

新闻事件

蚌埠垃圾焚烧项目刷新最低中标价

# 26.8元一吨算不算恶性竞争?

编者按:

160元/吨,早些年业界认为合理的垃圾处理费;  
80元/吨,两年前行业建议坚守的平均水平;  
48元/吨,2015年5月山东新泰项目中标价格;  
26.8元/吨,2015年8月安徽蚌埠项目中标价格

从以上数据中可以看出,近几年垃圾焚烧项目的中标价格可谓大幅降低。这到底是因为垃圾焚烧行业的技术水平实现了跨越式发展,成本大幅下降,还是低价竞争也已成为这个行业的趋势?低价中标是否就是恶性竞争,又会带来哪些隐忧……本期予以关注。

◆危昱萍

26.8元/吨,绿色动力环保集团股份有限公司(下称绿色动力)以这一价格拿下蚌埠市生活垃圾焚烧发电厂(下称蚌埠项目)BOT项目。这个价格再次刷新了垃圾焚烧

## 行业竞争激烈导致参与企业降价投标;有些项目名义上是综合评价,实际上只看竞标价格

绿色动力由北京市国有资产经营有限责任公司投资控股,主业为城市生活垃圾处理。绿色动力已在江苏、浙江、山东、广西、北京等十余个省市地签约22个项目。蚌埠项目是其第23个项目,也是进军安徽的首个项目。

中银国际分析称,这一项目是绿色动力叩开安徽市场的敲门砖。而作为欠发达的内陆省份安徽,政府财政负担能力低于沿海地区,当地垃圾处理费为30元/吨~50元/吨,低于行业60元/吨~80元/吨的一般水平。

参与蚌埠项目投标的还有三家公司。中国环境保护公司报价40.915元/吨,上海环境集团有限公司(下称上海环境)报价37元/吨,中国光大国际有限公司(下称光大国际)报价38元/吨,价格都在中银国际所称的“30元/吨~50元/吨”范围内。

光大国际执行董事兼行政总裁陈小平认为,垃圾焚烧发电行业竞争激烈是导致低价竞争现象原因之一。“一个项目有时会有十多家企业参与竞争,竞争的结果就是降价。”陈小平说。

## 低价竞争不能持续,只有保证一定的装备运营水平和足够的投入,才能保证产出

对垃圾焚烧发电行业来说,低价竞争可谓百害而无一利。对企业来说,价格过低难以盈利,有些企业甚至铤而走险以环境为代价维持运营。

光大国际副总经理蔡曙光表示,“低价倾销无赢家”,只有保证一定的装备和运营水平,有足够的投入,才能保证产出。

“低价带来的环境危害目前尚未显露,因为这些问题还处在建设期。未来三四年后,项目开始运营,问题才会一一暴露。”薛涛说。

低价竞争并非只是垃圾焚烧发电行业的特有现象。“好的商业模式都会受到低价竞争的困扰。”他说,“低价会造成环境损害,企业将遭受惩罚。政府也会逐渐认识到低价的危害,这是环保行业的阵痛期。”

光大国际旗下光大环保(中国)有限公司副总经理杨仕桥则不认同低价竞争这一说法。在垃圾焚烧发电行业沙龙上,杨仕桥表示,“市场经济肯定是强者生存、弱者淘汰。要以排放标准作为评判。低价如果还能达到更高的排放标准,那我们该鼓励。”

焚烧已经成为国内生活垃圾处理的主流方式。垃圾在800℃~1000℃的高温条件下经过剧烈的化



资料图片

行业中标价格。

绿色动力发布的公告还显示,蚌埠项目特许经营期限为30年,一期总投资约5.04亿元,日处理1000吨生活垃圾,二期日处理500吨。

这一价格引起了业内一片质疑:如此低的中标价,企业怎么盈利?

观点

## 垃圾量才是项目成败的关键

◆程蹦蹦

绿色动力以26.8元/吨价格取得安徽蚌埠焚烧项目,有报道认为“低价恶性竞争或引发环境问题”。当大家都在质疑和谴责蚌埠项目低价中标时,我有些个人观点。

### 垃圾量是项目成败的第一决定因素

影响一个项目报价的因素有很多。首先,在战略上,可以说各企业不谋而合,很难说中标企业就是低价竞争。毕竟在此项目上报价最高的与最低的企业年收入仅相差约500万元。可见,几家投标企业套路如出一辙,目的只有一个,那就是抢占市场。

目前针对白热化的市场,有了项目一切才皆有可能。对比今年很多四线城市的项目,蚌埠人口近400万,这实在是2015年难得的一个好项目。

其次,是否盈利的决定因素有很多,而垃圾量则是重中之重。某企业高管表示总部给项目公司的第一指标是垃圾量,项目成败之关键就是垃圾量。

以处理能力为1000吨/日的蚌埠项目为例,企业调研后根据蚌埠情况,完全可以在实际建设中使用600吨/日×2的炉子,那么实际进炉垃圾可烧到1200吨/日,进场垃圾可到约1400吨/日,于是财务成本测算可以很激进。

