

业界观察

# 分化与进化 你选哪一个?

在客户、价值提供、盈利模式和竞争力方面找到自身位置

编者按

2018年,环保行业经历了不少波折,粗放增长、融资困难、国资进入、产业调整等成为热议话题。2019年,行业会如何发展?企业如何摆脱困境,业绩良好的企业怎样好上加好?为此,产业经济版约请专业人士分析撰文,希望对企业发展有所助益。

王慧军

回顾2018年环保行业的发展,可以用“破而后立”来形容,“破”是寒风刺骨,“立”是绝处逢生,但仍旧

荆棘塞途。未来,环保行业将在国企与民企、建设与运营、商业模式上分化,企业可着眼于客户、价值提供、盈利模式和竞争力等方面,找准适合自身发展的路径。

## 环保行业“破”与“立”

与彻底的“破”相比,环保行业“立”的程度微乎其微,合规性PPP再获支持

2018年,环保行业的利空因素共有5种。宏观经济层面,2018年,我国GDP同比增速由2017年的6.8%下滑至6.6%;固定资产投资完成额同比增速下滑趋势明显,由2017年的7.2%下滑至5.9%;水利、环境和公共设施业固定资产投资额全年累计同比仅增长3.3%。

上市公司共实现营业收入1629.7亿元,与过去几年30%左右的增幅相比,前三季度同比仅增长6.1%。实现净利润143.7亿元,同比增长-24%,呈现大幅度的负增长。

融资层面,2018年初以来,经济“去杠杆”效果显现,信用环境收缩。2018年1月~11月,全社会融资规模累计17.6万亿元,同比增长-15.4%。融资趋紧导致环保企业的融资和偿债面临巨大压力。

资本市场层面,据统计,2018年全年环保行业指数跌幅达44.8%,跑输沪深300指数21个百分点,跌幅全行业倒数第一。

商业模式方面,PPP项目“壮士断腕”,且PPP项目的重要收入来源——地方政府债务压力进一步加大。截至2018年10月末,财政部共累计清库2428个PPP项目(退库率15.9%),涉及投资额2.9万亿元(退库金额为12.4%),整顿完善2005个项目,涉及投资额3.1万亿元。

与彻底的“破”相比,环保行业“立”的程度显得微乎其微。

首先是宏观经济政策出现转向。2018年6月以来,国务院、央行、银监会、保监会等多个政府部门相继发声,陆续出台举措扶持实体经济。10月后,政策风向出现明显变化,一是国务院印发《关于保持基础设施领域补短板力度的指导意见》加大基建补短板力度,节能环保位列其中;二是加大对民营企业的支持,缓解民营企业流动性紧张、融资困难的局面。

其次是合规性PPP再获支持。一是2018年11月,财政部发布《政府会计准则第8号——负债》,明确PPP未来支出责任并非政府的负债;二是财政部明确“PPP在财政公共预算支出10%红线内非隐性负债”。以上两点为PPP项目进一步放大规模打开了空间。

