责编:崔煜晨
电话: (010)67116884
传真: (010)67102492
E-mail:chanjing9999@sina.com

市场观察

环保大企业爱上『全球购』

新手上路应警惕风险，海外并购并非稳赚不赔

●2016年以来，涉及环保产业的并购案已逾10起，涉及金额150多亿元。随着自身实力的不断壮大，越来越多环保企业的海外并购步伐在加快

●当前海外并购环境呈现五大趋势：经济复苏乏力带来历史机遇；新一轮工业革命增添长期动力；跨国公司乃至全球公司崛起有助推作用；国内外经济发展联动带来新商机；市场准入和法规环境略有改善

●海外并购可迅速缩短我国环保产业与国际先进水平的差距，将对国内环保行业整体水平的提升产生巨大推动作用。但国内环保企业多为新手上路，还需三思而后行

本报记者崔煜晨综合报道 在淘宝、京东等大型电商开通了国际平台“全球购”，我国家电大型企业海尔、美的瞄准GE家电、东芝等国际品牌的同时，中国环保企业也在此轮全球并购潮中不甘落后。

此前，北京控股有限公司以14.38亿欧元收购德国废物管理公司Energy from Waste（EEW），被称为中国环保企业发起的最大海外并购案。近日，国内环保企业北京绿创声学工程股份公司（以下简称绿创声学）并购了IAC公司，再次引发业内关注。

环保企业海外并购步伐加快

根据全球数据处理公司迪罗基Dealogic发布的全球并购数据显示，截至2016年2月18日，已经有102起中企发起的海外并购案，交易总额与去年同期相比激增近7倍。

而日前由中国海外政经研究中心、中国社会科学院地区安全研究中心发布的《境外投资环境报告》也显示，海外并购将是未来中国企业海外拓展的主要方式。作为国内的新兴行业，国内环保公司也开始瞄准海外市场。

据不完全统计，2016年以来，涉及环保产业的并购案已逾10起，涉及金额150多亿元。“一带一路”战略的推进，为更多国内企业海外并购创造了时代机遇，同时随着自身实力的不断壮大，越来越多环保企业的海外并购步伐在加快。

今年以来，我国环保企业海外并购的案例不断。除北控之外，近期海外并购的案例还包括：四川成都天翔环境股份有限公司与投资基金企业，合作收购德国贝尔芬格水处理技术有限公司（BWT公司）100%股权；北京雪迪龙科技股份有限公司拟斥资近8000万元收购两家环保企业，其中包括比利时一家生产检测器及色谱仪的专业公司。

此次绿创声学收购IAC公司，代表的更是国内环保企业的厚积薄发。据了解，成立于1949年的IAC公司是全球最大的噪声和声学控制产品、设备和测试设备供应商，其为迪斯尼乐园、保时捷、英国BBC电台等不同领域的客户提供过噪声控制解决方案。

曾经，IAC公司也名噪一时，其通过不断创新，并购过欧洲很多优秀企业，奠定了全球声学控制领域的行业龙头地位。被绿创声学并购前，IAC公司在西方国家及中国香港共设有9家分公司，全球共有800多名员工。

而此次绿创声学并购IAC公司只用了3个月时间。据了解，如此顺利地并购在于两家公司之间的发展策略和理念契合。绿创声学在行业内的发展也非常迅速，只用了10余年，就占领了国内综合性噪声与振动控制工程领域，如电力、石化、冶金、房地产、市政交通等行业超过一半的市场份额。

绿创声学董事局主席、中关村科技企业家协会会长姜鹏明认为，IAC采用科学的计算机化，可以流程化地反映设计水平，在运维管理方面为国内企业提供了宝贵经验。同时，IAC有着很成熟的细分市场能力，打通了许多国内声学未知领域的通道，提供了国际化标准。“这能将我国的声学领域发展进程至少提速15年。”

