轮快速发展期,核心动力之一便来自于公司在手订单和水处理的庞大市场空间。

目前,巴安水务在建和已签的1000万元金额以上的项目累计近40亿元,这还不包括贵州水务存在的潜在项目。根据公司披露的业绩快报,2014年公司未审计营业收入为3.5亿元,在手项目合同金额是其10倍以上,这在很大程度上确保了公司未来一段时间的业绩。

除了在手订单外,新《环保法》的出台和即将公布的“水十条”,让投资者对巴安水务充满期待。

以新《环保法》为例,该法案对于提升地方政府环保监察力度作用明显。根据业内人士测算,预计工业节水与污水处理市场空间在4000亿元以上,其中节水改造市场空间约为1000亿元;工业污水处理设施改造市场空间约为3000亿元。

水处理的庞大市场空间,对于巴安水务来说是一个发展契机。近16年的发展,巴安水务经手水处理项目约200余个,这些项目技术含量高、实施难度大,示范效应显著。比如河南华润电力首阳山有限公司中水深度处理工程等19个大型中水回用项目、山西兆光发电厂二期超临界空冷机组凝结水精处理系统工程等70个大型电厂凝结水精处理项目。

在屡屡中标的背后,张春霖认为,从发展历史来说,巴安水务一直在走近客户、走近市场。这些年来,公司根据客户的需求不断发展创新,技术团队越来越成熟,满足客户需求,是公司最大的竞争优势。

在业界看来,完成上述项目不仅使公司积累了丰富的项目实施经验,而且为公司赢得了良好的市场声誉,为市场需求快速释放过程中竟标做出了良好的铺垫。

贵州PPP模式可复制

此次调研活动中,政府和社会资本合作(PPP模式)能否在巴安水务得到广泛应用,是投资者较为关注话题,在他们看来,这一模式关系到巴安水务的成长空间。

PPP模式是一个“高大上”模式。

2014年11月26日,国务院发布《关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》,从投资领域、法律法规、推进方式、政府角色等方面,为PPP模式全面推广奠定了坚实的基础。今年“两会”政府工作报告更是指出,要积极推广政府和社会资本合作模式。

据悉,上述《意见》落地后一月,巴安水务的首个PPP项目落地,即2014年12月,巴安水务与贵州水投、贵州水产业基金等合作方,共同出资成立贵州水务股份有限公司,涉足省级PPP项目。根据可行性分析报告,在不考虑贵州水务为公司带来的工程合同的情况下,未来三年该项目将为公司带来964万、1542万、1927万元的投资收益。

张春霖表示,巴安水务虽然只有贵州水务10%股权,但是在该公司规章制度里有规定,今后项目公司的所

有决策,巴安水务有一票否决权;章程也规定,今后贵州水务的新增项目,都是由巴安水务实际操盘,所以今后的机会比较多。

随着PPP模式上升为国家意志,环保产业将迎来重大的发展契机。2014年12月,财政部关于政府和社会资本合作示范项目有关问题的通知中公布了30个PPP示范性项目的清单,总投资规模约1800亿元,其中涉及环保产业的项目就达15个之多,占比达到50%。据此不难看出,PPP模式在环保产业的推广将是大势所趋。

贵州水务的合作模式,我们会不断推广下去。”张春霖表示,根据贵州水务项目的合作模式,公司需要投入的资金不是很多,输出的是人员、技术和成熟的管理经验,包括日后的运营。自贵州水务的合作模式确定后,公司跟多个其他省市正在交流,寻求项目合作的可能。

巴安水务董事长张春霖:

未来3~5年环保业处于高成长期

证券时报记者 李小平

这次走近巴安水务过程中,投资者与公司董事长张春霖进行了一场面对面的对话。在张春霖看来,公司目前所处的水处理行业,正在进入高速发展期,巴安水务目前虽然不是行业龙头,但这并不意味着今后不是。

投资者:如何看待公司目前所处行业的前景?