环保企业经营层面,风险暴露事件频出,业绩增速显著下滑。据统计,2018年前三季度,59家环保

企业营收增速明显下降,净利润增速更是大幅下滑。据不完全统计,2018年前三季度,环保行业净利润同比降幅达44.8%。

## 三个维度的分化

国企与民企分化;“重建设轻运营”向项目全生命周期转变;在技术、运维等方面提升能力将是趋势

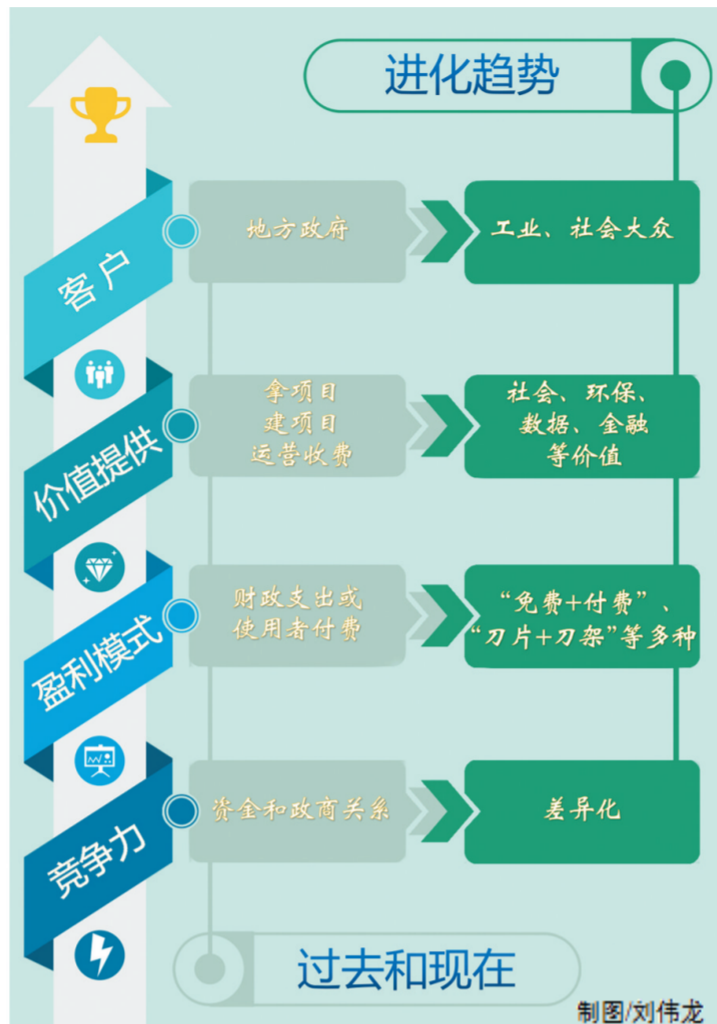
展望2019年,笔者认为“分化和进化”将成为环保行业主旋律。“分化”将体现以下3个方面。

2018年前三季度以环保工程和环保运营为主且具有代表性的企业财务数据发现,运营公司的净资产收益率较工程公司高出近9个百分点;运营公司的现金流普遍优于工程公司。

国企与民企分化。据不完全统计,2018年有11家民营环保上市公司被国资入股或控股;今年1月11日,昔日的明星企业、市值最大的环保上市企业碧水源发布公告称拟引入国资,若交易全部实施,公司控股股东、实际控制人将变更为四川省投资集团有限责任公司。这些案例反复印证了笔者几年前提出的“行业属性和企业性质的兼容性问题”(不同的行业,适合不同类型的企业,例如,公共事业更适合国有企业参与、互联网行业更适合民营企业参与)。企业间接盘容易融合难,这或将带来环保行业整个生态和竞争格局的变化。

重建设轻运营。在抢占市场阶段,以BOT、PPP为主的商业模式决定了环保企业过度依赖融资,通过资产和负债扩张推动营业收入和利润的增长,否则很难实现盈利。经过这一轮洗礼和重塑,PPP项目的需求仍在,只是“谁都能干”的时期已经结束,在技术、运维等方面提升能力将是趋势。表面上看是企业“分化”,而深入来看,则是行业的“进化”。

工程与运营分化。笔者分析



## 行业将如何进化?

以如何连接用户、创新技术和改善环境效果为导向;企业间差异化的竞争力将逐渐强化

2019年将是环保企业商业模式进化的开始。笔者认为,客户、价值提供、盈利模式和竞争力四方面是进化的方向。

社会价值、环保价值、数据价值、金融价值等。

在客户方面,以PPP模式为主导的环保发展阶段,地方政府是环保企业的最大客户,这种以政府为单一客户的漏斗型的市场结构十分不稳固。未来供给侧的企业多以轻资产为主,企业不再是单纯比拼资金和政商关系,而是以如何连接用户、创新技术和改善环境效果为导向。

