

PPP进行时



“洋水务”为何在PPP热潮中退潮?

国内企业信任度更高日显优势,外资对资本运作趋于谨慎



◆马维辉

十年前,以威立雅(中国)环境服务有限公司(以下简称“威立雅”)为代表的外资水务企业在中国市政市场高调圈地、风头正劲,17.1亿元收购甘肃兰州供水集团45%股份之举曾经引发无数争论。如今,市政市场PPP热潮,国企、民企纷纷拿项目、抢市场,威立雅却隔岸观火、按兵不动。

有观点认为,外资在市政基础设施建设领域正在经历低潮期。今年年初,国务院发布《关于扩大对外开放积极利用外资若干措施的通知》强调,支持外资以特许经营方式参与基础设施建设。

放弃市政市场?

彼时四处出击,现在增长的多为存量项目

北京大岳咨询有限公司总经理金永祥注意到,以前一有项目信息发布,外资水务公司就趋之若鹜;但现在,则很少能见到外资企业的身影了。与此同时,以首创股份、桑德集团为代表的中国本土水务企业则风生水起,几年间就抢占上万亿元的市场。

“外资企业在各地的PPP项目招标时‘不被待见’,很多地方政府在标书中就明确规定,外资企业没有资格参加招投标。”苏伊士环境集团亚洲区副总孙明华认为。

不过,威立雅中国区副总裁黄晓军对这一观点持否认态度。他表示,公开的招标文件一般不会设置这样的条件,只不过有些标书要求投标企业必须是境内注册的公司。

黄晓军说,威立雅率先把特许经营(PPP模式之一)理念带入中国。20世纪90年代,威立雅进入中国,曾经承接中国第一个国际BOT项目——成都自来水六厂,第一个饮用水特许经营项目——上海浦东饮用水项目,以及第一个危废项目——天津合佳威立雅等。

彼时,威立雅四处出击,非常高调。2002年,以超过净资产3倍的溢价收购上海浦东自来水公司50%的股权。2003

年,联手首创投资公司以4亿美元收购深圳水务集团45%股份,完成了当时中国水务业最大的并购交易。2007年1月,又以17.1亿元的投资承诺收购兰州供水集团净资产45%的股份,远超同时竞标的中法水务4.5亿元和首创股份2.8亿元的报价。

不过E20研究院执行院长薛涛告诉记者,威立雅在中国市政市场拿项目主要是在2007年以前,其中第一轮以污水处理厂为主,第二轮则是自来水厂。2007年以后,威立雅在国内基本就没有再拿过市政项目了。

威立雅是否已经放弃市政市场?威立雅全球高级执行副总裁兼亚洲区董事长卡迈斯对此予以否认。他介绍说,在能源领域,威立雅正在运营黑龙江哈尔滨市的集中供暖项目,每年都在扩展供热管网的范围;在固废领域,威立雅在上海、广东佛山都有垃圾填埋场,上海还有一个垃圾焚烧的能源可再生项目;在水处理领域,也跟很多市政府有合作。

“对我们来说,中国已经有项目了,所有的项目都在发展和增长,所以我们从来没有放弃市政的市场。”卡迈斯表示。

然而,记者发现,这些项目大多是存量,鲜有增量。对此,卡迈斯解释,新项目方面,威立雅去年在香港新投产了一座污泥处理厂,能够实现能源的自给自足和废气零排放。在内地,2016年,威立雅对内地很多之前的项目进行了升级,例如,对固废处理所产生的沼气进行回收,进行资源循环利用等。

高溢价后遗症

兰州水务项目收益率一直很低,但高溢价与低价竞争有区别

威立雅为何在PPP大潮中保持沉默?薛涛表示,现在中国的PPP市场,“玩得动”的都是资本,要么是国有资本,要么是上市公司资本,而威立雅的资金能力相比国企并不强。十年前大家都懂PPP规则时,威立雅率先从国外引进特许经营理念,显得非常活跃;如今大家都会“玩”了,威立雅的优势就没有那么突出了。

