

环保类上市公司晒出“期中考试成绩单”

深度调整展现产业阶段性特征

本报记者陈湘静

大部分环保上市公司在近期陆续发布中报。尽管每日股价和大盘一起涨跌,但综合半年表现来看,多数公司的“期中考试成绩单”较为符合业界预期。而在收入、利润的数字之后,不同类型公司业务扩展、战略调整的发展逻辑进一步明晰,也可管窥环保产业深度调整的阶段特征。

由轻到重,业务多元

碧水源已经从一家轻资产高科技类型公司向建设运营类重资产企业转变;永清环保寻找、培育节能环保及新能源领域的优质标的,加快外延扩张步伐

根据碧水源的中报,其业绩依旧高速增长,上半年实现营业收入同比增加122.7%,实现归母净利润同比增加76.2%。不过,从总体上看,收入增速远高于利润增速,而其主要的业务分项也还不同程度出现了毛利率下降的现象;经营现金流量净额为负,且比去年同期减少20%左右。

这恐怕和碧水源最近两年来的业务调整相关。有分析认为,首先,毛利率较低的工程业务占比加大,业务结算周期拉长;其次,PPP项目的增长对公司的资金压力陡然倍增。

而从去年以来的发展轨迹看,碧水源已经从一家轻资产高科技类型公司向建设运营类重资产企业转变。根据其中报数据,上半年公司新签工程类和运营类订单分别为26.5亿元和66.3亿元。

财经人士也表示,碧水源原来是一家轻资产的公司,以膜的生产、销售、维护为主,自己运营的项目极少,但这种模式已经远不能适应目前的市场环境。

为此,他们通过收购久安集团,获取市政公用工程施工总承包壹级资质;而引入势力强大的国开行,则是看重后者既有钱又有地方政府资源。

由轻变重,可以说是顺应大势加入PPP项目竞争的必然要求,但同时也会带来两方面问题:一是公司全面进入市政行业,势必会带来利润率的下降;二是PPP项目持续时间很长,风险管控对公司挑战巨大。

在土壤修复行业深耕多年的永清环保,其业务的多元性调整动作也很大。今年3月,公司与机构合作设立15亿元规模的永清长银环保产业投资基金,目的就是寻找、培育节能环保及新能源领域的优质标的,加快外延扩张步伐。与此同时,旗下的垃圾焚烧项目先后投运,清洁能源、餐厨领域也有突破。

特别令业界惊讶的是其在大气治理领域可谓“半路出家”,但表现亮眼,甚至成为永清环保的业绩主要增长点。今年以来中标多个大气治理EPC项目,截至本次半年报披露日,累计中标金额超过9亿元。

报告期内,永清环保大气治理业务收入4.47亿元,同比增长80.96%,占总收入的69.59%。8月4日,公司还拿下大唐国际锡林浩特电厂新建工程2×660MW超临界机组烟气脱硫EPC总承包项目,中标金额约为13180.72万元,在超低排放领域也开始获得市场认可。

同样值得关注的是,永清环保在环境咨询服务板块积极布局,在取得建设项目环境影响评价甲级资质证书后,7月,公司中标西藏林芝克若河流域水电环评项目。业界认为,这一布局能够充分发挥环评咨询业务与土壤、大气、固废等领域的协同效应,激发更多业务增长点。

从永清环保的动向看,土壤修复及相关业务仍然是其重头,相关的资本运作和技术研发也未“惜力”。不过,今年上半年出台的“土十条”显示了治理修复行业的阶段性、长期性特征,项目积累和收益都要“细水长流”。在此情况下,多元化策略已经成为必然选择。而其中报也展示了这一调整的初步效果:营业收入、利润总额及归属于母公司所有者的净利润分别同比增长82.31%、100.31%和81.37%。



●在黑臭水体治理、河道修复、海绵城市等这一类体量巨大、纷繁复杂的系统工程面前,传统的环保企业并不占据特别明显的优势,都一样需要在实践中探索商业模式创新、质量风险管控和技术方案集成。而融资和政府协调能力强大就成了决胜要素,这是大多数环保企业必须正视的现实。

