

绿金视点

牵手资本市场,环保企业要走康庄大道

优质环保企业拥有更多选择,投资方与企业相互协同很重要

编者按

由中国环境报社中国环保产业研究院主办,大猫网络科技(北京)股份有限公司协办的绿金汇首次沙龙日前成功举办。绿金汇沙龙旨在打造“环保产业思想库、绿色企业加油站”,建立服务于环保产业发展的高端、深度的思想交流平台,引领环保产业健康、理性、快速发展。

绿金汇首次沙龙以“环保企业与上市融资”为主题,邀请环保企业家、投资机构代表、业内专家等专业人士参与,就各方关注的话题畅所欲言。本报特就本次沙龙推出重点报道,以飨读者。

全国工商联环境商会秘书长马辉

工业污染第三方治理是环保领域未来潜在的更大的一个市场,这需要更多的技术、人才,更关键的还是资本的力量。

中植产业投资有限公司总裁卢涛

作为资本方,在投资时看重两个方面:一是计划投资的行业有多大市场空间;二是企业在这个行业有多大发展前景。



北京高能时代环境技术有限公司执行董事长凌锦明

企业上市前要规划好发展战略,并且能够在业绩成长和资产管理方面更加规范。



北京恒通国盛环境管理有限公司董事长刘许童

首先,创业团队尤其重要,年轻活力的团队更能吸引资本。其次,企业发展方向和前景需要明确。

制图:王淼

◆本报
记者崔煜晨

“非不想也,实不能也。”全国工商联环境商会秘书长马辉近日在绿金汇首次沙龙上表示,虽然上市不是优秀环保企业的唯一选择,但对于大多数企业来说,仍然希望通过上市获得更大发展。

环保企业有必要“一窝蜂”上市吗?

上市不仅能快速融资,还能为企业带来无形资产,但优质企业无论上市与否都有广阔市场

博天环境、中持水务、上海环境……今年前3个月,已有多家环保企业成功上市,而准备和等待上市的消息还在不断传来。环保企业竞相上市的原因何在?

“环保属于政策驱动型产业,发展初期侧重于市政领域。一方面,项目规模大,对资金的需求量也很大。另一方面,环保行业的投资回报周期长,盈利水平偏低。”马辉介绍说,在对资金的渴求下,上市成为环保企业的首选。

目前,我国环保企业普遍规模较小,数量众多,没有形成欧美发达国家寡头垄断的市场状态。据环境商会统计,我国从事环保的企业单位保守估计约3万家,其中90%以上都属于中小微企业,而这些企业普遍面临融资难题。“上市虽然不是企业发展的唯一选择,但对中小企业特别是民营企业来说是比较好的融资途径。”中植产业投资有限公司总裁卢涛认为。

实际上,对于中小环保企业而言,上市并不意味着打通资本的“任督二脉”,还将带来品牌、市场等多重加分。北京高能时代环境技术有限公司执行董事凌锦明认为,上市后企业承接业务的平台将更高,市场对上市公司的信任度以及企业的竞争力都将随之提高。

资本介入能带来几重助力?

获得投资的企业发展动力更足,规划更加明确,管理更加规范,多元决策有助于风险防范

马辉所在的环境商会有很多会员都是中小环保企业,近年来也有不少企业成功上市。在他看来,上市后的企业收获了资本,发展的底气似乎更足。“不仅企业领导层更加自信,整个企业的状态都不一样了,充满了发展的热情。”

不少企业上市后,得到了业务的迅速扩张或转型发展。比如,2014年上市的高能环境,此前传统的业务领域是垃圾填埋。受限于行业景气度的下降,公司上市后积极谋求从工程类公司向运营类公司的转型,大力布局工业污染治理业务和环境修复业务。目前,高能环境正在打造平台型公司,主营业务已经涵盖环境修复、城市环境和工业环境治理等3个板块。

“站在上市企业的角度,企业上市后的发展有两个关键词,一个是‘规划’,一个是‘规

近年来,环保行业企业呈现扎堆上市之势,上市企业的数量和质量都在稳步增长。不久前,证监会公开表示“支持节能环保企业充分利用资本市场做大做强”,更是向业界释放利好信号。

环保行业正在成为资本市场的热门选择。那么,上市对企业发展的影响究竟有多大,资本与企业如何对接、融合,成为当天与会人士探讨的话题。

“企业所获得的无形资产很大,尤其是如果一家企业在这个领域是唯一的上市公司。”凌锦明介绍说,高能环境的创始团队最早也是防水行业唯一一家上市公司东方雨虹的掌舵团队,凭借这个唯一性,东方雨虹公司在防水行业具有巨大的竞争优势。同时,在吸引人才和员工激励方面,上市公司也拥有更多样化的选项。

在种种利好影响下,环保行业正在形成“一窝蜂”上市的趋势。有观点认为,这可能对不热衷上市的企业造成生存空间上的挤压。那么环保企业上市是否能很好地生存?

