

产业周刊

09-12版

本期看点

10版 污泥土地利用行不通？

应建立完善长时间风险评估机制,研究制定保障性法规政策

11版 挥发性有机物治理有哪些技术？

回收技术和销毁技术各有发展,组合技术成新方向

12版 切断非法利益链从哪儿下刀？

餐厨垃圾正规回收处理面临非法产业链巨大挑战

热点关注

环境服务价格政策将完善

业界认为,为企业缓解税收等成本上涨压力创造了条件

本报记者崔煜晨综合报道 为推动价格改革向纵深发展,加快完善主要由市场决定价格的机制,中共中央国务院《关于推进价格机制改革的若干意见》(以下简称《意见》)近日发布。意见明确了6大重点领域价格改革方向,其中包括完善环境服务价格政策。

《意见》要求,完善环境服务价格政策,统筹运用环保税收、收费及相关服务价格政策,加大经济杠杆调节力度,逐步使企业排放各类污染物承担的支出高于主动治理成本,提高企业主动治污减排的积极性。同时,积极推进排污权有偿使用和交易试点工作,完善排污权交易价格体系,运用市场手段引导企业主动治污减排。

对于此次价格改革的思路,一位专业人士介绍说,财税部门认为,正常情况下,若企业服务对象为政府,可通过与政府主张提高服务费用来消化价改增加的税负。

今年7月1日,财政部和国家税务总局印发的《关于完善污水垃圾处理行业增值税政策的建议》(78号文)开始实施,污水处理和再生水等免增值税的政策被取消。这一政策引起行业极大关注,企业纷纷表示成本压力增加。

而此次价格改革被业内认为,一方面,在提高税收后,逐步完善价格体系,体现了政府对环保领域发展的重视。另一方面,《意见》更加强调全成本付费,有利于企业化解税收等成本上涨带来的压力。

以污水处理收费为例,《意见》要求按照“污染付费、公平负担、补偿成本、合理盈利”原则,合理提高收费标准,城镇标准不应低于污水处理和污泥处理处置成本,探索建立政府向污水处理企业拨付的处理服务费用与污水处理效果挂钩调整机制,对污水处理资源化利用实行鼓励性价格政策。

“实际上,今年1月,环境保护部已与国家发改委、住建部联合印发通知,强化地方政府主体责任,要求各地提高城镇污水处理费征收标准,使其能够补偿污水处理和污泥处置设施的运营成本并合理盈利,就为企业减轻税负负担创造了条件。”这位专业人士说。

而有环境服务业企业负责人认为,现在环境服务的税收体系比价格体系更为重要,其已成为发展环境服务业的主要因素。除78号文对水务项目影响较大外,再生资源、循环经济等领域一些税收政策,也影响环境服务业发展。

“今年财政收入增长幅度收窄,财税部门正在开拓新的税源。一些原有的税收优惠政策逐步取消,同时新的税种呼之欲出,如环境税、水资源税等。在这种背景下,环境服务业、再生资源行业过去享有的税收优惠政策正在逐步调整,对行业发展是一大挑战。”上述专业人士认为。

责编:崔煜晨
电话:(010)67116884
传真:(010)67102492
E-mail:chanjing9999@sina.com

一方面,在提高税收后,逐步完善价格体系,体现了政府对环保领域发展的重视。另一方面,《意见》更加强调全成本付费,有利于企业缓解税收等成本上涨带来的压力



◆本报记者崔煜晨

“经过多年积累,中国已具备解决复杂环境问题的能力,中国的环保产业也将走向‘绿色丝路’。”全国工商联环境商会常务副会长、博天环境集团董事长兼总裁赵笠钧在日前举办的“2015中阿环保合作论坛”上表示,中国与阿拉伯国家在生态环境领域的合作

