

公司观察

环境服务空间拓展如何丰富路径?

中持水务股份主板上市,围绕中小城市不断升级业务,提供系统解决方案

◆本报记者陈湘静

3月14日上午,中持水务股份有限公司(以下简称中持水务)正式在上海证券交易所敲钟。从初创到主板上市,中持水务用了7年零两个月,这样快的速度令业界印象深刻。而它所属的中持环保集团,自2008年成立起一直“不慌不忙”行走在自己的“套路”里:以中小城市政府为核心客户,业务布局与环境需求紧密共生,不断扩展综合环境服务的广度与深度。



中小城市
才是产业富矿

拥有着非常普遍的问题和不断释放的需求,足以为商业模式的复制提供足够的样板,让企业可以系统地探索区域环境治理与建设

“我们要做中小城市环境服务商,这些区域的地方政府是我们的核心客户。”这个中持初创时确定的战略难免引人质疑:不是因为不具备在大城市竞争的实力,所以退而求其次?

对此,中持环保董事长许国栋日前在接受本报记者专访时表示,过去10年间,在那些风起云涌的环保细分领域里,真正短兵相接的“厮杀”极少发生在大城市,真正的市场竞争大多在中小城市层面上展开。“我们只是很早就看透了这一点。”他说。

“很多中小城市面临严峻的环境挑战,既要解决存量问题也要解决增量问题,还清历史欠账同时还要发展经济。此外,这些地区往往还不具备成熟配套的政产学研资源和专业队伍。身处快速工业化、城市化进程中的中小城市,可能对外释放的环境治理需求非常大。”中持水务董事、副总经理张翼飞向记者表示。

近年来,中持水务曾为不少中部地区基层政府解决过“两桶水”的问题。“第一桶水”是市政污水的稳定达标、回用及环境友好;“第二桶水”是工业园区废水,包括园区风险管控、收费机制建立、循环经济探索等。对此,张翼飞向记者坦承,这其中有很多理念和做法是此前在经济发达地区服务时,从那些地方政府先进的环境管理实践中学来的。

“5年前在浙江某地成功的污染治理模式,现在基本可以在河北进行复制。”由于存在显著的信息不对称,中小城市急需在快速发展中,获取足够的经验,避免走发达地区在环境管理方面走过的弯路,并了解如何以最小投入来管控环境风险。而专业企业可以将知识体系固化于环境管理和治理的商业模式上,在地区间实现转移与迭代。

商业模式最重要的元素之一是本身的可重复性。而中小城市拥



◆中持股份营收体量虽并不能与已上市的大型水务公司超百亿的市值相提并论,但值得关注的是,这家企业却赢得包括启明创投、红杉资本、北极光创投、纪源资本等一批一线风投机构的股东背书

有非常普遍的问题和不断释放的需求,足以为商业模式的复制提供足够的样板。同时,中小城市还因为没有那么强硬的条块分割,可以让企业跳出单个项目,系统地考虑和解决问题。

记者了解到,中持环保正在多地筹划名为“近郊开发”的全新模式。在原有的农业用地上,将污水污泥畜禽废弃物处理、现代农业、城郊园艺、景观园林等多功能融为一体。“由于条块分割没有那么严重,更为系统、更大尺度的环境建设在中小城市拥有更多的可能和机会。”许国栋说。



哪些业务需要等?
哪些要提前准备?

不能什么赚钱干什么,而是要着眼于客户在不同发展阶段的需求;有些业务客户目前可能还用不到,但要提前去做布局

“可能好几年前在浙江成功实践的某项环境管理经验或某种环境治理模式,直到去年或者今年,中部的一个城市才认可并接受。在环境服务业务的空间布局上,我们这样体量的企业要有耐心。”张翼飞说,他们一开始从轻资产运营环节切入,聚焦发达地区的中小城市客户,然后进一步向中等发达地区转移。成熟一个推进一个,绝不冒进。

