

产业周刊

特别关注

环保企业如何内外兼修?

“走出去”市场机会大,创新商业模式和技术可获得更大效益

◆本报记者张蕊

“现在国内多个行业出现产能过剩,同时,劳动密集型、资源高消耗的行业将不可持续,未来将进一步转移到海外。这种情况下,中国环保企业应该‘走出去’,要到更大的舞台上寻求发展。”在日前举行的2016(第十届)环境产业创新创业论坛上,博天环境集团股份有限公司董事长赵笠钧表示。

论坛上,除了不少环保企业越来越关注“走出去”,还有一些企业已经露出“第一个吃螃蟹”的决心,无论是创新商业模式,还是借助资本的力量寻求更好地发展,他们已经在行动。

“走出去”要的是什么?

有些可能是出于国内细分市场逐渐缩小,寻求开拓海外市场的需要。有的则希望引进国外技术并进行本土化,布局国内市场

记者了解到,我国环保企业“走出去”大致可分为两类,一类是以重资产企业为代表的企业,采用并购方式进入国外市场。比如,中国光大国际有限公司(以下简称“光大国际”)日前以1.23亿欧元(约合8.98亿元人民币)收购波兰固废处理公司 NOVAGO Sp. z o.o.(以下简称“NOVAGO”),其中包括1.18亿欧元(约合8.62亿元)的股权价值和500万欧元的土地储备资源;此前北控集团以14.38亿欧元收购德国最大垃圾发电厂,这也成为史上中国环保企业收购德国公司金额最大的交易等。

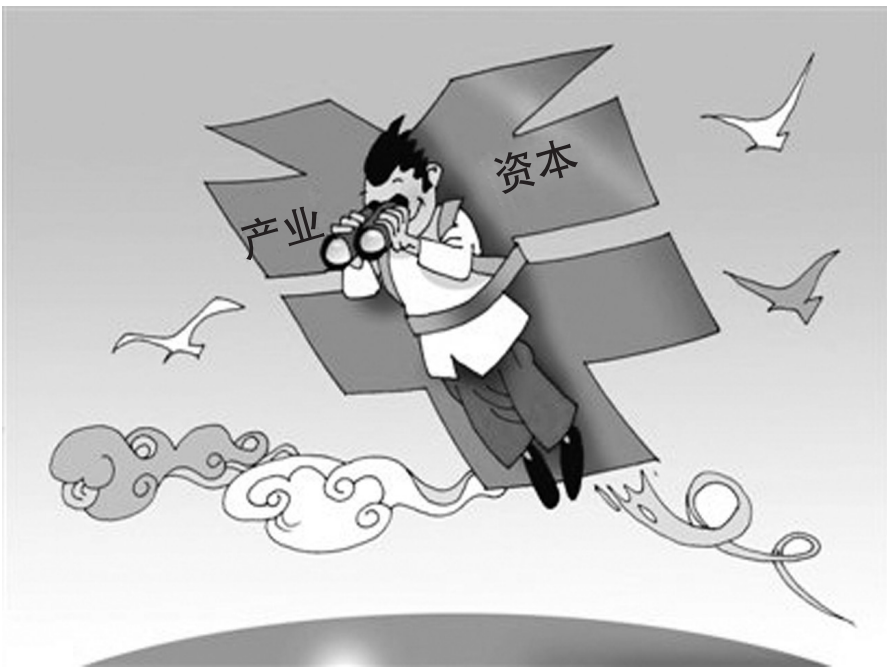
另一类企业“走出去”则是凭借技术、管理和成本等优势获得海外项目订单,相继开拓了东南亚、南亚、中东、非洲、南美等国际市场,为产业国际化发展进行了有益探索和尝试。

这种趋势还在加速发展。与2015年相比,我国环保企业更加热衷于海外并购。根据全国工商联环境服务业商会的统计,仅今年一季度,环保领域就开展了6起对外收购,总额达128亿元,是去年海外并购总额的两倍多。同时,一些技术型企业也在承揽国外项目,比如金科水务在世界钢铁巨头——意大利达涅利集团进行的大型国际污水再生回用项目的招标中,一举中标此海外项目,成功签约伊朗境内首例大型污水再生回用工程等。

伴随着“一带一路”的推进,更多产业机会展现在企业面前。国观智库创始人任力波认为,环保产业“走出去”未来面对两大机遇:第一是“还旧账”,第二是做增量。

“‘还旧账’是指过去很多企业‘走出去’的过程中,大量购买大宗商品。在开发过程当中,没有对环境进行修复性投资。如果现在在环保企业在‘走出去’的过程中,率先采取修复性的投资方式,未来会赢得很多国家的尊重和认可。”他说。