在盈利模式方面,当前,以BOT、PPP为主要商业模式的环保企业,绝大多数收入的终端来源是各地政府的财政支出或使用

从价值提供上看,以往的商业模式,绝大部分价值提供是围绕“拿项目—建项目—运营收费”这一逻辑展开,但是这一逻辑正在被打破。一是因为我国环保设施的建设高峰基本已过,增量市场逐步萎缩,企业可持续发展的潜力不足;二是环保主要细分领域(水、气、固)的竞争格局基本形成,数量众多的同质化企业要么退出,要么转型。

在竞争力上,当前企业的竞争力基本只体现资金和政商关系两个层面,其他优势在资金和政商关系面前显得微不足道。这些优势本身并没有优劣之分,每个行业有其不同的关键成功要素。

从实践来看,一些具有不同于以往商业模式的企业正在萌芽,例如互联网环保领域的“小黄狗”、“互联网+再生资源回收”O2O立体服务平台“虎哥回收”等。虽然当前这些企业的规模 and 影响还不小,但这是行业商业模式进化的有益尝试。

笔者预测,进化后的企业盈利模式是基于庞大的用户群体,收入来源将不再依赖政府的财政支出,可选择的盈利模式众多,例如“免费+付费”、“刀片+刀架”(以低廉的价格出售主体产品,再通过耗材和服务获取长期收益)、“资本运作”等。从环境治理效果来看,由于利益的驱使,公众更加积极地参与到生态环境保护中(例如垃圾分类)。这种盈利模式更能形成政府、企业、公众三赢的局面。

因此,随着客户的转变,需求的转变(浅层到深层环境治理),企业提供的产品、服务可能将具备

2018年是环保行业数量层面爆发的终点,是质量层面突破的起点。资金和政商关系在企业竞争力的体现中将逐步弱化,取而代之的将是企业间差异化的竞争力。

作者系环保行业研究人员

◆本报记者刘秀凤

北京东六环边,“东方化工厂”的指示牌依然醒目,只是热火朝天的生产景象已经不见,只留下一片空地。根据最新公布的《北京城市副中心控制性详细规划(街区层面)(2016-2035年)》(以下简称《规划》),这就是将来的城市绿心所在地,与刚刚投入使用的北京城市副中心行政办公区隔河相望。

规划中的城市绿心面积约11.2平方公里,比3个颐和园的面积还要大。这块曾经创造了巨大经济财富的土地,将担负起新的使命,土壤修复是这个过程中至关重要的环节。

## 化工厂留下严重污染

存在不同程度的土壤和地下水污染,部分地方还比较严重

始建于1978年的东方化工厂,曾是北京产业大发展的缩影。1984年,我国第一套由日本引进的丙烯酸及其酯类装置就在这里建成投产,从此结束了这一产品长期依赖进口的局面。辉煌时期,它一年盈利10亿元。随着北京产业转型升级,东方化工厂2012年彻底停产。但30多年的生产,加之1997年6月发生的重大爆炸事故,都在这里留下了深深的印记。

城市绿心项目的实施主体、北京城市副中心投资建设集团有限公司(以下简称“北投集团”),委托相关单位进行了土壤和地下水污染调查,并编制了修复与风险管控方案。实地调查勘测发现,这里存在不同程度的土壤和地下水污染,部分地方还比较严重。

“污染比较严重的地方,主要集中在原仓储车间和烯烃车间,主要是苯污染。”此前在南京召开的第一届全国土壤修复大会上,北投集团项目负责人在发言中表示,这一区域将来要进行公园绿地建设,根据不同区域的污染程度,确定了不同的修复策略。

根据已经公布的地块修复和风险管控技术方案,污染相对较重的原仓储和烯烃车间所在局部区域,需进行一定程度的治理修复后再实施一定的风险管控措施,确保健康与环境风险能够得到有效管控。对仓储区东侧及东南侧中度污染的区域,需进行一定的工程阻隔后,进一步实施相应的风险管控措施以控制其健康与环境风险。对总面积约74.72万平方米的轻度污染区域,主要结合公园建设及管理,实施相应的风险管控措施,而厂区内其余未发现明显污染的区域,可直接进行公园绿地的建设施工。

