

产业周刊

09-12版

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

热点关注

●膜“十三五”规划提出,RO膜技术完全达到国际先进水平,海水淡化RO膜国内市场占有率实现30%~50%,微滤膜及超滤膜质量实现新突破,国内市场占有率率达60%~80%

本报记者崔煜晨综合报道 环境保护部、科技部、住建部等多部委近日联合印发《国家水安全创新工程实施方案》(2015~2020年),要求加快水污染控制与治理科技创新,促进海水淡化科技成果转化。同时,提出要大力推广膜处理技术,充分发挥膜生物反应器(MBR)等产业技术创新战略联盟作用。

据了解,我国面临淡水资源短缺、水环境污染等问题。膜法水处理技术可满足提高水质、实现再生水回用、海水淡化等各类需求。

此次出台的《方案》提出,要结合农村饮用水安全保障工程建设和改造,在西北、东部沿海等苦咸水地区大力推广膜处理等技术。同时,充分发挥膜生物反应器(MBR)等产业技术创新战略联盟作用,发挥好水安全领域国家重点实验室和国家工程技术研究中心作用,推进产学研联合攻关。

有分析指出,按照正在编制的膜行业“十三五”规划,到2020年功能膜产值突破2500亿元,年均增速为20%,期间将培育一批龙头企业,年销售收入在50亿~100亿元的超级企业5个。

膜“十三五”规划提出,RO膜技术完全达到国际先进水平,海水淡化RO膜国内市场占有率实现30%~50%,微滤膜及超滤膜质量实现新突破,国内市场占有率率达60%~80%。

华企商学院分析师孙海红认为,《方案》的实施将对整个水务产业链构成利好,包括水务工程规划设计、污水处理设备与产品、水务工程建设、水务项目运营等相关企业将受益。

碧水源常务副总裁何愿平曾表示,在国家环保政策的鼓励下,未来水处理行业还存在广阔的市场空间,而拥有自主研发的膜法水处理技术和持续创新基因的公司,将在行业内实现快速成长。

《方案》要求,构建符合水安全战略的创新创业和科技成果转化的创新服务环境,统筹节水、供水、水污染防治和水生态修复科技发展顶层设计,与部署、研发、示范、推广一批先进技术,培育一批创新型企业,形成一批以需求为导向的技术方案、商业模式、创新业态和创新品牌,促进科技与经济、管理、金融、就业等深度融合。

目前,津膜科技正专注于超、微滤膜及膜组件的研发生产,其定增募资金的4亿元加码新型膜材料等项目方案,也已经获得证监会核准批复。

为更好地发挥科技对水安全保障的支撑引领作用,《方案》还提出,加快水污染控制与治理科技创新;加快水资源开发利用科技创新;促进海水淡化科技成果转化;建设国家水安全产业科技创新中心;实施水安全创新品牌;提升水安全科技创新与服务能力;扶持水安全领域创新创业;促进环保科技金融融合;推进水安全国际科技合作等九大措施。

膜技术迎来强劲需求

到二〇二〇年功能膜产值将突破两千五百亿元,年均增速达百分之二十

专业视点

“十二五”环保产业完成千亿级资源整合,“十三五”会有哪些动向?

大鳄来袭 外企归来

●“十三五”期间,一些趋势还将继续:

第一,在还有相当大的并购势能未释放的情况下,环保并购规模还将继续增长;

第二,下一阶段,海外并购、新兴领域并购、国企混改等多元化环保并购主题还将继续;

第三,环境改善成为环保工作核心,并购主流目的将从盘活资产转变为争夺优质资源,优质标的高溢价还将是环保并购的常态。

◆史方标

“十二五”环保产业并购可以用“波澜壮阔”一词形容,环保产业以远超出上一个阶段的并购数量和并购资金规模完成了第一次千亿级的资源整合。

大量低效率的资产通过并购获得了新的活力,大量投资和投入通过并购完成了经济上的兑现,大量商业上和技术上的创新得到了更多资源的滋养。在政治、经济、社会等层面的推动因素作用下,整个产业呈现活跃和景气的态势,不同层级的企业有了突破固有格局(经营模式、业务区域等)的动力,领先企业希望稳固优势,新兴企业意图追赶,相同层级的企业希望实现差异化竞争。在多元化的战略需求下,环保并购市场走向繁荣和多元。

“十二五”环保并购有何特点?