对此,凌锦明表示,无论上市与否,更广阔的市场平台永远是向优质企业开放的。因此,要先脚踏实地专注自己领域的业务,再考虑通过IPO(首次公开募股)等途径来解决融资难题。

马辉也认为,要综合分析企业生存情况,在PPP和第三方治理两种模式的推广下,工程类企业如果不能获得资本支持,将面临较大的压力,其市场空间可能逐步被上市公司或者其他行业进军环保领域的央企、国企侵占。而对于技术型企业来说,仍然具有较大发展和成长空间。

“所谓‘规划’,就是企业事前规划好发展战略,不能因为一时的想法或行业的风口而轻易改变;而‘规范’是指企业必须具备上市的条件,同时能够在业绩成长和资产管理方面更加规范化。”凌锦明说,所谓“规划”,就是企业事前规划好发展战略,不能因为一时的想法或行业的风口而轻易改变;而“规范”是指企业必须具备上市的条件,同时能够在业绩成长和资产管理方面更加规范化。

据卢涛介绍,上市后,任何影响公司经营状况的信息,都要在交易所规定的时间内如实披露,这是一家上市公司上市后最需要调整的地方。“上市公司将受到更多监管,这其中更有政府也有来自公众的关注。因此,企业在管理的规范性上也需要更上一个新台阶。”他说。

凌锦明深有体会,他认为上市后,企业治理结构可能更加完善。一般情况下,投资方希望在董事会占一席之地,这在某种程度上对企业有帮助。“参与企业决策的声音将更加多元化,不再是以前老板的一家

之言,有助于风险防范。”

上市前接受别人投资,上市后的企业接受别人投资,上市后的高能环境正在从被投资方转向投资方。近年来,公司陆续并购了几家企业。

身份的转变,让公司与被投资者交流时更加顺畅,能够现身说法,也能换位思考。一年多前,高能环境投资了两家企业,其中一家今年将申报IPO。某种程度上看,投资方的经历和经验,对企业的业绩成长和规范管理都起到了表率作用。

且不用说上市,即使在获得资本投资后,对于民营企业来说,都是一件高兴的事。专注于解决城市内涝问题、研发出下水道清淤机器人的北京恒通国盛环境管理有限公司4个月前刚刚体验过这种幸福。仅仅经过29分钟的讨论,恒通环境就

资本、企业怎样看对眼?

投资方看重前景、协同性和团队,企业要展现最真实和最好的一面

目前,不少环保企业都在资本的助力下成功上市。比如,2014年复星集团旗下的上海复星投资管理咨询有限公司以1.4亿元的价格获得了博天环境当时10%的股份,为博天环境带来上市前的一笔融资。

尽管在公司上市后,复星创富的持股比例稀释为9%,但这笔投资目前已增值至3.8亿元。博天环境的招股说明书披露,入股时复星为公司给出的市盈率是10~12倍。而不久前发行时,博天环境的市盈率已经达到23倍左右。

在企业上市前,资本方怎样慧眼识珠?他们在投资时一般看中什么?卢涛介绍说,作为资本方,在投资时看重两个方面:一是计划投资的行业有多大市场空间;二是企业在这个行业有多大发展前景。比如中植投资格林美时,首先看重的就是行业的市场发展空间。相比水务和大气领域,固废和危废领域的寡头企业、大型企业并不多,一旦小企业获得了资本的支持,可以迅速拓

“甜蜜”过后,如何相处?

双方理念一致,投资方要在合规性上、资本运作上帮助企业协同发展

在经历了一见钟情的蜜月期后,达成合作的资本与企业后续发展过程中也并非一帆风顺,有意见不合甚至发生矛盾的情况,双方应有怎样的相处之道?

