

市场分析

编者按

北京控股有限公司(下称“北京控股”)去年末向安博凯直接投资基金、哈德森清洁能源投资基金收购金州环境投资股份有限公司(下称“金州环境”)92.7%股权,交易额超过30亿元人民币,成为近年来我国环保市场最大的一桩交易。随着新《环境保护法》的实施和一系列政策出台,依法治污、严格执法已成为新常态,环保产业的市场需求将进一步释放,并购成为企业自身发展壮大的一种方式。而自去年国务院印发《关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》以来,环保市场并购事件更加雨后春笋。水务企业并购有什么自身特点?将呈现什么发展趋势?本报约请专业人士进行分析。



◆冯涛

政策需求驱动下的我国水务产业近年来一直保持着稳定增长态势,逐

渐走向快速成长期,产业蛋糕越来越大。近一年来,大项目并购、技术并购、国际并购、战略并购的案例层出不穷,增发、上市、产业基金等融资案例

热点不断;北控水务、首创股份、桑德集团、碧水源等国内水务巨头均取得实质性的飞跃发展,扩张成为水务产业的最热关键词。

并购正热,水务行业跨入战国时代

向产业链、技术等综合竞争迈进,并购之后应进行系统整合

并购路径逐渐多元

企业依托PPP、并购、合资等方式加速产生规模效益,实现快速增长。水务企业以BOT、PPP模式为主的直接获得项目的模式,不断扩张业务版图

在宏观层面,去年国家出台了一系列政策和措施,推动水务产业的快速发展。

在有关部门的大力推动下,PPP成为水务行业的重要发展模式,深刻影响行业的发展格局。特别是《水污染防治行动计划》(“水十条”)出台在即,由此所催生的巨大水务市场蓄势待发。

同时,中国证监会修订发布了《上市公司重大资产重组管理办法》和《上市公司收购管理办法》,大幅取消上市公司重大购买、出售、置换资产行为审批,简政放权、促进企业兼并重组,提高了企业并购的效率。

与政策驱动并驾齐驱的是传统水务企业依靠自身内生力量增长不断壮大。发展到一定阶段,并购成为传统水务企业做大做强的重要途径。企业依托PPP、并购、合资等方式加速产生规模效益,优化完整产业链,实现快速增长。

水务产业的发展主要是以业务规模扩张为目的,核心目标为在各自擅长的细分领域,不断增加项目数量,提高市场占有率,扩大竞争优势,由此并购案例不断增加。

目前,水务企业通过并购等方式获得发展主要有以下几种途径:

以BOT、PPP模式为主的直接获得项目的模式,不断扩张业务版图。北控水务自去年以来取得江苏省徐州市丁楼净水厂和南望净水厂等多个BOT项目;首创股份取得河南省漯河市沙北污水处理厂二期扩建等多个BOT项目;碧水源中标北京市密云新城再生水厂、门头沟区第二再生水厂等多个BOT项目。水务龙头企业加速跑马圈地,扩大企业规模和市场份额。

更加注重水务投资运营与产业链上下游的对接以及全产业链延伸的纵向并购。比如,首创股份收购嘉净环保,在完善和提高了公司在产业链中设备

龙头企业已具战略优势

水务行业短时间难以创造超越奇迹,而已经确立规模、具有品牌优势的龙头企业难以被其他企业超车;基于地理因素,项目投标或项目公司的并购也尤为激烈

与互联网行业等新兴产业发展以大浪潮的汹涌澎湃不同,水务行业是一个相对成熟的产业,过去10年增长速度相对稳定。但近一年来,水务产业由于政策支持、产业升级、市场化进程加速等综合因素影响,迸发出新的生机和活力,即将进入全新的发展周期。

水务行业增长率和加速度不同,更需要时间沉淀和经验积累,增长率相对稳定,短时间难以创造超越奇迹。而已经确立规模、具有品牌优势的龙头企业难以被其他企业超车,并购成为弯道超车的主要方式。

同时,水务行业竞争性也不同。地理因素决定了水务企业取得项目后在

一定时间某个区域内处于自然垄断,基于这一因素,水务市场的项目投标或项目公司的并购也尤为激烈。

此外,水务企业的市场规模有自身特点。本质上水务产业有无限的市场可能,但是目前最大的龙头企业市场份额不足5%。现阶段正处在从春秋到战国争雄期间,各水务公司竞争处于拼规模、拼市场占有率的第一阶段,同时面临部分社会资本的竞争,产业集中度有望逐步提高。未来水务市场竞争将从单一项目竞争,向产业链、技术、品牌等综合竞争的第二阶段迈进。