1000吨/日与1400吨/日的处理量,年收入相差:发电收入相差1200万元(按吨垃圾发电280度计算),处理费相差200万元(按处理费两家企业相比差15元分析)。可见处理费并不是决定项目盈利的关键因素。

项目成败的第一决定因素是垃圾量,于是才有以下现象:某企业与项目一把手的责任状就三个字——垃圾量。大量垃圾单靠政府环卫系统帮企业来收那简直不太可能,这也是为何很多企业进入产业链前端的原因。有了垃圾来源,就有了主动权。而对于一个人口近400万的蚌埠,垃圾量想达到1400吨/日,应该没什么问题。

### 垃圾品质、企业的融资成本和工期等因素也影响项目的报价

第三,垃圾品质也是决定发电收入的关键因素。锦江集团总经理王元珺在2015年垃圾焚烧热点论坛上多次强调,无论是垃圾适应炉子还是对焚烧工艺前端垃圾进行分选,其目的就是提高和稳定垃圾的热值。由此不难看出垃圾热值稳定的重要性。当然,垃圾前端分类也有可能降低二恶英的排放,同时可降低飞灰处理成本。

也许有人会反驳说这只是针对流化床工艺,炉排炉的特点就是适用中国国情的混合垃圾,但是热值的高低和稳定对发电量和运行维护费用应该不无影响吧?只是在现阶段,企业对垃圾热值的掌控很难实现罢了。

第四,融资成本。越是大企业融资

●并非支持企业如此报价,更不是告诉政府,企业的盈利空间大。相反,企业是有多艰难,才做出这样的决定

●一个刚起步拼市场的垃圾焚烧行业精细化管理太过遥远,只是26.8元/吨是一种可能,不能一味地以低价破坏市场一言以蔽之

越容易且成本低,无论国开行授信还是亚行世行贷款,融资成本要低于大多数企业。银行给大多数企业上浮10%,有的企业可以拿到3~4个点的贷款,平均到十年,每年相差约300万元(平均到垃圾处理费中约8元/吨)。

第五,工期。大多数企业的建设期为2年,如果企业把工期赶到一年半,直接收入提高3000+442万元(按1000吨/日,26.8元处理费计算)。此外,具有工程建设能力的投资方,5亿元的项目,工程利润在此不赘述。

也许,有人认为加快工期会提高措施费等工程成本,笔者并不认同这一说法。因为工期影响因素很多,优化管理,如优化公司内部项目管理流程、工程项目的系统化管理等,未必需要增加成本。

第六,企业的运营管理水平。一个精细化管理的企业,一年运营费用比很多企业少个200万元应该不是问题,而200万元摊到1000吨/日的垃圾处理项目中,每吨垃圾处理费不足6元。

此外,还有其他因素,如协同发展带来其他项目的获取等。

### 竞标企业要有清晰的定位,政府应给予企业更合理的价格

当然,做这样的低价报价,企业也需要扪心自问,是否有清晰的战略定位和市场主体地位?是否有适应企业长久发展的顶层设计?具体而言,企业是否有这样的财务信用获得低息贷款?又是否具备高效的工程建设团队和一只良好的运营团队?归根结底,还是要修炼内功。

当然,我并非支持企业如此报价,更不是告诉政府,企业的盈利空间大。相反,企业是有多艰难,才做出这样的决定。

希望政府可以给予企业更合理的价格,而不是简单地低价中标。难免有不是那么有实力的企业拿了项目,最后项目建设达不到预期目标,那不是政府搬起石头砸自己的脚吗?而企业为了拿项目也要慎重报价,并不是谁都可以收到1400吨垃圾,不是谁都可以拿到低利率。

一个刚起步拼市场的垃圾焚烧行业精细化管理太过遥远,只是26.8元/吨是一种可能,不能一味地以低价破坏市场一言以蔽之。

●企业投资的目的是为了盈利,如果没有适当的盈利甚至不盈利或者亏损去拿项目,这就是越过了底线。企业之所以敢越过底线,主要原因还是有些地方政府的行为缺乏有效的法律制约

绿色动力环保集团股份有限公司以26.8元/吨的垃圾处理补贴费中标安徽省蚌埠市生活垃圾焚烧发电BOT项目,这一中标价刷新了内地BOT建设运行炉排炉垃圾焚烧发电垃圾补贴费最低记录。

如此低的垃圾处理费引来热议,有人担心企业不盈利或亏损,甚至有人联想到,项目建成后,运营时环保不会达标。

如何看待这一中国特有现象,低价中标的背后又折射出哪些社会现实?