部分环保上市公司半年报主要数据

股票名称	营业收入(亿元)	同比增长(%)	净利润(万元)	同比增长(%)	经营活动产生的现金流量净额(万元)	同比增长(%)
巴安水务	5.34	70.48	8180.64	101.39	-15066.65	-340.72
中国天楹	3.52	30.01	7197.55	7.94	4094.8	-52.48%
东江环保	11.70	4.57	20607.21	18.68	1990.06	128.29
首创股份	30.68	66.95	25670.65	-21.19	108579.84	430.65
瀚蓝环境	17.24	3.58	26185.67	38.39	46428.06	-20.75
创业环保	9.28	-3.18	23668.30	30.45	24556.3	-87.42

制表:张蕊

传统行业给予环保行业新机会

三聚环保下半年将继续加大研发投入,意图突破现代煤化工和石油化工加工的前段治理、过程的高效净化和催化;清新环境在非火电领域已经通过资本运作并购相关企业快速切入

在一些投资人眼中,三聚环保是会赶超碧水源甚至成为千亿元级别技术创新型环保公司。这可能有些夸张,但前者的成长速度确实令人瞩目,一度被认为是同行中的中报净利润“老大”。根据公司2016中报,上半年实现营业收入,营业利润和归母净利润与上年同期相比增长164.27%、99.93%和99.63%。

这家环保板块新贵,核心竞争力来自于能源净化产品、工艺和工程化技术,其服务的财大气粗且客户数量众多的石油炼化、煤化工、化肥等领域。后者正处于转型升级和产业延伸需求激增的时期,为专业技术公司提供了可观商机。截至今年6月30日,三聚环保销售已签订待执行的重点项目及剂种销售合同金额超过126亿元。

新《大气污染防治法》发布,给能源行业催化剂、清洁化改造等能源服务市场带来不少商机。三聚环保也在持续在

相关技术上的优势积累。今年上半年的鹤壁悬浮床加氢示范项目(国内首套自主研发)属于又一技术突破。相关资料显示,这项重油加工技术处于世界领先地位,相较传统工艺,可使柴油收率提高20%以上。

三聚环保方面表示,下半年将继续加大研发投入,意图突破的领域集中在现代煤化工和石油加工的前段治理、过程的高效净化和催化。“通过开发焦炉气净化和转化制甲醇和LNG,焦油深加工,化工焦化和深加工制液体燃料和高附加值化学品等一系列焦化产业转型升级新技术,实现传统煤化工、煤焦化、石油炼化、化肥企业协同转型。”

大气治理的持续加码带给传统行业的压力逐步加大,最直接还是反映在末端排放,因此,最先打开的市场也在这一环节。清新环境在此深耕多年,其中,燃煤电厂烟气治理业务是公司目前聚焦的核心业务方向。

PPP成为跨界敲门砖

东方园林在海绵城市项目上“得分”不少,同时布局固废;对外购买上,铁汉生态的意向还集中在水务环保,与核心业务联系紧密

就在不久前,“益阳16亿黑臭治理项目入围者皆国企”的消息再一次明确,在这一轮以综合治理为特征的项目竞争中,“国进民退”已成大势所趋。特别是黑臭水体治理、河道修复、海绵城市等PPP项目,由于体量和融资需求巨大,工程建设项目环境影响评价甲级资质证书后,7月,公司中标西藏林芝克若河流域水电环评项目。业界认为,这一布局能够充分发挥环评咨询业务与土壤、大气、固废等领域的协同效应,激发更多业务增长点。

从永清环保的动向看,土壤修复及相关业务仍然是其重头,相关的资本运作和技术研发也未“惜力”。不过,今年上半年出台的“土十条”显示了治理修复行业的阶段性、长期性特征,项目积累和收益都要“细水长流”。在此情况下,多元化策略已经成为必然选择。而其中报也展示了这一调整的初步效果:营业收入、利润总额及归属于母公司所有者的净利润分别同比增长82.31%、100.31%和81.37%。

其中,公司在海绵城市项目上“得分”不少,今年上半年已中标工程项目总投资额约243.28亿元。而相关项目的逐步落地也将带动公司在园林、生态修复等原有业务的快速增长。

与上述发挥“协同”效应的跨界相比,东方园林布局固废领域的逻辑则是简单直接,就是看好这个市场需求大、利润高、正处扩张期的新细分行业。去年有公司负责人曾透露的固废产业布局当年即落地,今年开始收获。2015年公司取得申能环保60%、吴中固废80%股权,大力发展工业固废、危废处置业务,这部分为东方园林在今年上半年带来收入4.13亿元。

