

编者按

近日,在中国环境报社环保产业研究院举办首届环保企业总裁沙龙上,嘉宾们贡献了许多金句。记者发现,这些话语,言辞恳切、朴素,有的虽是聊聊几句,却点出对产业发展的思考和建议。产业发展需要思想碰撞,需要交流互通,记者为此整理出一些金句,与业界同仁分享。

哪些金句打动了你?

班健

干地下水的,(这行)水很深

解读:在回答关于低价竞争等问题时,河北煜环环保科技有限公司董事长赵保军轻描淡写间,有许多无奈、许多欲说还休。其实,这句话提出一个严峻的问题,类似地下水修复这样刚刚兴起的产业,如果一开始,就坠入低价竞争的怪圈中,劣币驱逐良币,直接影响的是环境质量改善和保障饮用水安全目标的实现。这样的市场环境下,需要监管者有作为,也需要企业的责任感和对品质的坚守。赵保军表示,路漫漫其修远兮,还做很多探索。

打铁还需自身硬

解读:嘉宾中,首都金融商会中小企业金融发展中心常务主任杨静岩身份很有意思,他之前做了10年的产业,对中小企业的处境感同身受,所以带着许多难解的问题,走向金融、走向投行,走向产业的服务领域。他见过很多中小企业,有拿不到项目的,有拿到项目无法投融资的,也有拿到项目融资以后仍然失败的,困难多种多样,但都存在一个共同的问题,是对企业管理、财务管理缺乏规划。现在产业发展的政策这么好,他建议企业做好自我规划。

一定要谨小慎微地走

解读:“我们是从很小很小的企业发展起来的”,谈及自身发展,北京高能环境科技股份有限公司总经理陈望明先生很诚恳地说,1992年公司成立的时候,做防渗这个很小的领域,一年收入不及1000万元。而近几年,公司每年发展速度都很快。小企业对自己的定位和战略,及未来发展,要非常清晰。从40人的团队发展到1000人,高能环境是慢慢壮大的,包括2014年底上市没有做大的投资和并购,而是横向补面、纵向补强。他诚恳地说,环保产业说得很漂亮,但一定要谨小慎微地走,定位好、人才培养好。

唯一的出路就是研发

解读:谈及中小企业怎么立足,湖北武汉弘博集团有限公司有“男儿当自强”的豪气,董事长巴能军说,相对于民营企业,央企、国企有天然的光环。如果说优势,民企唯一的优势就是技术研发和进步,但研发技术的风险很大,一千万投下去,有可能只冒几个小泡,有可能没有成果。企业如果认为事情可行,砸锅卖铁也要往前走。

先有鸡还是先有蛋?

解读:谈及小企业成长及资质管理,全国工商联环境商会会长、博天环境集团董事长赵笠钧说,我个人坚定地支持取消资质。一个企业有了资质,即使不创新,也可以获得项目。但一个新成立的公司,没有做过项目,怎么获得资质?没有资质怎么承接项目?这种“先有鸡还是先有蛋”的问题是制度带来的成长问题。

项目在你家门口,你却拿不到

解读:很多企业都有这样的感慨,环保产业市场看上去很大,但进不去;国家政策性资金很多,但自己拿不到。中国节能环保金融联盟常务副理事长兼秘书长郭留成指出,企业要认清用什么样的方式、合作模式、运行机制、售后服务来争取项目;也需要相应的服务机构,把市场、资金、技术、产品、运作方式、国家政策补助等各种要素整合起来,要有高速火车头,带领大家把好技术、好产品、好项目和国内外对接,和央企、地方政府以及行业协会对接。

为何将企业分为国企民企?

解读:河南巨峰生物能源开发有限公司董事长高海华提出了一个问题,国企跟民企为什么要分这么清楚?国家是一个家,民企也是儿子,国企也是儿子,一个大儿子一个小儿子,对我来讲,毕生的精力全投入到企业里,资产只是我个人的吗?也是国家的。

乞讨式的呼吁没有意义

解读:当被问及对政策有何诉求,一位嘉宾说,如果说需要什么特殊的政策诉求,我倒觉得没有必要。他的理由是,如果一个行业的发展需要国家给予特殊政策的关照,行业肯定有问题。但希望无论政府还是企业,对环保要有正确的认识,我们做环保行业的人真的是一种情怀、使命、责任感。