张春霖:近年来,节能环保产业越来越受到大家关注。比如每年的两会期间,有关雾霾和环保的话题被不断提及。新《环保法》也在今年正式落地,按照新任环保部长陈吉宁的说法,新《环保法》不是“纸老虎”,是有钢牙利齿。另外,即将出台“水十条”,对于环保产业都是利好。总而言之,非常看好环保产业未来3-5年发展,将会处于非常高速增长阶段。

投资者:公司参股组建的贵州水务目前进展如何?项目的前景怎样?

张春霖:自去年贵州水务成立以后,目前班子已搭建起来。到现在为止,有几个项目已经进入尽职调查阶段。

巴安水务虽然只有10%股权,但是该公司规章制度里有规定,巴安水务有一票否决权。所以在贵州水务今后的运

作过程中,会权衡公司利益问题。从规模来说,将来至少有100个污水厂、制水厂在贵州运营。根据目前想法,3-5年后,贵州水务的净利润将达到2亿-3亿,把它推向资本市场,现在的设想是打造第二个重庆水务。

贵州水务这种模式公司会继续复制,而且可复制性强,未来规模也会比较大。比如万邦达前几天签订56亿大单,这种规模以前是不可想象的。他们这种模式,跟贵州水务的模式很相似,很有可能我们在不久的将来,也会有这样新的大单,这一点我们是有信心的。

投资者:从公司业务来看,主要在二线城市和次发达地区,这是为什么?公司怎么处理与政府关系,人脉资源还是公关团队?

张春霖:从战略来说,北上广深等一线城市,在环保投入方面已经有大量积累,对于我们机会比较少。北上广深基本上有自己的投资和一部分城市,每个城市自己都有些强大实力的公司,例如上海的上海城投等等,我们很难再在一线城市获得利润。所以,我们把眼光放在二线,那里还有大量的需求。

对于如何获取订单,我觉得我们还是要看公司的团队。至于怎么处理与政府关系,我觉得我们是比较简单的。我们



投资者走进巴安水务交流现场

李小平/供图

之所以能够获取订单,是因为双方之间存在着相互需求,而相互拜访、考察,是正常的商业关系。

投资者:水处理和大气治理,都属于环保产业,公司会进入大气治理领域?

张春霖:不会考虑进入大气治理。多年前,公司主动放弃大气治理、脱硫脱硝业务,现在看是对的。当时很多从事大气治理的公司,现在都不在了,而公司却一步步做大。

至于现在要不要进入脱硫脱硝业务,这不是我们要走的路。环保水务行业正在蓬勃发展,把主要精力聚焦在这个行业是可行的,而且现在做大气治理的公司已经很多了,如果去做不熟悉的事,会给公司带来风险。

投资者:公司投资天然气的初衷是什么?未来有什么计划?

张春霖:天然气确实是个非常好的领域,公司已经在做天然气方面的布局。今后,可能会组建一个能源公司,可能会投资天然气的输送管线,可能会利用煤层气来制作液化天然气LNG。通过LNG卡车运送半径500KM的加气站,减少对大气的污染。成本降低也会

很明显。

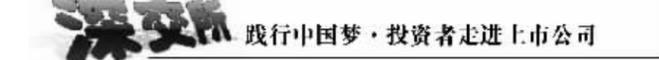
据了解,天然气需求方面非常非常大。从2011年开始,大力发展天然气的理念开始被中国接受,技术也逐渐突破,公司也在寻找好的合作伙伴,很有可能公司会去投资一个液态天然气的工厂。但是,这些都是后话,这里也就不展开了。

投资者:现在上市公司股权激励和员工持股的案例比较多,公司是否有这方面的计划?

张春霖:人才方面,确实是公司的一大财产,也是公司发展的一个重要环节。在激励方面,公司是有考虑的。考虑的方法是,不作为公司的一种福利,把方案做了一些调整。公司会拿出一部分股权,比如合伙制。这个目的是,公司鼓励员工到一线去,让他们去完成一个完整的工程项目建设。

投资者:对公司未来行业地位的看法?