优质标的价格水涨船高,资本参与与程度明显提高,大量企业目光投向海外,并购主题多样化

5年之间,环保并购除规模增长之外,也出现了一些新的趋势和特点。

首先,标的明显变贵了。根据对2012~2014几年间数百个并购案例的统计分析,无论是国内还是海外的环保类标的在几年间的资产溢价率(溢价部分/净资产)都呈现逐年增长趋势,目前达到了400%左右的水平。从供需关系角度解释,并购市场的买方需求更加明显,优质标的价格水涨船高。

其次,资本方在环保并购市场的参与程度明显提高。最突出的例子就是2014年以来大量出现的上市公司连同投资机构成立的环保并购基金。此类基金也是为并购大潮推波助澜的力量。

在标的溢价水平提高的情况下,这种基金有利于环保企业缓解资金压力,实现杠杆收购。同时,上市公司可以避免以自身作为直接的收购主体,在操作层面可以实现更加顺畅和高效的收购,尤其是国资类上市公司的海外并购。

截至目前,约有15家上市公司联合投资机构建立了环保并购基金,总规模已经达到百亿元左右。不少基金已经有所斩获,如天保重装对美国圣骑士环保、巴安水务对奥地利KWI公



“十二五”期间,并购主题多样化。“十三五”期间,环保行业内外大鳄都有可能通过并购“分蛋糕”。
资料图片

司的收购等。

此外,“十二五”期间,环保企业在并购方面实现的另一个跨越是海外并购。大量企业开始将目光投向海外,完成了相当数量的海外并购。5年间,累计收购的海外股权和资产价值接近百亿元。

值得注意的是,几年间环保企业的海外营收水平并未出现相应明显的上升。主要原因是大部分海外并购以获得技术为目的,针对的目标市场仍是国内环保市场。真正以投资海外市场为目的的并购很少,即使有也还未体现在报表中的稳定营收。

总体来看,“十二五”期间,并购推动了环保产业的发展进程,而环保产业的蓬勃发展也同时催生了更多样化的并购。展望“十三五”,一些趋势还将继续。

比如,在还有相当大的并购势能未释放的情况下,环保并购规模(金额和案例)还将继续增长;下一阶段,海外并购、新兴领域并购、国企混改等多元化环保并购主题还将继续;环境改善成为环保工作核心,并购主流目的将从盘活资产转变为争夺优质资源,优质标的高溢价还将是环保并购的常态。

“十三五”环保并购有何不同?

环保行业内外大鳄都有可能通过并购“分蛋糕”,我国企业在“走出去”的同时,外企也将通过技术和管理优势回归

“十三五”期间,除延续“十二五”的一些趋势,环保并购市场看点仍不少。

看点一:大鳄来袭。在“十二五”中后期,不少非环保企业对环保行业表现出了极大兴趣,甚至已有不少转型环保的试水者。但在这一阶段,大部分转型企业的参与程度以及对行业格局的影响都比较有限。

未来几年,随着行业规模继续扩大,细分领域的市场大门进一步打开,一些大鳄级的企业(包括大型国企、央企、房地产企业甚至互联网企业)将可能通过并购入场分食蛋糕或实现其他战略目的,届时行业格局将发生根本性变化。

看点二:从“大吃小”到“大联大”。“十二五”期间,“大吃小”型并购是环保行业并购重组的主流。而在未来5年,一些领域的竞争程度将显

著提高。

为避免激烈竞争带来的消耗,环保行业可能将出现龙头和龙头之间的兼并重组,国际环保市场和目前国内的互联网行业(如美团和大众点评合并)的并购案例,都是参照。百亿级企业将有可能随之诞生。

看点三:从海外并购的“引进来”到“走出去”。虽然中国环保企业目前主导海外并购还是以“引进来”为主要目的,但已有先行者迈出了进军海外市场的步伐。

未来,随着国内环保市场竞争激烈程度提高,“走出去”拓展和经营海外市场,将很可能成为一些具有实力的环保企业共有的重要战略目标。人民币国际化、亚投行、“一带一路”等一系列宏观计划都将为海外并购提供理想的投资环境。落后于中国的发展中国家和地区将在未来出现大量环境治理需求,海外环保市场投资的机遇窗

口期将要到来。

看点四:外企归来。因为缺乏经验、技术以及资金,中国曾在上世纪末到本世纪初,经历过一个大量引入外资进行公用基础设施建设的阶段,国际环保企业也借此机会大规模进入国内市场。

而在“十二五”期间,随着在经营方式和理念上更接地气的本土环保企业茁壮成长,国际环保企业(尤其是投资运营类企业)实际处于一个不断收缩和退出的态势。在如今的中国环保市场,外企早已不再是主角。

虽然国内市场对国外资本的需求不再热烈,但却越来越需要先进、国际化的技术和管理经验,如果中国环保市场在未来变得更加市场化和开放,具有这些资源和优势的国际企业可能重返中国市场。而这一过程也可能出现一些“外对内”的跨国并购。

相关报道

四万家企业何去何从?