有高度的契合点、有坚实的合作基础,并处于大有可为的战略机遇期。

这一判断来源于赵笠钧在环保行业打拼20年积累的经验,这20年来,他对行业的发展变化感同身受。企业与行业共同成长,环保产业从孱弱到蓬勃,博天环境集团也从单一的污水处理企业,成长为生态环境综合服务商。

20年从业经历最大感受“不容易”

新环保法下,铁腕治理正在规范行业乱象

我国的环保产业虽然在上世纪末已经诞生,但其发展主要依靠政策推动。当时很多地方政府和公众对环保并不重视,环保专业人才、经验和技术的缺乏,导致产业发展并不顺利。

2000年前后,随着环境问题的日益突出,环保需求逐渐增加,环保市场被逐渐打开。本应百花齐放的行业,由于没有得到规范,陷入了低质、低价竞争等乱象丛生的怪圈。

“环保行业的准入门槛很低,随便几个人就可以创立一个环保公司。再加上客户不愿意为环保进行过多投入,出现了地方政府将就、客户将就、环保企业也将就的情况。”赵笠钧总结道。

正因如此,1995年成立的博天集团,最艰难的时候不是刚起步时,而是2000年前后市场多元化竞争初期。赵笠钧在重新审视环保行业后发现,国内环保企业中没有一个管理水平、技术水平和项目品质俱佳的样板。

于是,博天环境从这些方面入手,明确为客户提供高品质服务的定位。这一定位顺应了行业发展趋势,近年来,国家把节能环保产业列

入战略性新兴产业和支柱产业后,行业乱象得以规范。

特别是今年开始,新环保法的执行让企业不敢再心存侥幸,地方政府也不敢再放任环境问题。以山东临沂事件为例,环保部门对违法企业的强力关停,释放了铁腕执法的信号。

“新环保法执行不到一年,对环保产业方方面面都有强烈触动。”赵笠钧深有感触,他坚定地认为环境治理中不能“因为一个坏孩子的哭声大,就认为他受委屈了。”

然而,他同时遗憾地表示,铁腕治理现在才开始,还是晚了10年。“我国的环境问题应该在2000年~2003年这一经济高速增长的时候就得到进一步重视。现在,我国处于经济下行期和产业结构调整过程中,加强环保可能在一些地方遇到阻力,环境保护不能有丝毫松懈。”

伴随着环保产业发展的磕磕绊绊,一路走来,赵笠钧对行业的认识越来越深刻。行业有混乱、有发展,在与行业共同成长的过程中,他最大的感受是不容易。

市场被割据,小企业难以脱颖而出

应建立全国统一的开放市场,加强企业竞合、融通

近年来,环保产业得到国家重视,利好政策不断。2013年,国务院发布的《关于加快发展节能环保产业的意见》中提出,让节能环保产业成为国民经济新的支柱产业。

政策推动下,各地政府闻风而动甚至不少外行企业开始转型,纷纷加入环保队伍,产业格局逐渐清晰。业界普遍认为,环保产业将迎来最佳发展时期。

赵笠钧对此却并不盲目乐观。他认为,我国环保行业严峻的形势仍未就此改变,当前的经济形势下,环保产业发展不能与宏观经济割裂。“虽然国家提出要要把环保产业打

造成经济支柱产业,这个愿望是好的。但各种因素叠加在一起,环保产业并没有像预期那样,可以一枝独秀。”

同时,各地政府“自立门户”发展环保产业的模式,使环保市场被割据,阻碍了市场化程度的提高。一方面,价格竞争导致小企业没有足够的力量投入研发;另一方面,如果没有独特的技术或者模式,仅凭传统的成长方式,小企业又很难实现超越。

“面对大企业的割据态势,小企业很难通过市场力量的增强脱颖而出。”赵笠钧认为,这样的市场发展并不健康。

他建议,建立全国统一的开放市场,打破割据。而环保行业内部,加强企业间的竞合与融通——由人才和资金储备充足的大企业来带动技术进步,并与专业型小企业进行业务互补,进而形成一条产业链。