他还表示,做增量则指“一带一路”64个国家,85%以上是发展中国家,和中国面临同样的两个机遇,一个是先发展后治理的机遇,很多发展中国家,在前期快速增长过程当中忽视了环境问题,现在有很多旧账需要还;另一个是基础建



设和城镇化建设的机遇。这些都为环保企业提供了机遇。

有业内人士告诉记者,环保企业“走出去”要先看清楚是哪些企业“走出去”,同时,要关注这些企业去的是哪些国家,转移的是资产还是市场。“真正成功走出去的企业并不多,有些可能是出于国内细分市场逐渐缩小,寻求开拓海外市场的需要。有的则希望引进国外技术并进行本土化,布局国内市场。”

“对于企业来讲,如果没做好准备,就很匆忙地走出去,这个可能要付的学费代价会比较大。对于相对弱小的环保企业而言,借助与大企业的合作,实现企业‘走出去’变得更为关键。”赵笠钧表示,“去年我们‘走出去’也是跟一些央企一起。我们现在跟一些中资企业合作的海外项目中,目前已经有超过5亿元人民币的项目实现盈利。”

商业模式、技术创新要对接市场需求

PIPP模式的关键是要找到有资源利用需求的市场;一些依托于自身技术并提供环境服务的企业盈利能力也在不断攀升,从而受到资本青睐

除了布局海外市场,寻找商业模式和市场需求的契合点,通过创新商业模式获得自身长足发展也是企业关注的重点。

记者了解到,基于技术和商业模式创新,一些企业的发展脉络已经十分清晰。比如金科水务从起初的水处理膜技术解决方案提供商成为后来的项目运营商,再到创新投资模式,在传统的PPP模式中引入I(Industry,工业用),成为PIPP模式,企业已经从运营商逐渐转化为投资者。

据金科水务董事长张慧春介绍,PIPP模式是三方合营的模式,企业在2007年就利用这一模式进行了项目的投资。“具体做法就是金科水务作为投资者,把政府的污水处理厂以特许经营的

方式收购回来,并约定30年的特许经营期,我们给政府免费处理污水,并且不要政府任何污水处理费。同时,我们把水做深度处理后,将其作为高品质的再生水供应给周围的工业企业。企业通过卖再生水的收益补贴污水处理的费用,实现整个项目健康运行。”

他进一步表示,项目自2007年建成至今一直运行良好。“因为工业水价是6元/立方米,那么水的价值就是6元,而我们出售再生水的定价是5元,低于它的价值,工业企业也乐于购买。同时,我们的投资收益率比普通的BOT收益率更高。此外,政府得到免费的污水处理也很满意,实际上是三方共赢的商业模式。”

对于这种商业模式创新,有业内人士告诉记者,膜技术与水资源价格绑定很有创新性,膜的价值会有很大提升。但是,一些企业如果要复制这种模式并非易事,因为这种模式的关键是要找到有资源利用需求的市场。

同时,一些依托自身技术提供环境服务的企业盈利能力也在不断攀升,从而受到资本青睐。中信证券研究部公用环保行业首席分析师王海旭表示,除了平台型企业,中小型环保企业要更加偏向细分和专注领域。

“这类企业的价值在于能给其他企业创造附加值,能解决其他企业解决不了的问题。同时,比技术更重要的是技术整合的能力,因为现在在水环境问题的解决,不再是单一技术可以完成的,而是需要一个系统的技术方案。对此,只要不同的技术类企业足够极致和专注都可以创造价值。”他说。

王海旭认为,一些有技术专长的企业可以被列为“独角兽”公司,并且将有较大的发展潜力。这类企业的市值在10亿美元,即60亿元人民币左右。而在中国,有可能达到100亿元人民币。

“以环德美为例,我们之所以把它列为独角兽公司之一,是因为这家企业的技术与其他企业有互补性。对于这类企业来讲,合作是重要的发展手段和方向。从工业废水到市政景观水,磁分离技术推广和应用范围不断加大,对水环境治理和臭臭水体都有比较大的应用空间。上市以后,融资的短板也得到了弥补。”他说。

相关报道

环保产业不缺企业 缺品牌

产品化、品牌化将成为环保企业发展关键

本报记者张蕊报道 “很多城市的中心广场都有购物中心,但是万达广场是品牌。游乐场是项目,但是欢乐谷、迪士尼是产品。而环保产业今后需要进入产品和品牌时代。”E20环境平台董事长傅涛如是说,“为什么环保行业不能承受金融之重?因为这一行业目前还没有生产出自己的产品,更没有自己的品牌。融资还只停留在项目融资阶段,一般为6%~8%的收益率,没有高额的溢价。没有品牌产品价值的附加,不可能得到更高水平的收益率。”

