

桑德开拓农村水务市场不只三板斧

明确目标市场,选择适宜模式,利用“互联网+”等手段降低成本

编者按

目前我国沪、深、港上市的环保公司已有70余家。这些企业有的立足于自身在细分领域的优势向平台型企业转化,有的则继续深耕专业领域,力求打造自己的核心竞争力,还有的环保上市公司通过并购等方式希望“走出去”,进军国际市场……

对此,本刊特开设“上市公司”专栏,客观观察企业在细分领域的行为,分析其发展意图,展现他们对市场的看法与思考。我们也希望读者能参与其中,表达真知灼见。



除了技术路线、标准等尚存争议外,付费机制的空白、地方财政不稳定的支付能力,与农村污水处理天然的高成本,形成了一个市场推进必须面对的困境。

◆本报记者陈湘静

在北京通州区姚辛庄村,记者日前在村民的指点下找到了位于村南侧的一个污水处理站。这座小型污水处理设施无人值守,出水水质执行《北京市水污染物综合排放标准(DB11307-2013)》B标,是桑德集团(以下简称“桑德”)与当地政府合作的BOT(建设—运营—移交)农村污水处理试点工程。而截至目前,桑德在全国的乡镇级污水处理项目已超过600个。

而项目的所在地通州,则在不久前引发水务行业的高度关注。被确定为北京市行政副中心后,这里火起

哪里真想解决问题,哪里才有市场

农村污水处理、截污控污和流域治理、生态建设、水系联通等关系紧密,以此为突破,往往可以带动综合类水企在黑臭等流域治理方面的业务

投资界对于潜在治理市场的分析是将现有污染治理设施的普及率和发达国家的一般水平对比,之间的差值就是市场。但事实上绝非如此。农村污水处理市场就是典型的“看着很大,但就是不好下嘴”的市场蛋糕。

除了技术路线、标准等尚存争议外,付费机制的空白、地方财政不稳定的支付能力,与农村污水处理天然的高成本,形成了一个市场推进必须面对的困境。自“十一五”末以来,尽管农村污水处理市场的预估数值不断增长,但进入的企业并不多,其业务规模的增长也较为平缓。而当地政府的治理意愿和支付能力,是企业的重要考量。

如桑德在农村污水处理的样板工程——湖南长沙县18个乡镇污水处理项目,所在地就为全国经济百强县,具有相当的经济实力;而桑德在浙江金东区投资运营的农村污水处理智慧运维中心,则被作

明晰监管责任和付费责任 追求项目可持续

重视长效运营,BOT、EPC+OM、PPP模式建设和管理责任比较明晰,适合农村污水处理

很多业内人士曾经告诉记者,在前几轮农村污水处理设施建设后,“晒太阳”的现象比较普遍。只管买设备、建设而没有充分考虑后期运行,是很多投资失败的根本原因。

目前,在10多家涉足农村水污染治理的同行中,桑德是较早开始重视长效运营模式的企业之一。“农村污水处理项目比城市污水处理难数倍,甚至数十倍。”王俊安表示,适合村镇项目的模式主要包含EPC+OM(总承包模式,即设计、采购、施工加运营、维护)、BOT以及PPP模式。“区别主要是资金来源,BOT以企业为主,EPC+OM一般以当地政府为主,而PPP属于各出一部分。”

他分析说,这3种模式之所以适合农村污水处理,是因为它们有一个相同点:“产权明晰”,都体现了“谁建谁来管”。如姚辛庄村污

来的可不只有房地产。通州水环境综合整治60亿项目大单日前爆出,当地政府就区内全境水系连通、污水治理向市场公开招标。其中,多个项目涉及农村污水处理设施建设、农村截污控污等。

在这一背景下,这个小小的污水处理站则具备了别样的意义。“我们肯定要参与上述项目的招投标。”桑德村镇技术总监王俊安日前接受记者采访时表示,他们不是有所准备,而是准备很久了。而从2009年开始,桑德的掌舵人王一波就已经在不同场合透露,要在农村这个诱人却挑战极大的市场有所作为。

为企业推进金东区乃至整个浙江省“五水共治,治污先行”工作的重要单元。

在通州姚辛庄的处理设施尽管只有250吨/日,但桑德期待在这一只麻雀上展示自己在农村污水处理软硬件上的优势和经验。他们的目标相当明确,就是瞄准了首都三年治水行动的拓展推进以及通州行政副中心区域水环境质量改善的双重市场。显然,这一区域具备解决水环境问题的强烈意愿,并具备一定的投入能力。

比如,北京市今年拟加快首批24条段、67公里黑臭水体治理,力争明年底基本消除城市建成区的黑臭水体。而通州则是推进全境水系联通和水环境质量改善。对此,业内人士表示,农村污水处理、截污控污和流域治理、生态建设、水系联通等关系紧密,以此为突破,往往可以带动综合类水企在黑臭等流域治理方面的业务。

相推诿。不过,近年来进入的企业相关负责人也从实践经验中建议,农村污水处理项目还是不宜单打独斗。“从项目本身收益率来看,如果单独把村镇污水作为单体项目来投资,确实风