张春霖:一句话,城头变幻大王旗,今天的龙头不一定是明天的龙头。巴安水务现在市值很小,但未来也有可能成为市值几百亿的水务行业大公司。



天奇股份:工业4.0+汽车后市场+互联网三重风口,盈利能力提升

天奇股份(002009)于4月14日晚公布了2014年度财务报告。财务报告显示,2014年天奇股份实现营业收入178.116万元,比去年同期上升1.96%,实现归属上市公司股东的净利润为9.568万元,较上年同期上升123.89%,基本每股收益为0.30元,较上年同期增长100%。报告期末公司总资产389,281万元,总负债为229,486万元,资产负债率58.95%。在天奇两大传统业务中,物流自动化装备业务依然占据公司利润的半壁江山;风电零部件业务在去年有大幅度的增长;新开拓的汽车回收、二手汽配电商业务有望成为2015年新的业绩增长点。

风电产业焕发新活力

得益于风电产业的整体复苏,天奇股份风电零部件行业收入比上年同期增加了30.12%。其中,子公司江苏一汽铸造、精工科技的结构件产品在2014年收入同比增长46.96%,毛利率增长3.84%上升到22.90%。公司2006年开始介入风电领域,成立无锡天奇竹风科技,研制竹质复合材料风力发电叶片;2007年合资成立无锡乘风新能源设备,经营叶片、机舱罩等风力发电辅助装置;2008年成立无锡天奇精工科技,经营风电零部件(轮毂、主轴、轴承座、机座等);之后公司逐步介入江苏一汽铸造和黑龙江天华风电设备公司;形成了以铸件、机加工和叶片为主的风电零部

件业务。目前天奇股份进入了GE、阿尔斯通、西门子等供应体系,为国外客户提供轴承座、轮毂底座等产品。

据中国风能协会的数据,2013年中国新增风电装机容量16.09GW,同比增长24.1%,2014年继续延续强劲的增长势头,新增风电装机容量刷新历史记录,全国新增风电装机容量23.19GW,同比大增44.2%。随着国家对空气治理的力度不断加大,风能作为新能源能够有效防止火力发电带来的雾霾。

国家能源局4月7日晚下发特急文件,报告中总结2014年风电发展中存在的问题,部署2015年风电的发展规划。本次文件是对风电行业建设的再次加码。预计风电行业将延续2014年的增长态势,在2015年维持较高的景气度。全年的新增风电装机容量将超过25GW。

自动化物流平台建成 提前迈入“工业4.0”

自动化装备系统作为天奇股份的一个传统业务板块,收入相比去年同期有小幅下降,毛利下降5.07%,毛利贡献率58.57%,但仍然是公司最稳定的收入和利润来源,公司在物流自动化装备系统上有丰富的项目经验,其项目经验包括装备制造、调试及维护等方面,而在数据采集和分析方面相对薄弱。去年5月份公司与西门子总部签订战略合作协议,具体内容

是将状态监测系统应用于汽车行业的数据驱动业务,目标是实现设备的远程监测,降低维护成本。通过与西门子的合作,公司学习到了数据采集、分析和数据平台搭建方面的经验。公司管理层表示,数据监测在未来实现工业4.0中的非常重要,未来可能以数据服务创新商业模式,提升装备制造业的竞争实力,同时也可能在其他领域提供数据服务。

公司还通过与SWISSLOG、深基地、宝湾物流、中元国际和浙江网仓的合作,实现了资源、技术等方面的互补。SWISSLOG在自动立体化仓的应用经验、整体解决方案及系统软件方面具备优势,公司与其合作有利于打开电商立体自动化物流仓储及第三方物流等高端物流系统市场。深基地下属公司宝湾物流已在全国经营物流仓储设施100多万平方米,未来两年即将完工的物业80万平方米,规划建设中的物业144万平方米;而中元国际具有甲级工程设计综合资质、房屋建筑工程施工总承包壹级资质。强强联合“有助于公司从高、中、两端”开拓商业物流系统市场。

中国物流技术信息协会分析,中国GDP增速与物流系统的市场规模增速的弹性系数约为1:2.5,预计未来国内物流系统市场总规模的复合增速约19%,预计2014年国内物流系统市场规模将超过日本,达到425亿元,2015年达到505亿元。