但在业务历史纵深布局上,企业却不能等,要在长期跟踪服务的过程中,根据环境发展的规律,针对客户环境管理的需求不断做预判,提前做好研发,准备好服务和产品。

从8年前开始,中持环保在发展棋盘上陆续放下的生物质能源、检测与土壤修复这几颗业务棋子,从一开始预算就做成亏损,到如

今已相继进入开疆扩土期,期间也得到了资本的认可和资助,先后获得启明创投、红杉资本、纪源资本、北极光创投等知名机构的投资。

“业务布局的原则不能什么赚钱干什么,而是要着眼于客户在不同发展阶段的需求。有些业务客户目前可能还用不到,但要提前去做布局。比如环境安全,可能现在还没有进入产业和政策视野,而我们已经在做这些事情了。”许国栋说。

在中小城市环境管理领域,政府客户的需求其实呈现了相当明晰的规律,沿此脉络落子,充分赋予企业业务发展的潜力和弹性。一方面开发技术产品,另一方面,在经济发达地区和中部地区同时保持业务存在。在实践中不断进行着先进管理和治理理念模式的积累、提升和复制。

张翼飞说,其实一路走来,他做的就是沿着水务发展的“填空”模式:刚开始填运营的空,接着是扩容改造,然后是污泥等固废处理;接下来可能是黑臭水体、城乡物质循环等,就是沿着中小城市在城市化、工业化两化发展中遇到的各种问题,不断给他们提供系统解决方案,构建长期合作伙伴关系。



环境服务
还有哪些想像空间?

技术产品和环境建设是未来重要商业领域,本土产业力量将释放活力;环境大建设已初现端倪

历经数十年的快速发展,在环保产业各传统的细分领域,厮杀的硝烟刚开始慢慢消散,PPP又在资本的裹挟下呼啸而来,在各类治理修复项目的争夺中,资本与行政资源的结合又一次战无不胜。这是否就是产业的未来?环保企业还

有没有更多想像空间?……围绕这样的问题,在业内外有着广泛而深入的讨论。

而在许国栋看来,当下的环保产业正面临一个转折点。一方面,随着公众和政府对环境质量改善的需求和要求的加速提升,环保产业的环境绩效开始进入各方视野;另一方面,当项目扩张受制,利润增长已经达到极限时,企业自然会权衡客户增长的价值和追求内部效率的价值,而向提升内部效率做出倾斜,转型升级正在酝酿之中。

“环保产业需要真正好的技术产品的时代就要到来,未来产业增长动力将主要来自技术产品创新。”许国栋预判,在这一进程中,本土的产业力量将释放非常强大的活力。“因为有丰富的市场体验,有一定的经济水平,也积累了大量的技术队伍,将来很有机会在全球范围内获得领先。”

他向记者透露,中持环保已经在这一领域进行了多方位多层次的布局。而他们看好的另一个领域,则是已经初现端倪的环境大建设。

当前,海绵城市建设、流域水系治理等在我国不同城市陆续展开,给环保产业提供了更为广阔和丰富的想像空间。“这些类型的项目已具备环境大建设的基本特征。在提供更高层次环境产品与服务的目标统领下,污染治理、环境修复、建设甚至创造等若干行为得以并存,具备前所未有的技术性和产业融合的机会。在这个过程中,产业界可以思考我们能做什么,或者能做出怎样的改变。”许国栋说。

据他介绍,在深度参与打造中国城市污水处理概念厂过程中,他们提出了城乡生态综合体概念,这也将成为公司上市后的重点服务方向。未来,城乡可持续发展过程中必备的污水、污泥、废弃物有机质处理等项目,有很大一部分可以与现代农业、景观等在生态综合体中协同建设,而不是像以往一样孤立地解决问题。

两会声音

●应倡导“环境治理全科医生”的概念,如果把整个区域作为一个系统,委托给一个真正有实力的专业化公司来治理,可能治理过程就会大幅度缩短,效率也会得到提升

◆本报记者刘秀凤

“政府工作报告中的环保强音越来越铿锵有力。”刚刚参加完全国两会的全国人大代表、永清集团董事长刘正军说,今年的政府工作报告强调要深化生态文明体制改革,体现了环境治理向生态文明目标看齐的理念升级。