### 在技术上拉不开距离的情况下,价格战就成为必然

目前,生活垃圾发电厂项目竞争异常激烈。一方面,现代化生活垃圾焚烧发电替代填埋处理正在获得社会越来越多认可。此外,采用机械炉排炉的生活垃圾焚烧处理技术成熟、收益稳定,随着这类生活垃圾焚烧发电厂建设越来越多,我国在相关设备国产化、成套化、标准化、运营管理等方面都取得长足进步,建设周期可以缩短到两年以内,比发达国家缩短一半。这也使得我国生活垃圾焚烧发电厂建设成本、运行维护成本比发达国家显著降低。

与此同时,居民消费水平的提高,焚烧垃圾的热值也会不断提高,城乡环境卫生服务覆盖面的不断扩大,需要焚烧的生活垃圾量也会相应增加,未来预期生活垃圾焚烧发电厂的收益也是增长的。因此,较大规模的生活垃圾焚烧发电厂项目会成为抢手项目,参与竞争者会有10多家甚至20多家。

在技术上拉不开距离的情况下,价格战就成为必然。如果设定最低合理价格,那么参与的企业为获得项目也必然都按照最低价格报价。如一些地方的土方工程项目,由于参与竞争的企业多,最后只能靠抓阄来选定中标单位。

生活垃圾焚烧发电项目BOT招标如果不设最低价,并以低价中标为导向,企业为了获得项目,出现不择手段甚至越过底线的情况也就不足为怪。

### 一些地方政府对企业的“宽容”助长各种不规范操作

企业投资的目的是为了盈利,如果没有适当的盈利甚至不盈利或者亏损去拿项目,这就是越过了底线。企业之所以敢越过底线,主要原因还是政府的行为缺乏有效的法律制约。

回顾一下近十多年内地企业BOT建设的生活垃圾处理项目,就可以看出其中端倪。

在内地BOT建设运行生活垃圾焚烧发电厂从一开始就伴随着超低价现象。2001年,国内第一个采用BOT建设运行山东菏泽生活垃圾焚烧发电厂,当时定的垃圾处理费是8元/吨,其后还有一批生活垃圾焚烧发电厂生活垃圾处理费定为20元/吨,30元/吨以及40元/吨。这些生活垃圾焚烧发电厂主要是流化床垃圾焚烧发电厂。

这些生活垃圾焚烧发电厂即使按照当时的国家有关政策标准,也是无法盈利运行的,但由于政府的“宽容”,这些垃圾焚烧厂可以通过多加煤、多发电获得额外收益,在煤价低时,这些垃圾焚烧发电厂收益还是很高的。

政府的行为缺乏有效法律约束,除了对违规行为“宽容”外,还有多方面表现。比如亲商主义,过度保护投资方利益为投资方投资失误买单,照顾投资方提高生活垃圾处理补贴、空壳项目转卖等等。

至今很多地方还热衷通过招商引资方式引进生活垃圾处理BOT投资运营方,当然这些企业与地方政府有良好的关系,在投资洽谈时,协议的生活垃圾处理补贴较低,项目运行后再把生活垃圾补贴调整增加也不是个别案例。

例如:某市1000吨/日生活垃圾焚烧发电厂,BOT协议中生活垃圾补贴费是60元/吨。项目刚刚运行

## 低价中标现象的背后

徐海云

几年,由于缺乏经验等因素,项目盈利状况较差,烟气排放也不达标。后来通过媒体曝光,使政府面临压力,最后政府出资改造烟气处理设备,并把生活垃圾处理补贴费一次性提高到120元/吨。

从这一过程看,投资方在面临排不达标的过程中,不仅没有受到处罚而损失利益,反而获得显著利益。一些选择错误技术路线的投资方,通过手握25年或30年的特许经营协议,可以轻而易举地卖掉项目或者推倒重来,改建机械炉排炉生活垃圾焚烧发电厂。这一过程投资方不仅没有损失,还可以把损失转嫁给政府或国有企业,由于政府过度保护投资者利益,往往投资方有恃无恐。此外,社会诚信缺失,助长投机行为。公众热衷炒作概念,把忽悠当创新,例如,资本市场上,只要能够讲故事,股价就得到追捧。

在一些地方,决定拿到生活垃圾处理BOT项目的三要素是关系、资金、技术,而关系往往起决定性作用。这一现状不改变,无论项目中标是低价、中价或者高价,其背后的结果都没有本质区别。

作者系中国城市建设研究院总工程师



海云谈

市场动态

## 瑞科际挂牌“新三板”

引进瑞典垃圾资源化系统,正在投建厦门再生示范厂

本报综合报道 瑞科际再生能源股份有限公司“新三板”挂牌仪式日前在北京举行。

瑞科际再生能源股份有限公司是中国节能环保集团公司旗下,中国环境保护公司控股的资源再生创新型科技企业。公司专注于生活垃圾处理、餐厨垃圾处理及污泥处理等固废处理领域,开展基于reCulture技术的技术研发、装备制造、工程建设和运营管理等业务。

据悉,“reCulture垃圾资源化系统”技术源自瑞典,是一种全新的垃圾处理工艺,将垃圾作为资源最大化的回收利用。系统会将垃

圾自动分类,主要资源化产品为再生清洁纤维燃料、PE、PP类塑料再生颗粒、金属、沼气、建筑填充材料等,全过程基本没有有害环境的物质产生。

reCulture处理回收过程在一个与外界隔绝的封闭并加负压的系统中进行,产生的废水、废气、废渣都经过彻底净化后无害排放或回收;处理速度快;能源回收利用率高,拓宽并提高了固废处理能力的范围和水平。瑞科际公司正在投建的厦门垃圾资源再生示范厂BOT项目是reCulture垃圾处理技术在国内的独家应用,具有积极示范效应。