自从威立雅高溢价收购兰州水务项目以后,质疑的声音就不绝于耳。有人认为,城市自来水是比所有战略产业都更加重要的生命产业,不应该把事关人民用水安全的自来水公司卖给外资企业。还有人认为,外资水务企业投入如此高的成本拿项目,未来会通过提高水价的方式来盈利,最终还是由老百姓来买单。

一位不愿具名的威立雅高管告诉记者,低价竞争这种不计代价的大资金投入不是威立雅的风格,只有国企和上市民企才会做。很多PPP项目的风险很大,一个地级市每年的财政收入只有30亿元,就敢设立近百亿元的PPP项目。

威立雅当年的高溢价,至今仍让他们饱受困扰。坊间传闻,兰州水务项目的收益率一直很低,威立雅一度想要将其转让,但苦于无人接手。不过,因为当时还有几家金融企业作为合作方,所以威立雅亏损并不严重。

而兰州自来水茶超标事件的后遗症则一直纠缠不休。2016年12月,甘肃省高院刚刚驳回了3位兰州市民关于威立雅侵权的再审申请裁定。从2014年开始,这场官司已经持续了两年之久。

不过,在金永祥看来,威立雅当年的高溢价与现在的低价竞争还是有区别的。因为当时预测中国的公用事业价格会调整到位,但事实上,兰州的水价如今在全国省会城市里排名也是倒数第二、第三的样子。如果兰州的水价能够达到中游水平,威立雅的盈利水平就会非常好。

“市政市场的技术含量太低,在工业领域,威立雅则有一定技术优势,如威立雅运营的燕山石化废水项目。在环保监管趋严的情况下,工业危废企业现在的给废意愿和能力也比较高,而且也是特许经营模式,长期运营,比较符合威立雅的理念。”薛涛说,但工业市场的缺点是盘子没那么大,发展空间有限。

工业污染第三方治理将是威立雅的重要战略方向之一。卡迈斯表示,未来,威立雅将通过推动环境污染第三方治理等模式,在工业、循环经济等领域着重发力。2015年,威立雅中国市场中,市政领域占比70%,工业领域则占比30%。他希望2017年以后能够达到“一半一半”的比例。

洞见

挤出的外资能否重回战场?

崔煜晨

多年前,PPP模式在我国刚刚兴起,面对万亿级市场前景,外资曾被认为迎来了大展拳脚之时。

彼时,无论我国政府还是社会资本,对PPP模式都处于“懵懂期”。政府在探索PPP制度建设,社会资本在试水PPP项目运作。国内可借鉴的典型案列较少,业内所熟知的BOT试点项目——广西来宾B电厂等,也多为外资参与。

相比之下,发达国家经济法规健全、政策透明度高,PPP项目运作较为规范。因此,当时普遍认为,需要吸引更多外资进入PPP市场,这对提升公共服务管理效率将带来积极影响。借助丰富的经验,外资进入中国市场恰逢其时,如威立雅在国内市场攻城略地,一时间拿下不少项目。

然而,仅仅几年间,外资在PPP市场开始“退居二线”。近两年来,PPP项目百亿大单频现,拿下订单的社会资本中却鲜有外资企业的身影,国企、央企开始崛起。

现阶段,国内PPP已呈现出国企、央企主导的显著特点,民企有限参与,外资基本缺席。

究其原因,第一,经过多年探索,国内企业通过前期的经验学习,对PPP模式的理解更加深入,外资的优势不再;第二,国内企业意图通过项目打开市场,不惜进行大量资本投入,跑马圈地,而外资对资本运作趋于谨慎,可能错失一些项目机遇;第三,不少地方政府在选择合作对象时,对国企、央企的信任度更高。

虽然绝大多数地方政府并没有对外资提出限制,总体来说,我国政府也仍然支持外资以特许经营方式参与基础设施建设。但在目前的PPP热潮下,出于对政府信用等问题的担忧,民企都还在观望,外资就更不敢贸然介入了。

实际上,近两年来,我国政府一直在完善PPP模式推进中的问题,通过信息的公开透明和加强各方监督,来促进PPP市场科学、规范和可持续发展,为各方社会资本提供平等的竞争空间。