“这就需要地方政府和环保企业的环境治理理念升级到更系统化、更注重区域效果的高度,逐渐改变当前环保项目条块分割、碎片化、良莠不齐的现状,向更系统优化的环保理念升级。”他说。

在刘正军看来,要实现这一目标,就要打造“区域环境整体绩效服务模式”,这也是他今年两会的建议之一。所谓“区域环境整体绩效服务模式”,就是一个环境综合服务商或者若干个环保企业联盟,采用合同绩效服务的方式,为一个地区、一个县乃至一个市的生态环境治理需求提供整体打包的系统、综合治理服务。在这一模式中,环境服务从单一型转变为综合化、系统化的服务。

在环保产业发展过程中,模式创新受到越来越多的重视。“从EPC(工程总包)到BOT(建设—运营—转让),从合同环境服务到第三方治理再到今天的PPP(政企合作)模式。每一种服务模式都发挥了应有的市场作用,取得了一定的治理效果。但这就某个具体治理项目而采用的单一化治理模式,普遍存在不容忽视的问题。”多年的打拼,让刘正军对行业发展存在的问题有清醒的认识。

各部门、各企业各自推行项目招投标,往往造成单个项目碎片化、治理不配套,导致治理成本增加、治理效果不可持续;行业内恶性低价竞标,损害了环保行业的健康发展,扰乱了正常市场秩序,导致治理结果无法保障;区域内单个项目实施单一治理,而不是从源头治理,导致区域内生态系统割裂……这些问题有时导致区域内污染情况更加复杂。

“当前,公众对雾霾防治、城市黑臭水体治理、农村污染治理等的期盼,特别是环境执法和生态文明考核的进一步落实,将促使地方政府环境政策导向由单一的项目治理转变为区域环境的综合防治。”刘正军表示。

他建议,在区域环境整体绩效服务模式中,地方政府对本地区的生态环境治理实行系统规划、综合治理,将本地区生态治理需求的终极目标、治理目标分解为几十个工程性指标,把几十个项目统一打包,变成一个总体“项目包”。企业通过承接这个“项目包”,为地方政府制定区域生态保护和治理整体规划,提供优质的综合环境服务。

可以说,没有环保技术和模式创新,就没有环保产业的未来,而环保技术和环保服务模式的创新相辅相成。“环保公司是给环境治病的,假设一个人生病了,谁不愿意到医院找一个专业的大夫看病呢?所以说,环境治理就是要让专业的公司干专业的事。”一直以来,刘正军在倡导“环境治理全科医生”的概念,“如果把整个区域作为一个系统,委托给一个真正有实力的专业化公司来治理,可能治理过程就会大幅度缩短,效率也会得到提升”。

“但是,要完全解决一个地级市的所有环境治理问题,单凭一家环保企业的实力是很难完成的,我们可联合2家~3家综合型服务企业或更多细分领域的优势企业,以组建‘环保企业联盟’的形式来承担整区、整县的生态环境综合治理任务。”刘正军说,这个联盟是企业主体自愿组建的联盟,能覆盖一个县、一个市修复治理环境业务的主要领域,能有效解决一个区域的所有环境治理难题。环保产业联盟和政府签约承担修复治理生态环境工程的总承包任务后,各企业再根据各自优势分工负责相应项目和板块任务。

为确保区域环境整体服务模式的持续效果,刘正军建议,签约区域生态环境治理总承包的环保企业或环保企业联盟要在合同中承诺,与地方政府一起对治理效果终身负责。



图为由永清环保建设的湖南衡阳市城市生活垃圾发电厂项目 资料图片

自主技术降低企业治污成本

兰金涡流微湿电除尘除雾器投入少、效果好

◆本报记者崔煜晨

工业大气污染治理过程中,低投资、低运行成本、高治污效果的治污设备往往更符合市场需求,也更能激发企业的治污积极性。在中国高科技产业化研究会近日组织召开“兰金涡流微湿电除尘除雾器”科技成果评价会上,这一自主研发技术被认为实现了技术创新,以及低投资、低运行费用和高除尘效果的目标。