抱团取暖

解读:这几乎是嘉宾们共同的呼吁。关于为什么要抱团取暖,有很感性的叙述。郭留成说,只有很小的项目,没有资金的力量,没有人脉关系的力量,没有政策补助的力量,想去大海里游泳很难。有时候因为自身资金、市场、运作方式、管理水平达不到,所以大家要综合到一起各自发挥优势。赵笠钧指出,环保产业的定义非常宽泛,正因为宽泛,需要细分领域的隐形冠军,需要产业的优势互补,需要共生成长,形成健康的生态,产业才能更加健康。嘉宾们说,环保产业比较小、比较散,应该抱团取暖,集合力量,共同成长,实现双赢甚至多赢。

3万多家环保中小企业生存之道——

实力决定路有多长能走多远

◆本报记者徐卫星

每次在大大小小的会议上见到全国工商联环境商会会长、博天环境集团股份有限公司董事长赵笠钧,都是一身笔挺的西装示人。他说,这样显得做环保的人看上去精神一点,但其实这一行都挺辛苦的。

当前,3.5万家环保企业中,绝大多数是中小企业,品牌弱、创新能力不强、政策性支持缺乏、融资成本高等成为其面临的主要问题。在大型企业尤其是央企纷纷携资本进入的形式下,中小企业的生存状况令人堪忧。

在中国环境报社环保产业研究院近日举办的首届环保企业总裁沙龙上,就中小企业的发展问题,企业家们表达了自己的看法。



怎么迎接战略机遇期?

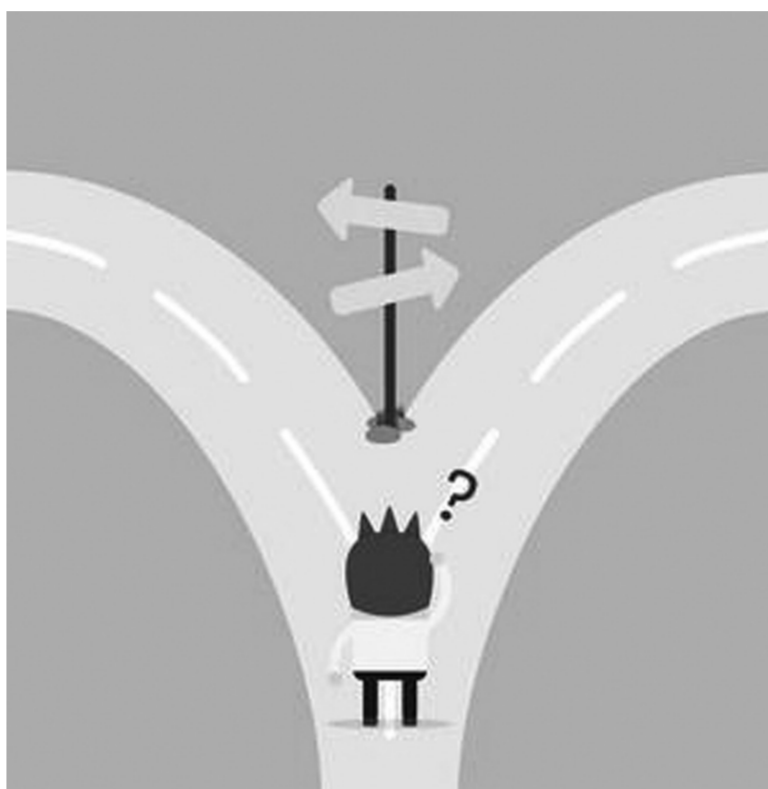
企业应找准定位,选择更大市场空间或选对客户;竭尽所能做好服务,获得合理利润

“未来10年是环保产业非常重要的孵化期、战略机遇期,如果在这个时间段,你既不能把企业做大,也不能在细分领域做强,那么10年以后,想要生存就非常困难了。”赵笠钧认为,企业一定要准确定位,一是选择大的市场空间,二是在大的市场空间里选对的客户。

2013年,博天环境在煤化工领域的业务贡献了收入的78%。但受煤炭价格等各方面原因影响,赵笠钧开始在战略上迅速做出调整,布局环境监测、家庭净水器、河道系统施治等万亿级的市场。

“2016年的上半年,我们的收入只有38.6%来自能源化工,46%来自城市水环境包括河道流域的治理。而家用净水器去年较上一年涨了700%,监测检测业务也比前一年多将近4000万元收入。”赵笠钧表示,当创业者看待未来的时候,这些都是从战略层面需要思考的。

“现在的环保产业进入了一



未来10年是环保产业非常重要的孵化期、战略机遇期,中小企业应找准定位、明确目标



大浪淘沙何以立足?