对此,卢涛认为,首先,能够合作的根本是双方理念一致,在此基础上,充分尊重企业家的想法。其次,在合规性上要帮助企业,比如在财务、审计等方面给企业更多提示。最后,在资本运作上帮助企业协同发展。

2014年9月,中植产业投资完成对格林美的投资后,成立了一支约10亿元规模的并购基金,收购一些具有协同效益的资产,帮助企业做大做强。

“投资方和企业出现矛盾,往往是合作后发现理念不同。”凌锦明认为,一方面,可能投资方不能帮助被

获得了复星集团旗下公司3000万元的A轮融资。

恒通环境公司董事长刘许童认为,资本的注入对于多年来专注于技术研发的企业来说,无疑是注射了一支强心剂,将为公司发展注入新的资源和动力,也提供不少专业助力。正在筹备上市的恒通环境本来打算上新三板,他们不久前听取了资本方带来的专业意见,正在进行其他考量和规划。因为后者认为新三板并不太适合恒通环境的未来发展。

经历过上市的高能环境对此也有深刻的理解。“环保产业对资金的需求比较大,而新三板的融资功能目前比较有限,未来,新三板可能解决不了企业融资的迫切性。”凌锦明说。

展自身规模和市场占有率。

“此外,团队和人其实更重要,因为做环保的企业家都是有情怀的实干家,每次与他们交流都能很感动,收获良多。”卢涛说。

此外,投资方也会考虑资源的协同性。在格林美之后,中植产业投资于去年收购了安徽一家工业危废处置公司,期望形成旗下企业的协同发展。恒通环境不久前也收到了复星资本的邀约,未来,可能在城市内涝、黑臭水体治理等领域,与同样获得复星资本投资的博天环境开展合作。

那么,企业如何获得资本青睐?刘许童认为,企业要展现最真实的一面给投资方,让其清楚企业的发展中可能遇到什么样的壁垒。同时,也要展现最好的一面。比如,富有活力和激情的团队更能吸引投资者。“环保行业的创业者大多技术出身,不善言辞。在这方面,要向市场出身的创业者学习,懂得如何更好地展示自己。”刘许童说。

投企业实现当初的规划和设想。另一方面,可能是投资方对被投资企业要求过高,导致企业压力过大。

据了解,在环保圈内,负面案例也有不少。比如,投资方急于退出,但创始股东没有回购能力;或者被投资企业对自己的业绩能力没有切合实际地表述,把愿景当成了业绩目标,未能实现预期。

对此,凌锦明认为,投资方要对被投资企业负责人充分信任,发挥他们的才能和积极性。

“投资方的占股比例应该根据被投企业的实际需求测算,投资后并不是一定要替代原来的创始人。而是希望帮助创始人一起整合资源,让他继续管理好企业,在原来的岗位上发挥更大能力。”凌锦明说。

◆本报记者张蕊

上海环境A股上市,兴沪水务、滇池水务登陆港股……最近的环保企业上市风可谓强势来袭。与此同时,还有多家环保企业上市结果揭晓,可谓几家欢喜几家愁。

据了解,自去年年末开始,多家环保企业排队IPO审核。如今,这些企业中有的已经上市交易,比如博天环境、德创环保、海峡环保和中持水务等。此外,也有环保企业IPO申请被取消,尚有相关事项需要进一步核实。

据相关人士统计,去年全年,全国IPO申请审核通过率为91.1%,而今年以来IPO的审核通过率为81.58%,有了大幅下降。与之相比,环保企业目前IPO排队进展相对顺利。

记者通过选取梳理近期已经上市和正在排队IPO的环保企业发现,作为战略性新兴产业,环保产业正在逐渐和资本融通,越来越受到投资机构、大型跨界企业或者大型环保企业的青睐。

涉水行业企业领跑上市

大型水务企业关注投资环保企业;在细分领域,涉膜企业表现仍然亮眼

涉水行业仍然是环保企业上市的领跑者,这一判断再一次被印证。无论是传统的水务企业,还是涉水细分行业,诞生的上市企业越来越多。已上市的博天环境、中持水务、海峡环保,正在排队的三达膜、广东联泰环保无一不是涉水企业。

就在前几天,作为传统水务的代表,最迷你的港股水务企业诞生——兴沪水务。上市后市值约为20.8亿港元的这家企业由此成为港股水务股中市值最低的股票。紧跟其后的将是4月6日正式鸣锣上市的滇池水务。

值得注意的是,这两家地方传统水务企业上市都有北控水务作为基石投资者的参与。据了解,过去3年高速增长的成绩以及未来或将稳健增长的预期,让兴沪水务获得北控水务和泸州老窖两名基石投资者青睐。除了这两家企业,前不久上市的海峡环保投资人中也有北控水务的身影。