环保产业错配严重,红海低价竞争,更多蓝海可开拓

◆本报记者陈湘静

“目前国内有4万家大大小小的环保企业,未来的市场不需要这么多,可能就只需要500-1000家优秀的公司。”E20环境平台首席合伙人傅涛日前表示,未来5~10年,环保行业将迎来深刻的产业重构期。他所在的公司近日正式登录新三板,成为环保行业纵深平台第一股。

对于产业的深刻重构,一方面包含新领域的开拓,另一方面则是产业兼并重组。他表示,环保行业目前的产业错配现象非常严重。在商业模式成熟的领域存在大量恶性竞争,而在需求大但还不成熟的领域,企业则大量缺位。未来发展的前景在哪里,是每个优势企业都要考虑的。

对此,桑德集团董事长文一波也很认同:“现在大家都在一些看起来规模比较大但实际上发展空间比较窄的领域激烈竞争,甚至是在恶性竞争。大家打得你死我活,很多人认为这个

行业就是如此。而我认为环保行业足够大,有足够的事情供大家去做,行业里面还有很多蓝海值得去尝试。我觉得行业领先的企业,现在的大公司,应该率先垂范。”

据他介绍,桑德布局两年的互联网环卫已经初步形成架构,去年收入为8千万元,今年就超过了4亿元,明年预期可以达到15~20亿元。“我认为我们找到了一个环保产业的蓝海。类似的细分环保领域还很多,比如工业领域。随着环境监管加强,真正过硬的技术、产品和服务,还有广阔空间。”

近两年来,环保行业巨头企业扩张步伐日渐迅猛,未来是否只有大企业生存的空间?

对此,傅涛表示,对于现在在各个环保细分领域已经形成的优势企业,应该将其看作是非常宝贵的产业资源,甚至具有不动产性质,是跨界的踏板,是整合的对象。“只要你优秀,一定会被资本市场识别。”

智慧供热 节能减排

施耐德电气推进热网智能化

◆本报记者崔煜晨

又到一年供热季,作为世界第二大集中供热市场,中国逐年增长的供热需求对供热企业的节能减排能力提出了巨大挑战。如何优化供热管网,降低碳排放,提高自动化管理水平成为急需解决的难题。由法国开发署和中国财政部联合主办的“供热行业与节能减排专题研讨会”近日在山东济南召开,讨论了相关话题。

据了解,施耐德电气专注于能效管理和自动化领域,曾成功实施我国首个集中供热领域能效管理项目——山西晋中项目,其也是济南集中供热项目的主要供应商。此次研讨会上,施耐德电气与业内各方人士就如何提高中国城市供热管网的能效水平和运营管理水平、如何引入创新技术和解决方案进行深入探讨。

目前,济南热力有限公司依托法开署银行贷款和自筹资金,投资6500余万元建立综合数字化供热指挥调度系统。这一系统涵盖锅炉燃烧数据、高温水管线的管径数据、换热站监控数据、典型用户室温监测数据等,济南热力采用了施耐德智能化热网整体解决方案进行管理。

施耐德电气全球解决方案事业部水行业、智慧城市行业总监杨虎进介绍说,在城市供热中,技术和管理应该并重,除常规的供热管网改造管理,施耐德还借鉴北欧先进经验,研发了热网仿真技术。“这一技术采用电气自动化及驱动技术与产品,是智能热网运行调度管理的创新应用。”他说。

据介绍,热网仿真技术能分析热网

的压力、流量、温度、压降以及热负荷等各类数据,对热网热力、水力运行工况进行诊断与分析,为热网提供在线优化运行决策和改善设计的依据,形成了从机电设备管理到能源管理的完整闭环控制与调度。

记者在济南热力公司一控制中心看到,通过电脑系统,可以实时监控热网系统运行状况,快速精准地进行运行控制,真正实现热网能源系统的优化调度决策和智能化管理。

据济南热力公司工作人员介绍说,济南热力目前涵盖10个热源,501个换热站以及近万个典型用户,通过网络系统的实时监控,可以有效减少供热的成本压力,专业人员只需在出现问题时到场维护,不需要每个站点都派驻人手。

施耐德也在帮助我国城市供热进行热网改造。在山西晋中完成供热节能改造后,每平方米用电由此前每个采暖季1.5度下降为0.2度。目前济南也在进行热网改造,预计明年年初完成,将全面提升供热效率,节省能源消耗。



本期看点

10版

我国用水成本一年四万亿元

水价政策应传递饮用水水质、水环境质量、排水水质、水质标准、水治理成本和水价信息。而我国水价和成本相距甚远,水价决策缺乏行动和判断基础,耗水大户水费交得少。

12版

引导企业重构回收利益链

环境保护部等四部委近日发布新版废弃电器电子产品处理基金补贴标准,新补贴标准自明年1月1日起施行。此次是2012年度废弃电器电子产品基金制度实施以来,首次对补贴标准作出调整。