记者了解到,我国环保产业在发展的同时,也出现了很多低价竞标等行业乱象。有业内人士告诉记者,低价是相对概念,但是肯定有条底线,即成本。

“虽然从逻辑上低价并不意味着产品和运营服务等必然差,但是从我国现有情况看,很多低价竞标远低于成本价,究其原因还是传统的以建设设施为表象和价格为王的机制在作祟。在这一过程中,环保企业正在慢慢分化。”他说。

面对这种分化,企业需要打造自己的产品和品牌。傅涛认为,环保产业的产品时代,意味着环境服务要形成一致性的品质和一性的服务,要有统一的标识,便于用户识别。“环境产业正在进入新供给,新供给的标识是产品化和品牌化。”

他强调,要把环保企业品牌和产品品牌区分清楚。“有企业品牌不一定有产品品牌。有的环保企业有企业品牌,但是设施很多,产品质量参差不齐,产品系列也不完善,那么这家企业也没有自己的产品品牌。”

“环保产业过去是粗犷的时代,项目为王,造成服务标准缺失。真正产品化的时代要有建设、运营、服务、营销、品牌、金融等多保障。”他说。

◆本报记者刘潇艺

“目前,工业余热回收应用已经到了黄金时期。”江森自控相关部门负责人黄卫斌日前在接受记者采访时表示。

在北京举办的第二届中美气候智慧型/低碳城市峰会期间,江森自控有关负责人提出:从区域能源来看,运用工业废热通过余热回收可以显著增加区域能源系统的有效性。中国各级政府也在探索建立余热资源用于供暖的经济范式、典型模式,不断改革和完善城镇供热政策机制和制度保障。

余热从哪里来?

热电厂、污水处理厂、化工厂、油田、煤矿及冶金行业,会有大量所谓工艺“废”热;10℃~50℃的工艺废水对于热泵而言是非常好的余热资源,但未能得到有效利用

“余热从哪里来?现在的几个主要行业,包括热电厂、市政污水处理厂、化工厂、油田、煤矿还有冶金行业,这些行业里会有大量所谓的工艺‘废’热。”黄卫斌表示,实际上从10℃~50℃的工艺废水对于热泵而言是非常好的余热资源。

比如城市污水处理厂在集中处理污水过程中产生大量低温中水(温度约15℃),其中含有的大量低品位热量,通常不能得到有效利用。再如在电厂、生化、化工、食品、钢铁等领域的工艺生产过程中往往会产生大量的工艺冷却水(温度约30℃),通常这部分低品位热量通过冷却塔排放,也未得到有效利用。“江森自控盯着的就是这些低品位余热,变‘废’为宝。”

热泵技术,实际就是把低温热源中的热量释放到高温热源里。黄卫斌介绍:“从应用的角度来讲,如果有低温热源(10℃~50℃),则可以通过热泵技术从其中吸取热量,并生产80℃、90℃甚至更高温度的热水,可用于大型市政集中供暖或者工艺加热过程中。”

与普通的商用系统不同,工业系统余热回收拥有其自身的特点。需要根据不同的实际情况与需求,定制出对应的解决方案。例如,不同的场合需要不同的驱动方式,不同工艺的余热资源也有差异,这些都需要量身定制不同的方案。而企业可以提供真正适合客户需求的定制解决方案。

余热回收需要精细化

对不同工业余热进行分级回收、梯次利用是我国在余热回收利用方面努力的方向

目前,我国的余热回收技术与丹麦、挪威等国家还有一定的差距,最大的差距在于精细化。据了解,在丹麦,其余热利用分类非常精细,不同的产品、不同的温度、不同工业余热的梯次利用都能够分类、分级逐一回收。包括日本、意大利等国家,它们的余热回收项目并不是一些很大规模的应用,而是一些精细化设计的工程。这也是我国在余热回收利用方面努力的方向。

黄卫斌以沈阳某项目介绍说,项目使用了企业提供的一台多级离心式热泵,项目的热热水来源于市政污水处理厂,将热网回水从45℃加热到65℃。热泵其单机制热量为22.8兆瓦,机组能耗5.5兆瓦,余热回收量达到17.3兆瓦。单个供热季可以实现7676吨煤的节能效果。

低品位废热也是资源

经处理可应用于大型市政集中供暖或工艺加热等过程

他还举例了江森自控余热回收技术在山东某热电厂项目中的应用。项目通过回收25℃的冷却水,生产出100℃的高温热水用于市政一次管网加热。单台制热量为16兆瓦的多级离心式热泵,其余热回收量达到12.3兆瓦,4个月的供暖季可节约标煤4326吨,减少CO₂排放量1.15万吨,减少冷却水蒸发量5.7万吨。