掌握核心技术才能安身立命,民营企业具有灵活的机制,技术研发应解决实际问题的,可借助行业外技术攻关

多要素、协同迭代的阶段”,在北京高能环境科技股份有限公司总经理陈望明看来,环保不是独立的学科,单打独斗的时代已经过去。“环境修复涉及到40多项目专业的技术,不是一家企业就能够把技术全部吃透的。”据他介绍,企业曾经在吉林长春做过一个老垃圾厂的生态污染项目,其中涉及到15个专业领域。

因此,公司的战略是纵向补强、横方向补面。在纵向方面,高能环境把环境修复作为发展的重点,通过合资收购,补强在技术方面的优势;在横向方面,整合与主营业务相关的垃圾清扫清运、环卫信息化、危险废物处置等。

同属一个细分行业的河北煜环环保科技有限公司董事长赵保军则认为,做环保产业企业家要搞清楚两件事情,一是有没有竭尽所能把服务做好,二是能不能得到合理的利润。

“随着公司品牌和技术等实力的提升,客户也会筛选出能为自己提供优质服务的企业,并不是一味追求低价。”赵保军表示,他所在的领域还有10年~20年的市场发展期,所以更要耐着性子尽可能做好。

在最近发布的《“十三五”战略性新兴产业发展规划》中,“先进环保产业”被提及多次。中国环保机械行业协会秘书长、国家战略性新兴产业发展部际联席会专家委员会委员王亦宁曾表示,环保核心技术的突破是“十三五”期间应重点解决的挑战。

论坛上,不少企业代表深有感触,只有掌握核心技术中小企业才能在大浪淘沙中安身立命。

广东益诺欧环保股份有限公司曾做成国内首个电镀重金属废水零排放案例,正是这一项目,挽救了一家港资企业,企业老板最后也成了益诺欧的股东。原来,甲方单位地处广东东莞东江边,涉及当地及香港饮用水安全。在广东最严苛的环保执法环境当中,面临被关停的命运。但通过益诺欧核心专利技

术,对企业电镀生产工序排放的废水实现“零排放”。这一项目于2016年6月荣获2015年度中银香港企业环保领先大奖。

在湖北武汉弘博集团有限公司董事长巴能军看来,与国企、央企在技术研发上比较,民营企业的优势在于机制的灵活。

“研发技术的风险很大,成百上千万投入进去,有可能只冒了个小泡。国有企业的考核机制,不利于推动技术研发。”巴能军认为,民营企业亏了认账,一条道走到黑,一些技术就是在这样的情况下研发出来的。

他举了个例子,在与浙江某印染企业签订治理合同时,企业处于很被动的局面,导致不做亏更多,做了也是亏,因此就硬着头皮上,想方设法降低成本,什么办法都用了,终于成功了。

“技术永远是企业发展的源动力,我们这些年拿着真金白银投入,没拿国家一分钱的资助。”浙江杭州申联环保科技有限公司董事长助理阮海丰表示,从企业在研发投入上摸索的经验看来,一方面,进口高端技术不见得是最好的,能够解决实际问题的才是最好的;另一方面,环保不是个独立的学科,应更多借助行业外技术攻关行业内的技术难题。

洞见

何时能以治理效果论英雄?

班健

想成为英雄越来越难。

在此次总裁沙龙上,有专家直言,产业市场上现在这么多机会,对于中小企业来说,项目在你家门口,可你拿不到,为什么?因为央企、国企、上市公司有天然优势,地方政府愿意跟他们打交道,即使项目出现问题,也没有政治风险。

在市场竞争中,企业本不应该分出三六九等,许多大型企业,只是大在体量,没有核心技术,甚至缺乏专业技术队伍,核心竞争力模糊,这样的企业大量涌入环保产业,到底是好还是坏?