“就像社会学中的社会的分层与流动,政府在政策制定上要有一些差异化的解决方案,将整个社会的消费群体分层呈现出来。企业间形成相互依存、增效协同的效应,整个环保产业才会更健康。”他说。



与环保行业共同成长

专访博天环境集团董事长兼总裁赵笠钧

大数据时代,环保企业将面临更多挑战

互联网公司带来冲击,行业应整合资源,避免被逐一击破

环保行业像一座“围城”,里面的人都觉得很难,外行却看得很热闹。

今年以来,环保并购高潮迭起,出现了不少外行并购环保企业的案例。其中,有来自产业链上下游的原合作伙伴间的并购案例,比如南方泵业对金山环保、华西能源对天河环境的纵向并购;也有来自原有竞争体系外的实力更强的玩家,如清华控股等四大公司入主

桑德环境等。

赵笠钧认为,社会各界对环保的关注是好现象,外部进入者将促进行业更充分竞争,也带来行业过去所没有的理念、思维。

但面对外来资本的冲击,他同时担忧,环保企业会被打压。特别是在大数据时代下,环保行业可能被互联网公司所颠覆和重塑。

搭建平台,开展生态环境综合服务

针对客户痛点,制定最佳方案,连接需求与供给

随着环境治理由总量控制向重视环境质量改善的转变,环保行业客户的需求也由单体项目建设、运营,逐渐转变为提供环境治理综合解决方案。

面对客户的综合需求,赵笠钧和他的团队一直在思考,什么样的企业能够担当这一角色?

“首先要有实力,包括资本、技术实力。其次,也是最重要的,是要能搭建

一个平台,让社会资本能够与环保产业、小企业的技术与项目需求等有效对接。”这是他们得出的结论。

“如果靠政府的力量主导,那么容易形成利益割据,反倒阻隔了市场化发展。赵笠钧举例说明,比如,某一个省有自己的规划院,政府的习惯是拨款给他们。这样一来,一方面地方的企业都长不大,另一方面没有竞争,提供的技术方案未必是最好的。

有预判力,与“价值同盟者”共同成长

更重视客户体验,让客户有参与感和话语权

对行业的思考和对趋势的判断,是博天环境走在行业前列的重要因素。这样的理念来源于2000年与美国美华集团的合作。

赵笠钧回忆说,当时合作时,美华集团带来很多先进理念,提出的很多想法都超越我们的认识,超越国内水平。比如,美华提出水务资产管理,如供水环节中的漏损管理,当时国内很多城市是新建的,并没有遇到这样的问题。

现在问题开始凸显。“水十条”提出,到2017年,全国公共供水管网漏损率控制在12%以内;到2020年,控制在10%以内。由此可见,对行业的预判力将开拓巨大市场。

与美华10年的合作为博天环境带来前瞻性的思考,增强了公司的预判力。在此后的发展中,赵笠钧很好地利用了这一点。

比如,博天环境在PPP模式被财政

筋骨强壮并不够,还要有内在修养

文化建设增强团队力量,提升企业品质感

在国家政策和资本运作的推动下,环保产业的实力逐渐强壮起来,但是产业的文化基因还有所欠缺。目前,不少环保企业的文化建设并不能跟上业务扩展的步伐,而企业也没有重视文化建设带来的经济效益。

博天环境与之不同。今年5月,公司举办了“博乐宝杯”沙漠挑战赛,200多名员工历时三天两夜徒步内蒙古腾格里60公里的沙漠。面对此次活动两百多万元的投入,博天环境内部曾有股东表示质疑,到底文化建设的投入需不需要如此巨大?