水处理企业有个中关村团队

云平台大数据为分散的治污设施管理提供了“人数少、效率高”的可能,农村污水处理领域从一开始就要将新技术新模式嵌入到治理过程中

众所周知,由于设点分散、规模小和专业人才稀缺等原因,农村污水处理设施不可能在日常运维上照顾城市污水处理厂的专业团队,其成本也远不可承受。而互联网、物联网、云平台、大数据等技术的日新月异和更多应用,也为分散的治污设施管理提供了“人数少、效率高”的可能。有业内人士表示,农村污水处理领域可能要后来居上,从一开始就要将新技术新模式嵌入到治理过程中。

在王俊安的手机上,有一个桑德自己开发的APP。点开就可以查询公司目前600多个乡镇污水处理项目中的任意一个,其信息的详细程度可以依据不同查看权限显示。在桑德目前业务中主推的“互联网+村镇水务”中,实行“各厂站终端分散处理、区域网络化运营管理、总部信息化系统监管”的3级运营模式。

具体地说,就是在一个服务区域设立运维中心,远程控制 and 定期巡检相结合,对各站点实行统一管理,可显著减少运营人员,并提高效率,降低成本。

王俊安以姚辛庄项目举例,通过无线传输,运维人员可以在后台随时查看设施运行情况,一旦发现不正常进出水情况,区域管理中心的专业人员可以分析判断原因,现场解决。例行的巡检可以一周一次。“这样场站,一个点可能需要配备一两个人,但他们可以管理附近10

个这样的站点。”一个企业在考察姚辛庄项目后现场提问:目前桑德在全国运营和在建的乡镇污水处理厂(站)已经超过600个,这么长时间,这么多设施的日常运行数据都采集了吗?怎么利用?这是个被评价为很内行的问题。通过海量运行数据的采集、分析,是对治污设施进行故障分析、运行数据优化的重要基础,进而可以反馈给日常运行管理甚至是项目工艺的设计,不断提升水平。

文一波表示,农村污水处理在商业模式上,需要与互联网相结合,实现统一规划、统一设计、统一建设、统一运营、统一管理。相关企业要做到集约化、专业化、智慧化、互联网化。这方面很多企业已经在做了。

而据他透露,桑德在中关村建设近百人规模的研发团队,专门进行环境服务数据云平台的研发。这其中不仅有针对水环境整合的,还有针对生活垃圾的,后者已经在桑德城镇环卫服务的项目拓展中得到应用。

“这两套云平台是可以相通的。”王俊安表示,如果目标区域有需求,可以建立区域综合环境服务平台。对此,有业内人士分析,在一些经济发达地区,近年来对村镇陆续开展环境综合整治的力度和决心在加大,上述两方面的需求有可能同时释放,而对此有准备的企业则具备明显的竞争优势。

有人说,相比于竞争激烈的城市污染治理,农村的治理市场是亟待开拓的大蓝海。但我们真正在意的是,在千亿产值空间开启的过程中,在相关治理企业的长足发展中,一定要带来农村环境的切实改善。这需要政企双方理性、务实地合作。

评论

对先行者的期待

陈湘静

在纳入启迪系之后,桑德在各个领域战略推进的加速度在不断提升。比起习惯依赖资本和固定商业模式的企业,我们更欢迎有想法、有行动的企业。特别是尚显混沌的农村污水处理市场,更需要先行者们以踏实的脚印构筑前行之路。

我们认同文一波关于“村镇污水处理急需一场颠覆性变革”的判断。但这个变革不可能由一家或几家企业来实现的。目前在这一市场,既有包括桑德、首创、北控等综合环境服务企业,也有不少深耕细分领域的中小企业,我们对他们包括更多的后来者们抱有同样的期待。

在农村污水处理项目的推进

中,不少企业在项目设计和推进上不同程度都面临着工艺路线、管理模式的选择困惑,而随着PPP模式更多在村镇污水处理领域得到应用,权责、边界、绩效考核与收费等问题也构成诸多挑战。我们期待他们的实践和思考,为村镇污水处理在技术、商业模式、监管评估体系的建立完善提供经验和借鉴。

有人说,相比于竞争激烈的城市污染治理,农村的治理市场是亟待开拓的大蓝海。但我们真正在意的是,在千亿产值空间开启的过程中,在相关治理企业的长足发展中,一定要带来农村环境的切实改善。这需要政企双方理性、务实地合作。

工程咨询企业何以瞄准环境检测?