无论黑猫白猫,能抓住老鼠就是好猫。期待在体制的不断完善下,平等的市场竞争环境能够建立,社会资本的忧虑能够减少,外资也能够重返PPP“一线战场”,发挥推动PPP模式规范发展的作用。



投资者说

编者按

近年来,资本对环保行业的影响不断加大。不仅外界资本大量涌入,外企企业、金融机构等看好环保市场,蠢蠢欲动准备投资;行业内部的资本流动也越来越多,企业间的并购整合加快。产业版将推出《投资者说》,分析环保行业投资热点和机遇,就如何推动产业更加理性、快速地发展,让相关从业者从专业角度进行深入探讨,敬请关注。

目前,环保行业吸引的投资越来越多,两方面因素影响很大:

第一,环保行业一张最具代表性的名片是清洁技术,清洁技术领域可以产生很多细分行业龙头,投资人选择标的可以很广。

比如,大的分类有水、气、渣、声等;水再细分可以包括污水、净水、管网和污泥等;污水产品再细分有各种处理工艺,如MBR和磁分离等。因此,企业家们可以选择在初创阶段,尽量聚焦一个细分行业,做到细分行业前三名,再考虑扩张到其他领域。而投资人所要做的是选择足够大的细分市场,从中挑选行业领军企业。

二三十年前,江苏宜兴开始环保产业的初步聚集,处在野蛮生长阶段,不少没有自己特色产品。近10年来,宜兴环保企业专注研发主打产品,很多企业只做一类产品,在细分行业具有相当知名度和产品美誉度。

第二,环保行业有较为稳定回报率。企业在早期阶段盈利有一定的保证,风险控制较好的话,投资的本金回收可能性比互联网行业大得多,大资本因为回报率收入要求较低,可以比较多地投入环保行业。

但不同于TMT(科技、媒体、通信)和医疗等其他投资热点领域,环保行业很难产生如阿里巴巴和西门子医疗等巨型企业,所以也很难期望几百倍、上千倍的投资回报率。

环保企业根据所实施项目可以分为3类:第一类是投资类企业,如大部分国企企业,北控、首创等;第二类是项目总包型和系统集成型企业,如嘉诚环保工程有限公司等;第三类是产品或者技术提供型企业,如厦门三维丝提供滤袋。

行业投资者或者战略投资基金,具有深厚人脉关系和丰富融资渠道,可以投资到第一类企业,风险投资基金更多投资到第三类。环保行业政府引导性很强,更多的依靠政策,对政策的解读非常关键,如果投资时点不当,先行者有可能遭受损失。因此,政策人为作用和市场相互作用下,行业爆发前夜的时间拿捏非常关键。

投资行业根据用户分类有TOB(business企业)和TOC(customer消费者),环保行业与之都不同,可以称为TOG(government政府),投资后企业的业绩增长也与TOB和TOC类不同。因为政府项目的延期,或者合同变更取消经常会有,所以企业即使在在手订单,也不能及时转变为收入,所以业绩经常是波浪起伏,希望投资人对此有理解,同时具有较好的心理承受能力。

作者为天津创业投资管理有限公司高级投资总监

环保投资需找准类别和时机

侯建荣

国家级环保装备示范区落户龙岩

引导企业集聚发展,借助“一带一路”壮大升级

本报综合报道 国家质检总局日前公布第四批“国家级出口工业产品质量安全示范区”名单,福建省龙岩市出口环保机械装备质量安全示范区入选,成为我国首个出口环保机械装备质量安全示范区。

福建检验检疫局搭建“四平台”帮扶我国首个出口环保机械装备质量安全示范区建设,分别为搭建示范区管理平台、信息服务平台、公共检测平台和企业主体平台。

福建检验检疫部门负责人表示,示范区的建成,将进一步引导龙岩环保机械产业集群壮大、转型升级、质量提升,巩固和提高国际市场竞争能力。未来,示范区将形成“企业诚实守信、产品质量安全、监管科学有效、产业链配套完整”的运行机制,将有力推动构建政府监管、市场调节、企业自律、行业自律、社会参与的质量工作格局。