展望今年乃至未来3年,将是水务企业蓬勃发展的黄金时期。各水务公

扩规模后还要提能力

企业应该针对并购之后产生的在企业管理层面、文化层面和业务层面等方面产生的问题,系统进行整合,考虑适度放缓扩张步伐,将“做大做强”的战略调整为“做强、做大、做优”几个维度的均衡发展

大并购之后,行业将进入大整合阶段。并购不是企业的目标,而是企业实现战略目标和效应增长发展的方法和过程。并购后的整合是对公司实力的考验。

企业应该针对并购之后产生的在企业管理层面、文化层面和业务层面等方面产生的问题,系统进行整合,通过提高资源配置效率、技术学习效

率、劳动生产率,促进并购标的经济效益的新增长。因此,水务企业在大并购后可以适度放缓扩张步伐,将“做大做强”的战略调整为“做强、做大、做优”几个维度的均衡发展。

水务行业将迎来大合作时代。企业如能合作共同构建供应链系统,共同营造水务产业良好的生态系统,形成一个产生巨大价值的产业再造力

相关报道

东江环保出资1.47亿元收购恒建通达

拓展市政污水处理业务,获首个污水处理运营项目

本报综合报道 东江环保日前发布公告称,公司拟使用自有资金1.47亿元收购恒建通能源所持有的深圳市恒建通达投资管理有限公司(以下简称“恒建通达”)100%股权,同时公司将代目标公司承担并偿还应付账款6500万元。股权转让完成后,公司将直接持有恒建通达100%股权。公告显示,恒建通达持有广东省东莞市虎门绿源水务有限公司

(以下简称“绿源水务”)100%股权,除此之外,其并未持有其他资产及开展其他业务。绿源水务于2006年7月与东莞市虎门镇镇政府签署特许经营权协议(BOT),取得虎门镇宁洲污水处理厂和海岛污水处理厂特许经营权,特许经营期限均为25年。东江环保相关负责人表示,通过收购恒建通达股权,公司将取

得首个市政污水处理运营项目,从而进一步拓展市政污水处理业务领域。这将对公司延伸环保产业链、提升公司城市环保服务整体业务能力具有重要意义。

同时,运营市政污水处理项目将有利于公司加强在污水处理方面新技术的运用、市场及管理经验的积累,对于打造综合环保服务平台具有重要的战略意义。

作者系北京首创股份有限公司财务总监

福建2018年底污水处理设施覆盖乡镇

乡镇生活污水治理推广零排放

本报讯 福建省近日发布《福建省乡镇污水处理技术指南》(以下简称《指南》),提出到2018年底,全省所有乡镇建成污水处理设施。

据了解,《指南》旨在通过指导乡镇选择适用的污水处理工艺,确定合理的污水处理规模,以确保2015年福建省“六江两溪”流域1公里范围和土壤保护区内乡镇建成污水处理设施,2018年底福建省所有乡镇建成污水处理设施。

《指南》指出,乡镇生活污水治理鼓励和推广污水零排放模式,乡镇区域的工业废水及规模化养殖废水应自行处理达标排放,原则上不应进入乡镇生活污水收集系统,以确保乡镇生活污水治理设施的安全运行。同时,宜采用雨污分流的排水体

制,有困难的乡镇可临时采用雨污合流制,同时采取措施避免河水、湖水等流入污水收集管网。

在污水处理设施的资金保障上,《指南》要求,乡镇生活污水治理工程建设与运行应建立治污工程运行维护资金保障机制,明确拟建工程运行维护费用保障方案,并根据地方实际,选择各级财政补助、适当收费、建立完善补偿机制、引入市场化运营机制等途径,以保障设施长期运行。

乡镇生活污水治理站建成后,可采取公开招标、邀请招标、竞争性谈判等多种市场竞争方式,委托有污水处理运营资质或有丰富运行管理经验的企业进行运营。

曾咏发

污水厂联手有机肥厂处理污泥

既省清运费,又能少污染

本报讯 湖北省恩施首创水务有限公司(以下简称“恩施首创”)日前与恩施市施多宝生物有机肥有限公司合作,将污泥作为有机肥原料,实现无害化、资源化利用。

在恩施首创运营的州城污水处理厂,工作人员介绍说,污水处理厂产生的污泥在脱水车间经过机械压滤浓缩脱水后形成泥饼,最后将被运送到恩施生物有机肥公司作有机肥原料。

据了解,污水处理厂产生的生活污水目前大多采取填埋或焚烧处理,但填埋大量占地,也易污染地表水和地下水,而焚烧污泥成本又很高。恩施首创

负责人表示,经过估算,一些污水处理厂每天产生脱水污泥大约有20吨,一年下来就是7000多吨,过去一直是转运到垃圾填埋场填埋,清运费每年就得投入10万元以上。

这位负责人介绍说:“将污泥作为有机肥原料,解决了直接填埋产生的二次污染问题,同时通过堆肥发酵,保留了污泥中丰富的有机质,能有效提高经济作物的品质和产量。通过合作,由有机肥料公司上门清运污泥,节省了清运费。肥料公司得到了免费提供的污泥,保证了原料供给来源。”