据了解,兰金涡流微湿电除尘除雾器专利发明人湖南省楚雄环保科技有限公司总经理彭映山从1989年开始做环保设计,在设计过几乎所有类型的除尘设备之后,他发现不少除尘设备投资高、运行成本高,并不能符合市场需求。因此,他花费了3年时间,自掏腰包600多万元,自主研发了这一设备。彭映山认为,环保设备本身就要具备节

节能环保的特征,兰金涡流微湿电除尘除雾器投资与运行费用分别为湿式电除尘器的25%和10%,除尘效果良好。尤其是对入口100mg/m³以上的高浓度烟气,可以达到90%以上的除尘效率。

目前,设备在河南、河北、广东等多地投入运行,运行效果持续稳定达标。据河南荣阳热力公司的技术负责人程志章介绍,最开始采用这台设备时,经过多方调研和测试数据的分析,才敢上马。但安装兰金涡流微湿电除尘除雾器近半年来,治理效果和运行成本都非常满意,并且废气处理的运行成本明显降低。

据检测,烟气入口含尘浓度≤50mg/Nm³时,经过这一设备处理后排放烟气含尘浓度≤5mg/Nm³;烟气入口含尘浓度≤100mg/Nm³时,经过这一设备处理后排放烟气含尘浓度≤10mg/Nm³。

◆本报记者徐卫星

近日,在位于北京中关村创业大街的一处创客空间内,路演大厅被围得水泄不通,大家都在期待能够发现“金子”。这是法国商务投资署(Business France)和法国国家投资银行(Bpifrance)共同启动2017年度“中法创新加速器 Impact China”的项目现场,5家层层筛选的法国创新型企业选择开启了为期5周的中国路演。

APIX Analytics公司(以下简称APIX)是一家法国工业领域的企业,由于迎合了当下国内对先进环保技术的渴求,成为本场关注的焦点。记者跟随一家国内环境监测企业,参与了两家企业的交流过程。

在交流中,APIX公司CEO Ludovic Debusschere拿出了笔记本电脑电池大小的微型多气体分析仪,这一仪器大幅缩小了高性能气体分析仪的尺寸,在工业应用(过程监测、气体质量、石化产品测量

法国环保创新企业期待中国市场

微型多气体分析仪提高传统技术性能

等)、环境应用(污染、挥发性有机化合物排放测量等)等常规技术领域实现了突破。

中方企业向记者表示,吸引他们的是APIX的集成技术,它改变了高性能气体分析仪的使用模式。过去是现场取样带到实验室分析,而现在小型化分析设备使得用户可以进行现场实时测量,提高了传统技术性能。

“我们比较关心的是这种产品所能分析的气体种类和精确度。便携式分析仪目前有很大的市场需求,国内类似的产品也有,

但气体种类往往不能符合市场需求,准确度也不能完全过关。”中方企业表示。Ludovic Debusschere博士则表示,其公司的分析仪研发耗时8年,申请了多项国际专利,精确度高、检测效果良好,并且不会被轻易复制。

值得注意的是,APIX在法国本土发展的乐观前景或许也能成为他们开拓国际市场的有力背书。2015年4月完成370万欧元A轮融资后,企业与法国知名的石油和天然气企业形成了产业伙伴关系,比如道达尔、苏伊士环保等,后者在中国已有

广泛的业务。未来,APIX公司将在中国市场投入更多时间赢得合作伙伴和潜在客户的信任。

另据了解,根据“中法创新加速器 Impact China”项目的安排,法国商务投资署和法国国家投资银行的专业团队会根据每一家企业对中国市场的需求为其量身打造专属项目计划;同时根据这5家公司各自的发展目标,陪同他们深入中国多个发展最为活跃的地区(北京、上海、深圳、广州、香港),寻求技术和商业的合作伙伴以及投资人。