在赵笠钧看来,公司对文化建设的投入是值得的。比如,这次沙漠挑战赛中,整个团队从沙漠中获得了力量和归属。有这样一个故事让他记忆深刻,一

位女员工因为鞋子不舒服而磨破了脚,但她没有放弃,最终穿了4双袜子坚持走出沙漠。

“每个人都发现了更好的自己。”赵笠钧感受到,这次活动对团队力量的凝聚、团队自豪感的提升,以及强化团队文化的共识,都非常有帮助。

对于外部影响力来说,文化建设的付出所呈现出来的一个企业品质感,也会让客户对企业认同,获得更持续的收益。博天环境对环保行业的贡献之一,就是公司所倡导的文化理念。

“博天的团队很有张力。”与业内环保企业接触密切的E20环境平台首席合伙人傅涛曾这样评价。

今年3月22日,互联网智能净水器博乐宝推出时曾打破京东在线销售的

赵笠钧常常与团队讨论,虽然现在公司在环保行业立足要有经验、业绩、团队和技术,但未来如果有一家数据公司,可以通过网络收集所有环保项目的信息,包括项目工况、设备采购成本、技术应用等,并将这些数据化。那么,利用这些资源的整合,一家数据公司就可以对所有环保项目提出解决方案了。

目前,环保企业之间相对封闭,企业仅靠一己之力在市场上打拼,存在不少隐患。出于这一思考,赵笠钧一直以来都在提倡企业间的竞合、融通。他鼓励环保行业加快竞合、融通的步伐。企业要有变革精神,相互连通,“把小的、分散的资源整合到一起,才能避免单打独斗,避免被外行逐一击破。”

环保产业的问题就是,能够提供技术解决方案的企业很多,如何将他们整合起来从中选择最好的,比较困难。因此,他主张,既然项目落地过程中,需要各种资源配置、资本力量、产业配套,就应当有生态环境综合服务商。

为配合这一理念,博天环境成立了环境规划研究院,搭建平台,连接需求和供给。“与各地的规划院相比,虽然没有与政府的天然关系和多年积累的本地经验,但是我们可以看到客户的痛点,提供高品质的解决方案。”赵笠钧对此很有信心。

把各地规划院中更专业的人集结起来,通过博天环境规划研究院这一平台,调动他们的积极性,让他们的工作更有价值,是博天所期待的。

部力推前,就开始了实践。去年7月,公司与湖北省大冶市政府开展区域环境综合治理合作,从污水处理开始,与当地规划院接触。在此期间,博天环境准确判断出,大冶市政府正在思考资源枯竭型城市转型的问题,于是双方开始深入合作,成立了华中高端环保装备产业园。

“现在应更多地重视客户体验,让客户有参与感和话语权。而博天环境现在提倡的不仅是满意度,更是客户的‘尖叫度’。”赵笠钧认为。

双方理念契合,很多事情更容易沟通。今年开始,博天环境又创新性地提出了“价值同盟者”的理念,无论企业规模有多大,无论是客户、合作伙伴还是供应商,只要与博天环境一样追求品质,就可以共同成长。

众筹纪录,2000万元的成交额引起了环保以及净水行业的极大关注。这让赵笠钧对进入净水行业很有信心:“以前净水行业比的是价格,博乐宝推出后,比的是智能化。”

实际上,从传统净水器单纯地净水,到博乐宝开始改变水质,标志着净水器这一产品从家电维修行业正在向水环境行业发展。作为环保产业链的延伸,博天环境的产品从工业领域进入家庭领域,也顺应了“生活方式绿色化”理念。

与公众接触多了,赵笠钧发现,未来环保行业的发展中,政府、企业和公众应该形成合力,共同推动。比如,在编制“十三五”环保规划时,政府要转变思维,让企业、公众广泛参与。

同时,环境商会应该提供一个平台,让公众参与更顺畅,让企业间沟通更充分,也在与政府对话时更平等。“其实参与的过程就是建立共识的过程,环境商会代表了各方声音,要发挥更大作用,最终让政府在制定行业政策时,更切合实际、更接地气。”赵笠钧说。