汽车回收领域全产业链布局 开启500亿市场空间

2011年天奇股份积极与德国ALBA谋求合作,布局以废旧汽车回收与拆解为主的循环经济产业。去年收购永正嘉盈20%股权、苏州再生70%股权后,今年又增资白城东利再生、定增收购力帝集团100%股权和宁波回收66.5%股权,全产业链布局初步形成。因废旧汽车回收与拆解行业存在牌照管制与区域限制,并购是扩大规模的高效途径。预计公司仍将通过不断的并购实现深层次的行业资源整合,从而实现跨越式发展。

国家统计局数据显示,2003-2005年汽车年平均销量超过500万辆,2006-2010年汽车年平均销量超过1000万辆,销量复合增速为25.7%。按照2013年最新《机动车强制报废标准规定》,载客和载货汽车的使用年限一般为10-15年,2015年起汽车理论报废量进入高峰期,预计2020年理论报废量将达到1000万辆。近年来随着雾霾天气的增多,环保意识逐渐增强,也将促使汽车报废量快速增长。

据最新的城市污染源解析结果显示,北京、上海大气污染机动车尾气排放对PM2.5的贡献分别达到31.1%和25.8%,成为城市大气污染重要来源。因此,加速淘汰黄标车和老旧车是改善城市大气质量的重要举措。分析师指出,政府实施的强制淘汰

“黄标车”,将促进机动车报废数量的增加;今年新修订的《报废机动车回收拆解管理条例》有望出台,报废汽车回收拆解行业经营管理将进一步加强;报废汽车回收拆解行业税收政策有望调整,给企业减负将落到实处;拆解材料市场价格低位回升,拆解可回用零部件再利用率有望提升,将拉动报废汽车回收拆解企业经济效益的提高。

实际上发达国家,汽车拆解企业的利润来源更大的还是汽车零部件“再制造”,发达国家的汽车可用零部件再制造利用率达到35%左右,而我国拆解的可用零部件再制造利用率很低,基本上是销售废金属。一般汽车零部件“再制造”创造的价值是废金属价值的6-8倍。如果考虑再制造,届时国内废旧汽车拆解规模远不止500亿元。

“互联网+”将开启汽车 二手零部件万亿市场空间

3月20日天奇股份发布公告,参股全国最大二手零部件交易平台——二手熊猫网。据悉,二手熊猫网是由国家各部委指导建设开发,我国唯一一家二手汽配B2B交易平台。目前全国已有500多家汽车拆解企业是该网站会员,我国所有的报废汽车注销和申请补贴必须通过该网站信息和二手零部件信息。

二手熊猫网目前注册用户达2.5万户,预计2015年底将达50万户,增长达20

倍。注册店铺1.4万户,预计2015年将达5万户,其中O2O线下汽配、4S店、汽修实体店注册店铺达5000多家,预计2015年将翻倍,覆盖全国60%区域,是全国线下汽配实体店最多的O2O网站之一。

占据汽车二手零部件市场唯一线上入口,通过“B2B+O2O”模式线上线下融合将开启汽车二手零部件万亿市场空间。目前已搭建的平台拥有客户包括500多家汽车拆解企业,接近4000家汽车修理店,汽车配件城和4S店,预计2015年规模还将翻倍。依靠具有垄断属性汽车后市场互联网平台,公司盈利空间将进一步打开。

工业4.0+汽车后市场+互联网三重风口

汽车回收拆解和工业4.0是两大具备千亿美元级潜力的新兴市场,公司未来有望成为市场爆发的较大受益者,成长空间巨大。我们认为公司未来战略将围绕“一个基点,两大新兴产业”:1.汽车物流自动化装备订单饱满,风电业务积极调整客户结构,主业盈利能力迅速回升;2.两大新兴产业:沿着汽车产业链向回收拆解延伸,沿着自动化产业链向汽车生产线4.0和物流仓储自动化拓展。我们判断,两大新兴产业的潜在市场空间均达到千亿美元级别,并且正处于爆发的临界点,公司的布局深度堪称国内一流,未来2-3年有望拉动公司进入年均增长60%以上的新一轮高速增长期。(郑嘉渠)(CIS)