曾有民间投资人戏称,铁汉生态的增长逻辑可以复制东方园林。前者今年前5个月通过PPP模式获得订单增长,中标超55亿元,同比增长45%;不过,其

特别是在超低排放改造方面,公司研发的SPC-3D技术具有较为突出的性价比优势,拿单能力突出。有统计显示,公司将在两年内预计累计释放订单额近50亿元,其中去年超过30亿元。

不过,这块市场蛋糕的新鲜度可能不会太久。根据政策层对火电超低排放的工作安排,今明两年将是相关业务集中开展的时期,这也意味着相关业务具有“阶段性”的特征。而与此同时,大气治理也在向工业锅炉等非电行业扩展。

对此,清新环境也开始了提前准备,在非火电领域已经通过资本运作并购相关企业快速切入。如通过并购中国燃气175.436.45万元环保资产,布局冶金烟气治理;以“股份+现金”并购万方博通、博惠通100%股权。这两家企业分别处于锅炉烟气脱硝行业和石油化工工程服务业,积累了石油化工领域的客户资源与项目经验,成为清新环境直接切入石化大气领域,获取技术资质的“捷径”。

而业务可以不断拓展的基础还是核心的技术优势。公司中报显示,公司的研发投入比上年增加120.74%。目前公司已经获得各类核心技术专利70余项,正在申请的专利近20余项,相关技术可应用于电力、冶金、石化等多个行业工业烟气治理中。

业务延伸方向不仅有环保,还有在环境质量改善后的旅游资源开发。

来自国泰君安数据显示,公司订单内涵朝环保、旅游、PPP规模大落地加速。其中PPP订单约38亿元,占比约66.7%;旅游/水生态类新项目约10.8/14.4亿元,占比约18.9%/25.3%,此两类项目2015年同期仅0.1/1.72亿元。而向外购买上,铁汉生态的意向还集中在水务环保,与核心业务联系紧密,今年已陆续收购中国水务投资6.4%和新疆昌源水务10%的股权。

对此,业内人士表示,一方面,在黑臭水体治理、河道修复、海绵城市等这一类体量巨大、复杂的系统工程面前,传统的环保企业并不占据特别明显的优势,都一样需要在实践中探索商业模式创新、质量风险管控和技术方案集成。而融资和政府协调能力强大就成了决胜要素,这是大多数环保企业必须正视的现实。

另一方面,这些环境综合治理项目,本质上是公众通过地方政府动用财政购买的服务。因此,对相关参与企业,关注的焦点不应只是业绩是否亮眼,投资是否有高回报,更应在项目的性价比、治理的有效性、长效性上,进行更长期的竞争。

首创签约大连PPP项目

松木岛污水处理厂提标改造,日处理污水10万立方米

本报讯 辽宁省大连普湾经济区管委会近日与北京首创股份有限公司(以下简称“首创股份”)签署松木岛污水处理厂提标改造PPP项目协议,标志着普湾经济区首个PPP模式项目正式落地。这一项目不仅能有效解决大连松木岛化工园区及附近乡镇的排水问题,还将进行新区投融资体制改革,推进新区大型基础设施建设。

据了解,松木岛污水处理厂提标改造PPP项目总投资约3亿元,设计日处理污水10万立方米,现阶段提标改造规模为每日处理污水2.5万立方米。提标改造后,污水处理厂实现出水水质由原来的一级B标准提升

为一级A标准。松木岛污水处理厂提标改造项目主要采用PPP模式,是普湾经济区政府引入优质社会资本、多渠道供给公共服务产品的一次重要探索,可切实改善松木岛污水处理服务。同时,通过PPP模式进行合作,政府与社会主体建立起“利益共享、风险共担、全程合作”的共同体关系,实现经济效益和社会效益的最大化,推动项目更好更快发展。

首创股份是一家国有控股上市公司,目前公司业务已覆盖全国17个省、市、自治区,水日处理能力达到1650万吨。付磊

点评:今年上半年,环保市场PPP项目大幅增加。首创股份通过PPP和收购方式获得的项目数量远远多于直接以BOT、TOT获取的项目,松木岛污水处理厂提标改造只是其中一例。通过多种方式的市场竞争,公司及下属公司继续扩大市场占有率,上半年新增水处理能力约70万吨/日,目前公司的水务投资、工程项目分布于全国18个省、市、自治区,合计拥有水处理能力超过1950万吨/日。此外,首创在保持传统行业领域优势的基础上,还在不断涉足水环境综合整治、黑臭水体治理和海绵城市等新兴业务领域。