据了解,龙岩环保机械产业有环保机械装备及配套企业20多家,已形成电除尘、电袋除尘、脱硫、脱硝等烟气治理产业及相配套的机加工企业组成的产业集群发展格局。其中,福建龙净环保股份有限公司(简称“龙

净环保”)是全球最大的大气环保装备研发制造商之一,产销量连续10年名列全国同行业第一,电袋复合除尘器市场占有率超过60%。

在龙净环保副总经理郭俊看来,示范区建设是政府相关部门为企业搭建的一个质量共治、共谋发展的平台,让相互竞争的企业能够聚集在一起,共同探讨国内外最新市场动向和打破国外技术壁垒。

近年来,人们对空气质量的关注度不断提高,《大气污染防治行动计划》积极推进。龙岩环保机械产业一大批高水平的新产品和新技术填补了国内空白,推动着中国清洁能源技术走向世界前列。比如,去年7月,龙净环保突破一直被国外公司把持的脉冲高压电除尘技术。

“一带一路”国家战略给我们带来了更多“走出去”的机遇,目前大气环保装备出口的主要市场就是“一带一路”沿线国家。郭俊说,以龙净环保为代表的中国清洁能源技术正走出国门,公司产品出口日本、土耳其、印度、巴西等30多个国家和地区,产品出口量在同行业中排名第一。

地方

山西排污权交易“明码标价”

核定主要污染物排污权交易基准价

本报记者高岗柱太原报道 山西省日前印发了《关于主要污染物排污权交易价格及有关事项的通知》(以下简称《通知》),要求排污权交易价格严格执行“明码标价”制度。

《通知》核定了主要污染物排污权交易基准价。主要污染物排污权交易基准价,采取“一次性补偿”的办法分类核定。主要污染物排污权交易基准价,二氧化硫1.8万元/吨,氮氧化物1.9万元/吨,化学需氧量2.9万元/吨,氨氮3万元/吨,工业粉尘5900元/吨,烟尘6000元/吨。明确要求排污权交易价格不得低

于排污权交易基准价,主要污染物排污权交易手续费标准另行制定。

《通知》规定,政府储备排污权出让收入属政府非税收入,使用财政部门统一印制的非税收入一般缴款书,纳入一般公共预算,统筹用于污染防治。排污单位出让排污权所得收益归排污单位所有。

同时,《通知》要求,排污权交易价格应严格执行明码标价制度,省排污权交易中心应在部门网站及收费场所醒目位置公示价格、收费标准及政策依据,自觉接受价格主管部门、财政部门的监督检查。

浙江推进环保基础设施PPP项目

公开透明 吸引社会资本

本报通讯员杨金国 宋金燕 记者晏利扬台州报道 今年以来,浙江省台州市第二污水处理厂一期工程建设现场一派火热。作为台州市在生态环境领域实施的一个PPP项目,南洋第二污水处理厂项目成功引入社会资本7000多万元。

据悉,这一项目位于台州市路桥区涂区内,建设期两年,特许经营期20年,总占地面积150亩,设计污水处理能力15万吨/天。目前正在建设的一期设计污水处理能力2.5万吨/天,占地40亩。工程主体包括提升泵房、鼓风机房、配电房、生化池等。

工程土建负责人黄法光表示,项目建成后将接纳台州市路桥区和工业园区

的市政污水,大大减轻东部污水处理厂压力,有效改善村镇水环境质量。

近年来,台州市通过主动向市场推介PPP项目,利用公开透明的竞争性机制选择投资人,为各类企业拓展了新的发展空间,一批民营企业参与到台州市的公共服务和基础设施建设中来。

此前,台州市已经有包括杜桥镇公共自行车系统项目在内的两个PPP项目建成投运,签约PPP项目3个,包括南洋第二污水处理厂一期工程、临海市城市污水处理厂扩迁建工程、临海市镇区污水处理厂项目,加快了临海环保公共服务和基础设施建设。