桑德收购美国环境检测企业,逐渐深入环保领域

◆本报记者张蕊

苏交科集团股份有限公司(以下简称“苏交科”,股票代码:300284)日前宣布收购美国环境检测公司TestAmerica,同时,TestAmerica也在其官网上证实了这一消息。

苏交科有关负责人称,此举意在实现其全球化扩张的战略布局,同时吸收TestAmerica先进的环境检测技术和系统,另一方面苏交科也将帮助TestAmerica在美国发展的同时进军国际市场,特别是环境服务需求激增的包括中国在内的亚洲市场。

据了解,苏交科主营业务为交通工程咨询与工程承包业务,主要提供交通项目前期咨询及科研,道路、桥梁、铁路与轨道交通、岩土与隧道工程、水运工程与市政工程的勘察、设计、咨询、试验检测、监理、相关技术服务,工程总承包及其他承包业务等服务,为交通工程提供综合解决方案。目前,企业市值超过100亿元人民币。

同时,近期苏交科项目显示企业正在积极探索和推进PPP模式,未来或将发展成平台型公司。公司将通过前端工程咨询介入工程总承包业务,通过外延并购已经将业务范围拓宽到智能交通、海绵城市、环保等领域,未来承接PPP项目的范围会更广。

TestAmerica是全球最大的环境检测公司。公司专注于为环境问题提供分析服务和解决方案。经营范围广泛,包括对各类物质——污染源、空气、饮用水、地下水、页岩气、工业卫生、混合废弃物等进行专业的测试、分析和合规检测,2015年营业收入在15亿元人民币左右。

此次并购并未透露交易价格。有业内人士预测,如果此次收购被监管部门批准,将是我国土壤地下水修复行业首次重大国际收购。

记者了解到,近两年来,环境检测领域的国外企业一直受到国内企业青睐。由于小而美的技术型并购标的在国内已十分稀缺,大多交易金额仅为数千万元的海外并购已成为有需求企业的理想选择。

然而,目前整个监测行业多以小型企业为主,大型龙头企业偏少。根据中国环境保护产业协会环境监测仪器专业委员会的统计,2013年国内总资产低于1亿元的监测企业数量占总量的比重高达65%,总资产高于10亿元的大型企业仅有7家,占比仅为10%。在这种情况下,苏交科收购国外企业,或将改变行业格局。

博川水务PPP项目签下大单

涉足城乡供排水一体化,项目总投资约5.65亿元

本报记者张蕊报道 博川水务投资有限公司日前与四川绵阳市住房和城乡建设局正式签订“绵阳市城乡供排水一体化PPP项目合同”,标志着绵阳市城乡供排水一体化PPP项目正式落地。

据了解,项目属于四川省财政厅首批政府与社会资本合作推荐项目,也是四川省PPP引导基金参股的第一个PPP项目。项目总投资约5.65亿元,总设计规模为每日18.23万吨。项目包含乡镇供水、乡镇污水、城市供水、园区污水4个板块,采用了TOT(转让—运营—移交)+BOT(建设—运营—移交)+ROT(改建—运营—移交)的合作模式。

同时,项目在四川省内水务行业率先实行了城市与乡镇、供水与排水、存量与增量“三个一体化”的新模式,实现统一标准、统一管理、统一实施的操作

思路,成为四川省内水务PPP项目的新标杆。博川水务投资有限公司是四川发展(控股)有限责任公司(以下简称“四川发展”)控股的国有企业,是四川发展重点培育的拟上市的水务环保投资企业。博川水务参股东为博天环境,在环保技术研发和工程建设拥有一定实力。运营管理合作方中法水务由苏伊士环境与香港新世界合资组建,具有国际领先的供排水运营管理水平。作为主导和控股股东,四川发展将为博川水务提供资金支持并融资担保,并将在争取国家、省相关项目专项资金补助方面提供帮助。

博川水务投资有限公司2016年连续斩获大单,陆续中标资中污水处理厂项目、绵阳市供排水项目、江安县供排水项目、内江市中区白马污水处理厂项目,发展势头良好。

光大国际取得苏州垃圾发电项目

包括新建与提标改造,日处理生活垃圾2500吨

本报记者张蕊报道 中国光大国际有限公司(以下简称“光大国际”)日前宣布,公司取得江苏省苏州垃圾发电项目三期进行提标改造,涉及总投资约人民币23.5亿元。随着城市生活垃圾量的快速增加,苏州拆旧建新项目建成投运后,连同提标改造后的项目三期,苏州项目规模将达日处理生活垃圾5250吨,将全面实现城市生活垃圾的全量焚烧处理和资源化利用。

苏州拆旧建新项目将采用BOT(建设—运营—移交)模式建设,特许经营期为27年,与项目三期同期交付。烟气排放全面执行欧盟2010标准,预计每年提供绿色电力超过8.2亿千瓦时。光大国际行政总裁陈小平表示:“这一项目除实现苏州城市生活垃圾全量焚烧处理外,也将采用更为严格的污染控制技术,建成后,全厂污染物年排放总量与项目环评批复总量相比将降低10%以上。同时,项目将完全采用光大国际自主研发的核心技术,包括炉排炉、烟气净化系统等。”

点评:垃圾焚烧在我国一直面临两难境地,但其依然是城市解决垃圾围城问题的一种现实选择,相关市场仍有空间。截至2015年底,光大国际共有46个垃圾发电项目,总设计规模为年处理约1378万吨,年上网电量约为41.5亿千瓦时。其中,2015年新取得12个垃圾发电项目,总投资约为38.53亿元。加之苏州项目,企业仍然在这一细分领域保持优势。

企业动态