刚刚发布的《十三五国家战略性新兴产业发展规划》,对环保产业寄予厚望,希望其发展成为“先进”产业,先进的意思首先是要成为领头羊,在供给侧改革中担当重任。

但目前的产业内核,离先进的距离还很远,还面临着商业规则、行业秩序、低价竞争、行业自律等诸多问题。但更重要的是,要明确,国家需要环保企业贡献什么,这些应该成为衡量、选择企业的标准。

目前产业界有两种声音,

一方面期待着行业集中度不断提高,期待着何时出现千亿级公司;一方面,行业分化,加速洗牌,自身结构调整升级加快。

现在对企业,更多的看产值、增长率、利润率等财务指标,但光有这些指标,就能鉴别出好企业了吗?

中国环保产业协会给出的数据,全国有3.5万家中小企业,也有一些数据说是4万多家,总之,会有相当数量的企业未来会消失。

试问,在资本大潮的冲击下,在大企业疯狂并购的现实中,在快速发展、快速变革的社会形态下,有多少企业能沉下心来做“小而美”,多少企业能不忘初心,坚持创新投入,有工匠精神?

全国工商联环境商会会长、博天环境集团董事长赵笠钧也有这样的思考,他认为,整个行业都被资本大潮影响,如果都只比市值、比资产规模,这是一种悲哀,这个问题值得业界思考。作为环境人,肩负的责任和使命是更好地改善环境。

在改善环境质量的大背景下,无论是生态文明建设的顶层设计,还是陆续出台的各项法规、与环保产业相关的各种规划,政策对产业发展如此利好,其实是希望产业界能成为改善环境质量的生力军。因此,我们认为,对环保企业的考核,应该将环境质量改善、环境效果作为重要指标。

事实上,传统末端治理型的环保产业已是红海,但同时,大量的环境建设的需求,产业界还存在很多空白,所以,产业急需提升供给侧水平,真正以技术立足,以效果立足。

这个以改善环境质量为使命的行业,也急需建立环境绩效、环境质量改善指标体系,建立按效果付费,按效果衡量企业的评价体系,这应当成为判断企业是否有核心能力,是否能承担环境质量改善重任的重要标准,这才是企业的内力和内核。

期待业界更多关注企业的环境质量改善能力,建立科学的评价体系,引导产业真正健康发展。

中国电子系统进军环保产业

战略投资 控股易水环境

本报记者徐卫星北京报道 中国电子系统技术有限公司(以下简称中国电子)近日对外宣布,战略投资控股北京易水环境投资有限公司,并改组为中电易水环境投资有限公司(筹),作为企业全面进入环境保护领域的唯一的业务平台公司。

并购后的中国电子将激活环保产业生态圈各种积极因素,共同投资环保技术和设施、运营升级环保资产。

据了解,北京易水环境投资有限公司目前在能源、化工、制药、先进制造业等领域以及中国局部区域市场具有广泛的项目资源。未来,拟投资、运营的环境领域包括水处理、城市综合环境治理、固体废物治理以及大气污染治理等多个领域。

渭南全面建设热电联产项目

预计实现工业产值约12亿元

本报讯 位于陕西渭南经开区的华能陕西渭南热电联产项目第一罐混凝土浇筑仪式近日举行,标志着这一项目进入全面建设阶段。

华能陕西渭南热电联产项目是陕西省重点项目之一,项目位于经开区黑杨村,主要建设两台350兆瓦超临界燃煤间接空冷热电联产机组,同步建设烟气脱硫、脱硝装置。项目符合国家相关产业政策,于2015年10月获得核准。建成后,年发电量38亿千瓦时,预计实现工业产值约12亿元。

同时,这一项目也将成为渭南市的重要热源,最大供热面积1289万平方米,改变中心城区没有大型集中居民供热的局面,在节约能源、降低消耗、提高热利用率、改善区域环境空气质量等方面发挥重要的作用。

王鹏

石家庄添大型燃机热电联产项目

年发电量36.72亿千瓦时

本报讯员张铭贤 李玺尧石家庄报道 中电投正定燃气热电有限公司北郊燃机热电联产项目近日获批,项目建成投产后,可实现年发电量36.72亿千瓦时。

石家庄规划,中电投北郊燃机热电联产项目建成后,将作为正定新区、石家庄综合保税区 and 正定省级高新技术开发区的支持热源,建设规模为2×400MW级“一拖一”燃气—蒸汽联合循环供热机组,项目总投资约26.2亿元。

据了解,预计项目2018年3月建成投产,年需天然气量约8亿立方米,年供热量512万GJ(吉焦),新增供热能力1000万平方米。项目建成后,有望为区域经济社会的快速发展,提供强有力的能源保障。