“海外购”可能存在风险

《境外投资环境报告》中指出，当前海外并购环境呈现五大趋势，包括经济复苏乏力带来海外并购前所未有的历史机遇；新一轮工业革命的到来为海外并购增添长期动力；中国跨国公司乃至全球公司的崛起助推海外并购发展；国内外经济发展联动带来海外并购新商机；市场准入和法规环境略有改善。

在这样的客观条件下，国内环保企业开始发力，陆续吞并国际大鳄。有业内人士认为，通过海外并购，可以迅速缩短我国环保产业与国际先进水平的差距，将对国内环保行业整体水平的提升产生巨大推动作用。但是，国内环保企业多为新手上路，海外并购还需三思而后行。

中国智库近日发布的报告中建议，国内企业在进行国际并购前，要进行充分的前瞻性、科学性论证，认清并购产品是否与时代发展相契合。

《境外投资环境报告》也表示，海外并购中也存在一定的风险。在并购前的谈判环节、并购中的审批环节，以及并购后的经营过程都存在风险，既有并购双方的影响，也受当地政府监管的影响，还要考虑NGO、工会等的诸多因素。

此外，并购方与被并购者在文化磨合、团队管理、资源整合等方面是否能够发生“良性化学反应”，公司的品牌形象、核心技术、经营理念是否能够符合当地“水土”等都是不得不考虑的因素。

对此，专业人士指出，通过海外并购的方式，在全球范围内构建自己的产业链和供应链，固然是大力提升中国企业自身价值的良方妙计，但是并购并不是稳赚不赔的买卖，尤其是海外并购，还需企业且行且留心，避免因此在前进路上栽跟头。

海绵城市缺的不只是“东风”

建设模式不清晰，投资回报难确定，专业化施工建设企业少

16个试点城市实施的实际项目较少，没有出台明确的收费机制，存在收益不确定的风险，参与企业需要结合项目情况与政府就回报进行具体商议。

许多企业看好海绵城市建设的发展前景，急于占领业绩高地。但由于海绵城市建设在国内是新生事物，无论企业规模大小，都是刚接触这一领域，实际上可供业主选择的、有经验的海绵城市建设实施企业基本没有。

详见今日10版

特别关注

在看效果的时代没有捷径

拼技术才能拼出真赢家

◆本报记者刘秀凤 刘立平

繁荣背后，环保产业市场的隐忧已现。

近一段时间，低价中标事件接连出现，而低价竞争、暗箱操作等行为已经严重影响了环保产业市场的健康发展，规范市场竞争成为当务之急。接受记者采访时，多家企业明确表示不参与低价竞争，他们也希望相关部门能够做好监督。

行业应加强自律，抵制恶性竞争，企业应通过技术比拼拓展市场

“我们的市场营销能力比较弱，所以我们选择进入技术难度比较大的领域，比如重金属废水治理等。”湖南华时捷环保科技发展有限公司副总经理唐浪告诉记者，他们的营销方式之一就是把中试装置运到用户的厂区，进行实际处理操作，让用户看到实实在在的效果和运行情况。

在江西铜业重金属废水处理项目的竞争过程中，最初有三四十家环保企业有意向参与，经过业主第一轮筛选后留下8家企业。然后就是现场技术比武，应用中试装置进行废水处理，形成现场考核报告。

最终，华时捷脱颖而出，处理后水质达到《铜、钴、镍工业污染物排放标准》（GB25467—2010）。现在，华时捷涵盖全国60%铜冶炼产能、50%黄金冶炼产能和40%铅锌冶炼产能的废水治理工程。

采访中，湖南省环保厅常务副厅长王会龙也没有回避行业规范的问题。他表示，规范环保市场需要加强行业自律，同时也要加大工程验收和监测力度，严厉打击粗制滥造行为。

湖南省环保产业协会秘书长柴田告诉记者，为规范企业行为，湖南省环保产业协会曾在2014年制订了《湖南省环保产业协会自律行为规范》，具体禁止行为包括采取重复报价或恶意降低价格进行恶性竞争，以及诋毁同行等不正当方式承揽业务的；明知委托方的不合理设计要求，却为了自身利益，勉强或者主动配合委托方，在工程设计中私设偷排、暗排管道的等。