“我们现在十分关注对环保企业的投资。”北控水务执行总裁李力的这句话,代表了企业的战略和水务市场的发展趋势——孵化一批上市企业。

有业内人士表示,与传统的投资机构不同,上市环保企业投资细分领域企业更有优势。首先,了解行业,对潜力的企业辨识度更高。其次,大型上市企业已经不再单纯追求在股权等方面控制一些企业,而是要打造生态平台,释放资源,让各种企业在平台上放手一搏。第三,相比于投资机构投资企业上市即撤出,不同规模的上市企业间相互合作将更为长远。

在细分领域,涉膜企业表现仍然亮眼。以正在排队等待上市的三达膜为例,预计今后一段时间内,本行业仍将保持较高的毛利率水平。这主要是由于膜市场需求旺盛,而能够提供整体综合解决方案的企业较少,技术壁垒和行业技术附加值较高。

园林企业异军突起

除了传统地产和市政需求,政府作为甲方的需求变化则是间接导致园林企业扎堆上市的一动因

在近期已经排队上市的环保企业中,园林企业异军突起。浙江元成园林集团、天域生态园林、杭州园林设计股份有限公司首发获通过。浙江城邦园林、杭州市园林绿化等正在排队上市……

记者查阅这些企业的招股说明书后了解到,上述企业涉及园林施工、景观设计、绿化养护、苗木种植以及信息化服务等多个领域。近几年净利润在2000万元~5000多万元不等。

同时,有证券机构专业人士表示,应收账款金额较高,占营业收入比例60%的企业过会一般会比较顺利。以杭州园林设计院为例,公司报告期各期末,公司应收账款占报告期末总资产的比例分别为28.58%、32.81%和24.42%,占报告期内营业收入的比例分别为48.47%、

业界观察

涉水行业领跑环保企业上市新军

大型水务企业参与孵化上市企业,园林企业受益城市水环境治理

58.96%和63.37%,公司应收账款较高且快速增长,顺利过会。

从地域上看,除天域生态位于重庆外,其他园林企业主要集中在浙江省。这主要是由于园林绿化行业的发展程度在一定程度上与所在区域的经济水平密切相关。加之当地对景观需求较高,园林绿化行业的产值也相对较高。同时,目前我国城市园林绿化企业一级资质的企业也主要集中在浙江、广东、江苏、北京等经济发达地区。这些地区更容易诞生大型园林企业。

此外,在房地产景观配套和市政领域两大需求拉动下,各地对园林景观需求大量增加。而园林企业在进入这些领域中的门槛要求不高,绩效压力小,这也是园林企业中涌现出不少上市企业的原因之一。

除了传统地产和市政需求,政府作为甲方的需求变化则是间接导致园林企业扎堆上市的一动因。尤其近一年来,流域治理、海绵城市对景观环境的需求集中释放。转型环保,打好生态这张牌成为以东方园林、桑德旗下爱尔斯为代表的园林企业的选择。

PPP项目和涉水项目的叠加和大范围落地则让园林企业尝到了甜头。以东方园林为例,去年805亿元的项目中有600亿元是涉水项目,而动辄数十亿元的PPP项目又占大头。“如果2017年抢不到PPP项目,2018年只能抢一个尾巴了。”北京东方园林环境集团水务总裁贺云良坦陈。

但是,也有业内人士表示,园林企业涉足的水环境治理中仍然是传统的景观设计和园林施工,对于绩效考核压力较大的黑臭水体治理等仍然是技术优势突出的传统水务行业的天下。

部分正在排队申请主板上市的环保企业

(数据来源为企业招股说明书)

企业名称	地区	行业	资产总额(万元)	性质
三达膜	福建	膜	163459.43	综合服务商
北京建工环境修复	北京	土壤修复	66226.27	综合服务商
绿色动力	广东	垃圾发电等循环经济和可再生能源	508617.03	综合服务商
海湾环境科技(北京)	北京	为石化行业提供工业VOCs、油气回收、锅炉低氮燃烧和PM _{2.5} 污染治理	61747.75	综合服务商
广东联泰环保	广东	城镇污水处理	165562.55	投资运营
鑫广绿环再生资源	山东	固废处理	93228.76	综合服务商
江苏蓝电环保	江苏	电除尘、脱硫脱硝等大气治理	35852.72	设备制造

制表:张蕊