李飞 刘乐 龙乾

行业动态

韩城水务签订合作框架协议

采用PPP模式,未来3年有望引资50亿元

本报综合报道 陕西省韩城市政府、省水务集团有限公司、中国工商银行陕西省分行日前签署水务战略合作框架协议。三方引入PPP模式,未来5年计划投资50亿元,在城镇给排水、水源建设及水生态治理、渔业养殖等领域,开展投资开发合作。

根据协议,韩城市政府将韩城水务投资建设有限公司及其所属优良

资产无偿划转至省水务集团,由省水务集团统一资产及项目建设管理。韩城市作为城镇供水责任主体,为供水发展提供必要的政策支持,保障水务集团供水环境及特许经营。

据了解,工行陕西分行在未来3年内为省水务集团提供不超过50亿元人民币综合授信安排,用于省水务集团对于韩城市水库、引调水等项目生产经营、项目建设等。

苏伊士与重庆开展环境修复合作

成立合资公司,业务涵盖监测、技术研发等

本报综合报道 法国苏伊士环境集团日前与重庆德润环境有限公司、重庆渝富资产经营管理集团有限公司和重庆市环境科学研究院共同签署成立“重庆德润环境修复有限公司”的合资协议,共同拓展四方在环境修复领域的合作。

合资公司业务范围主要集中在环境污染防治与评估、土壤、地下水、矿山及水体底泥污染修复以及环境修复领域的技术研发、咨询、设备制造及药剂生产等。

据了解,苏伊士环境集团将持有合资公司20%的股份。此外,重庆德润环境有限公司、重庆渝富资产经营

管理集团有限公司和重庆市环境科学研究院将分别持有公司30%、25%及25%的股份。

苏伊士环境集团全球首席执行官舒赛德表示:“苏伊士环境集团希望能够利用技术、运营和管理方面的优势和经验,为重庆地区乃至中国提供全面而系统的修复解决方案。”

另据了解,重庆德润环境有限公司是重庆市水务资产经营有限公司的全资子公司。重庆水务资产经营有限公司系重庆市政府所属大型国有独资公司,注册资金为人民币60.65亿元,从事城乡供水、污水处理、垃圾焚烧处理、危废处理等投资及运营管理。

国祯环保中标皖鲁污水项目

参与巢湖流域治理项目,市场范围再拓宽

本报综合报道 国祯环保近日先后中标安徽省亳州市利辛县污水处理厂污泥处置项目设备采购及安装工程、合肥市长丰县污水处理厂运营项目和山东省荣成市第一污水处理厂升级改造设备供应第5标段,拓展农村污水处理市场。

2014年9月以来,安徽省加大社会资本引进力度,先后发布两批城市基础设施PPP项目,环保类设施投资总额约

281.45亿元,涵盖污水处理厂、生活垃圾焚烧发电厂、中水回用厂、城镇供水设施建设等多个领域,为国祯环保等本土公司进一步拓展市场打开通道。

一位券商研究员表示,在安徽省内,国祯环保已参与省水治理重点工程巢湖流域治理项目。在安徽省外,公司的全国化布局正逐步深入,业务范围已涵盖8个省51个区、县。

●未来3~5年内,水务行业将产生百亿元产值、千亿元市值的标杆性企业。未来5~10年,我国水务行业将诞生国际性的水务企业

●最有价值的水务公司可能就是与政府和最终用户产生高频次、良性互动,技术和流程优化迭代速度最快的企业

PORO™ 小区、高端社区健康水系统

标准化 装备化 模块化

快速解决小区、高端社区集中饮水安全问题:

- 1、除余氯、除重金属;
- 2、富氧高活性水;
- 3、引进美国专利小分子团活性水;
- 4、保留Mg、Ca矿物质;
- 5、实时在线检测显示系统。

助力楼盘 提档促销

诚征区域 独家代理商

凌志环保股份有限公司(831068)
江苏帕洛阿尔托环保科技有限公司
Tel:15961557799/15961599650 Fax:+86-510-68990990