环保产业是个性化市场，企业要走高科技之路，提供系统服务

塞翁失马，焉知非福。凯天环保总裁周波平给记者讲了这样一个故事：2004年，凯天环保为吉林长春客车的厂房进行污染治理时，预算出现了一些问题，预算101万元，但实际需要150多万元。当时也有人提出使用较便宜的零部件以减少投资，但被公司董事长叶明强否决。

“不管赔不赔，都要认真按照协议把工程建好。尽管那个项目我们亏了50万元，但运行效果一点没打折扣。2007年，我们再去投标高铁项目时，就获得了对方极高的评价。截至目前，我们陆续拿到了那家公司的14个项目，合同总额近4亿元。”他说，这件事对企业影响很大，坚持建一个工程，树一座丰碑。

周波平强调，与其他市场不同，环保产业是个性化市场，任何一个项目的治理方案都是个性化的。对于企业来说，每一个项目都是一个新产品，而且这些工程都是一次性的，没有返工的余地。一旦出现问题，返工的代价非常大。

“低价竞争是环保市场的致命问题。但凯天环保坚持走高科技之路，做别人做不了的项目，同时提供系统服务，形成自己的竞争优势。”现在，凯天环保已经成为国内厂房污染治理的领军企业，订单涉及国内众多机车制造、飞机制造企业。

看效果的时代，技术为王，小企业要找准定位，创新特色技术

用湘牛环保集团董事长贺志勇的话说：“现在是一个看效果的时代，需要企业拿出真正的看家本领，确保设施达到运行效果。”

在环保行业摸爬滚打20年，他坦言，环保企业要生存，找准定位，选择合适的细分领域很重要。“我们选择煤焦化行业废水治理切入，这方面多是建成项目的提标改造工程，投资额比较小，是大企业看不上的小项目。”贺志勇说，“我们虽然小，但我们有自己的特点，所以对市场前景很乐观。”

这一观点与王会龙不谋而合。他认为，现在的污染减排形势和路径发生了很大变化，由吨量级减排向公斤级减排过渡，从大户减排向散户减排发展，从重工程到强管理。“这是说给小企业听的。环保产业发展要突出技术引领，但这已经不是一项技术包打天下的时代，更需要有特色的技术。”

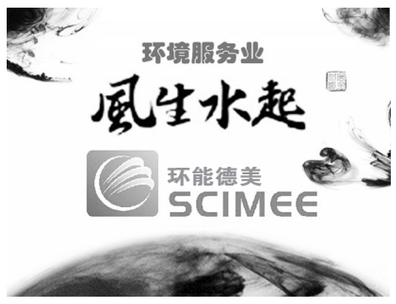
众所周知，钢铁行业正在经历寒冬，但致力于冶金行业烟气治理的中冶长天一直没有停止技术创新的脚步。其自主研发的烧结烟气活性炭净化技术在宝钢湛江基地活性炭烧结烟气净化工程投入试运行，各项指标均优于国家排放标准要求。

“在政策法规执行不严格的时候，伪技术有生存空间，一旦严格执法就需要真正解决问题的技术。”中冶长天副总经理叶恒棣告诉记者，尽管现在很难，但仍要坚持创新。

“市场上环保公司鱼龙混杂，但市场的终极规律是性价比，要为客户提供先进的技术和良好的服务。”叶恒棣表示，还要做好风险评估，选择好用户。真正诚信好、抗风险能力强、产业升级比较好的企业，还是会选择与他们合作。不要追求规模扩大，要稳扎稳打，把内功练好，熬过这一段艰难的日子，迎接下一个发展机遇。