中法水务运营纺织污水处理项目

为期3年,处理能力4.11万吨/日

本报记者张蕊报道 中法水务合作公司嘉兴中法迅华日前正式向浙江省嘉兴市秀洲区新塍镇提供运营和管理服务。这是中法水务旗下首个纺织行业的污水处理服务合同。

据了解,嘉兴中法迅华与嘉兴市秀秀水务建设有限公司签署为期3年的污水处理运营和管理服务合作协议。根据合作协议,服务覆盖新塍镇的7座工业污水处理站。项目总设计处理能力4.11万吨/日,合作公司将使用“混凝沉淀+气浮”污水处理工艺以及“混凝沉淀+气浮+曝

气生物滤池”回用水工艺,有助提升污水处理厂的运营绩效。更重要的是,一部分污水处理后各个指标都达到相关标准则成为回用水供企业生产。

嘉兴中法迅华,成立于2015年,由中法水务与嘉兴迅华环境技术服务有限公司按照51%和49%的出资比例组建而成,经营范围除包括水、污水、中水回用处理外,还有河道治理、环保技术领域的技术开发、咨询和服务。

点评:中法水务在工业废水治理和污泥处理处置领域深耕多年,早在10年前就成立了上海化学工业区水研究中心,与多家研究机构进行科研创新。今年,中法水务旗下合资公司拿下建设运营苏州相城区污泥处置及资源化利用项目的大单。这是中法水务在江苏省继苏州、扬州污泥干化项目后的第3个污泥处置项目。此次企业为新塍镇提供纺织废水处理服务,意在践行发展工业污水、污泥处理与处置等高端项目的企业战略。

本报讯 素有“全国除尘滤袋之乡”之称的江苏省阜宁县,近年来滤袋产品同质化严重,产能过剩,国内市场竞争异常激烈。如何推进供给侧改革,从“愁销不愁产”的困境中踩出一条生路,成为当地龙头企业关注的问题。

研发高端产品,开拓海外市场

江苏蓝天环保集团有限公司(以下简称“蓝天环保”)董事长崔渊文在调研时发现,阜宁虽然在全国闻名的滤袋生产基地,但县内企业数量众多,产品雷同,存在无序化、同质化竞争。附加值高的拳头品牌产品很少,竞争力不强。

而浙江台州的滤袋产业市场前景非常广阔,产品大多销往国外。而且行业已从价格竞争转入品牌竞争,形成世界一流品牌的“中国方阵”。

为了适应新的挑战,蓝天环保借鉴经验,开展新一轮的技改扩能、研发高端产品。近两年来,崔渊文和同事们带着新产品,先后走进德国、印度、美国、俄罗斯等滤袋使用大国,参加国际展销会,展示自己的拳头产品。去年,在国外展销会上,蓝天环保收获了数千万元的订单,发展了近10家长期合作的优质客户。今年2月,在莫斯科环保材料展销会上,蓝天环保自主研发的超细纤维滤袋产品受到客商青睐,现场签订外贸订单1000多万元。

靠人才、装备和质量打造品牌

“走出去容易,走下去难”。国际环保行业对滤袋产品的质量要求非常严格,检测标准非常苛刻。崔渊文认为,走出国门看世界,给本土企业的启示是:品牌是企业的生命,打造品牌要以人才为魂,质量为本,诚信为根。

如何借鉴国外的先进经验,在新常态下做大做强品牌?近年来,蓝天环保加快核心技术攻关,在除尘产品高端性和实用性上下功夫。

蓝天环保首先全面引进国际知名品牌及其研发、设计、营销、人才,不断加大与国内外知名企业和重点院校开展研发合作,公司组建由博士、硕士组成的研发团队,每年获得国家专利近10项,还与天津工业大学形成了长期战略合作关系。

其次,企业大手投入,引进国际先进的生产设备,提高生产装备水平。公司拥有宝德纶高温过滤材料生产线、奥特法无纺布生产线、青纺机双硫双辅生产线、吊挂生产线10多条,添置光谱分析仪显著提高产品质量。公司最近从德国进口的一套检测设备,就花费100多万元。

梁江涛 孙冬平 陈齐放 高松林

从愁销不愁产困境中踩出一条生路

除尘滤袋走出国门天地宽