此外,在山东莱阳的集中供热项目中,江森自控6台多级的离心式热泵提供770万平方米的市政供暖面积。项目从28℃的化工废水中取热,生产105℃的高温热水,可以实现超过30%的节能效果。

相关报道

工业余热利用很必要

可用于解决供热煤耗和节能环保之间的矛盾

本报记者刘潇艺报道 “十二五”期间国家已将余热余压利用装备制造放在重点发展的节能领域中,使余热利用上升到国家节能减排重要层面。国家发改委、住建部联合发布的《余热暖民工程实施方案》更是为余热回收注入一剂“兴奋剂”。

推进集中回收低品位余热资源用于供热、提高能源利用效率、减少煤炭消耗和污染物排放逐渐被提上日程,这为余热利用设备企业带来更大的发展机遇。随着我国城市化进程的加快,与人们日常生活息息相关的采暖行业也迎来新的发展机遇,特别是在集中供暖的北方地区,供暖需求持续增长。

据介绍,截至2014年底,我国北方地区城镇采暖面积已达120亿平方米,其中城镇集中供热面积为71亿平方米。采暖用能超过1.8亿吨标准煤(燃煤约占90%)。同时,报废汽车及再制造是公司未来两年重点投资方向,计划到2017年底实现年回收拆解量规模达到报废汽车行业领先;还将择机进入再生金属产业及再生资源装备制造产业。”

燃煤锅炉和热电厂具有很高的依赖程度,燃煤造成的环境污染问题受到了社会各界的广泛关注。与此同时,长期以来由于生产发展方式落后以及科技手段的滞后,工业生产所产生的大量能源被废弃,造成了一定程度的浪费。我国北方地区电力、钢铁、水泥、有色金属、石化等行业仍有约3亿吨标准煤低品位余热资源未被利用。

解决供热煤耗和节能环保之间的矛盾出现的矛盾,回收低品位余热资源用于集中供暖意义重大。“从2012年起,江森自控就已设立了专门的团队在工业余热回收集中供暖领域开展工作。在工业领域有很多行业有大量的余热资源,如钢铁厂、热电厂、化工厂等,江森自控将这些余热资源回收利用,用于大型集中供暖,实现社会效益与经济效益的‘双收’。”江森自控相关部门负责人黄卫斌称。



国家水体污染控制与治理科技重大专项准河项目“高浓度化工有机废水处理成套技术与装备”日前亮相国家“十二五”科技创新成就展。

技术由南京大学团队针对精细化工等典型工业行业难降解有机废水稳定达标和毒性减排的技术难题而研发,可以实现废水的资源化、能源化及无害化,处理出水可达到我国地表水Ⅳ类水标准及美国工业废水排水生物毒性标准。

本报记者邓佳摄

桑德再生打造废品“淘宝网”

搭建再生资源交易平台,加快细分领域市场布局

本报记者陈湘静报道 桑德再生日前宣布,将依托旗下门户网站易再生网搭建再生资源O2O交易平台,以服务电废行业为主,以旗下12家电废企业为供应链核心,连接两百多家上下游企业的原材料采购和拆解物料销售行为。苏宁金服将为其提供第三方担保支付服务。

据启迪桑德副总裁、桑德再生总经理卫彬透露,依托上述平台将推出废家电回收价格指数,指导回收商和电废回收拆解企业合理制定价格。而除上述交易平台外,公司还将打造“DD再生”专业废家电回收平台,发挥规模优势;另外,在后端加工利用环节,重点建设线路板深加工和三个再生塑料深加工项目,从而实现电废产业链全闭环。

自去年成立以来,桑德再生资源板块在资本助力下一路高歌猛进,接连并购了多家细分领域专业公司,在规模上已跻身业界三甲。“截至2016

年4月,桑德再生电子废弃物年拆解能力已经达到2020万台,位居行业前列。”卫彬表示,目前旗下拥有30多家子公司,员工逾3000人,年营收约30亿元。

在大举招兵买马的同时,桑德再生希望在公司内外形成协同效应。据悉,桑德再生旗下12家企业将从7月1日起实现从原料采购、设备采购到拆解物销售的总部统一协同管理。此外,也希望跟其他实力电废企业开展区域协同,在原料采购、设备采购和拆解物销售方面,发挥协同优势。

据卫彬透露,资本并购还将继续成为布局重要细分领域的手段。“计划2016年下半年再收购3-5家优质电废企业。同时,报废汽车及再制造是公司未来两年重点投资方向,计划到2017年底实现年回收拆解量规模达到报废汽车行业领先;还将择机进入再生金属产业及再生资源装备制造产业。”