看效果的时代，环保企业通过技术比拼，才能获得认可

资料图片



从环保装备制造延伸至环境治理

中联重科推出创新产品，并向整体解决方案供应商转型升级

本报记者崔煜晨广州报道 中联重科环境产业公司2016年度品牌巡展近日在广州白云国际会议中心开幕，作为此次巡展的首站，中联重科现场发布了最新研发的第三代环卫机械产品，展示了环境卫生整体解决方案及其环境项目运营模式。

结合市场需求打造环保、智能化装备

据了解，中联重科此次以“绿色智造、匠心中国”为主题，共推出了七大类共40台环卫机械产品，结合用户需求，进行技术创新，融合了环保、智能等理念。

比如，针对雾霾天气，中联重科研发出25吨多功能抑尘车，其具有风力强劲的喷雾系统，喷射距离超过120米，有广泛的覆盖能力，能够有效降低$PM_{2.5}$浓度。这一产品不仅适用于露天储煤、沙、石等粉状物料堆场等尘埃较多的特殊施工场所，也适用于城市中的建筑工地、房屋拆迁改造现场、场地平整的一般城市扬尘场所。

在城市垃圾转运、倾倒过程中，常常产生扬尘、造成二次污染，针对这一问题，中联重科推出了技术创新产品“第三代旗舰版干扫车”。这一产品采用超高流体负压抽吸除尘技术，打破了传统以水抑尘的作业方式，不仅节约了水资源，还提高了整体作业效率。

智能化应用是中联重科近年来科技攻关的重点，此次推出的第三代洗扫车，集成CAN总线智能控制技术，可以实现“一键式”智能操控，使车辆操作、维护更加简单、快捷。此外，其配备的GPS装置，可做到智能监控作业车辆运行轨迹，并可实时与控制平台实现信息互通。

据中联重科相关负责人介绍，此次还推出了采用船形底板设计，拒绝二次污染的无泄漏垃圾压缩车；全新优化低压水路系统、节能低耗的清洗车中，16吨和25吨的清洗车还能实现定速巡航作业，操作方便。

在广州白云国际会议中心前坪，记者看到了全新涂装的七大类共40台新型环卫机械产品整齐排列。中国城市环境卫生协会理事长肖家保在参观后表示，我国环境卫生维护需要智能、环保、高效的装备，而从现场的演示来看，我国的环卫机械产品技术进步很快，已经具备了这些特点。

从单一环卫设备提供商向整体方案提供商和投资运营商转型升级

随着我国环境治理更加重视系统性和有效性，2015年，中联重科加快了从环卫设备提供商向环境产业整体方案提供商和投资运营商的战略转型和产业升级步伐。

“在环境运营领域的发展，中联重科一方面通过内生式增长，加大对环境产业的研发投入和实践力度；另一方面通过外延式增长，积极寻求与先进企业的合作，以取得跨越式发展。”中联重科环境产业集团副总裁陈培亮说。

2015年，中联重科陆续收购了意大利纳都勒（LADURNER）公司75%的股权、江苏淮安晨洁、湖南宁乡仁和等，并与深能源、北京元泰达等行业企业建立了产业发展联盟。

同时，凭借技术、产品、资金、物联网、项目运营和资源整合优势，中联重科正积极推进与湖南省41个国家重点功能生态区县的全环境综合治理PPP项目合作，探索县域全环境治理的湖南模式，首批示范项目将在3月底落地。

“全环境综合治理模式具有区域统筹规划、资源整合、连片整治、统一管理等特点，只需要对单一对象进行监管，项目间资源充分共享，降低运营成本。”陈培亮介绍说.

在江西省赣州定南县，中联重科进行了为期3个月的前期定点调研，制定了环境治理长期规划以及环境治理综合解决方案，负责县城和村镇的全环境治理，提供定南全境包括垃圾资源化处理、污水处理、土壤修复等环境污染治理的综合服务。