记者注意到,技术方案明确,对于确定需要进行修复的污染地块,需待地块修复合格后方可进入后续土地开发程序。而修复技术的选择,需要综合考虑地块目标污染物类型和浓度、修复目标值、地块未来使用规划、修复时间和修复资金成本、修复技术可获得性和可靠性、设备成熟性和配套工程建设等多方面影响因素。

## 风险管控确保安全

建立风险管控中心,进行长期监测和跟踪,建立数据平台,提高风险响应速度

对于未来的城市绿心,《规划》这样介绍:对原东方化工厂地区进行生态治理,开展大规模植树造林,建成城市森林公园,全面提升生态效应和碳汇能力。在绿树掩映中高水平建设剧院、图书馆、博物馆等一批现代化公共文化设施,提高公共文化设施的亲民性、便利性和实用性,形成森林郁郁葱葱、小径鸟语花香、景观四季分明、空间充满活力、游人流连忘返、群众幸福乐享的市民活力中心。

据介绍,对于城市绿心项目,将采取系统化的风险管控思路,在公园的设计、建设、使用等各个环节都将采取相应措施。比如,要针对高风险污染源区域进行限制

性开发建设设计,尽量避免设计人工湖、雨水收集管道等设施,尽量避免建设公园管理用房、室内活动用房、公共厕所等未来人群活动可能相对密集、且停留时间较长的建筑设施;尽量避免深度超过5米的土石方扰动施工等。

同时,公园设计阶段应结合污染阻隔要求考虑绿化植物类型选择,尤其是高风险污染源区域,要充分考虑污染物的迁移特性,推荐能够促进土壤和地下水目标污染物降解的植物,利用特定植物的吸收、转化、清除或降解土壤中的污染物,实现土壤净化和生态效应恢复的协调统一。

记者了解到,为了做好风险管控工作,将完善制度管控、日常管理、应急预案,还将建设配套的工程设施。在未来的开发利用过程中,要建立风险管控中心,对这一地块的环境风险进行长期监测和跟踪,还要建立相应的数据平台,提高风险响应速度。

# 无氧碳化技术提供固废危废处理新方案

针对性解决有机成分 适用于多种用途

本报讯“无氧碳化以废治废垃圾处理设备新产品技术交流会”日前在山东烟台成功举办。会议主办方山东盛乙环保科技有限公司推出的无氧碳化以废治废垃圾处理技术,为局部复杂固废处理、工业固废和危废处理提供了新的解决方案。

减少了各种污染物的生成。烟气净化系统采用干法脱硫,主要是改变了石灰粉的加入方法加强了石灰粉与烟气的湍流度,增加了两者的接触面积,增长了反应时间,增加了污染物去除效率。另外采用了储能式布袋除尘器,比脉冲式清灰除尘器省电90%,降低了烟气净化成本。

山东盛乙环保科技有限公司负责人王森雅介绍说,无氧碳化技术基本原理是将废弃物置于碳化装置中,在无氧的环境下利用外部加热方式将废弃物中的有机物热解为气体,产生的气体直接引入焚烧炉内充分燃尽,最终碳化装置中残渣为碳化物和无机物。

据了解,这一技术适用于处置电子废弃物、手机、手机电池、制药工业产生的菌渣和过期药品、玻璃钢制品下脚料、废油泥、高浓度有机废水、沿海地区的各种贝壳及其他有机类污染物等多种危险废物。

这一系统由高效焚烧炉系统、无氧碳化系统、烟气净化系统三大部分组成。高效焚烧炉系统具有良好的消烟功能,利用高温、适氧、湍流原理,将可燃物充分燃烧,运行时肉眼看不到烟气,实现了从源头减少污染物的生成。无氧碳化系统,是在无氧环境下通过外部加热,将各种废物热解气化,产生的热解气在炉内集中充分燃烧,与焚烧法相比,大大

技术还具有独特优势,比如,利用这一技术可将含水量80%的污泥直接进炉处理,处理过程产生的可燃气体直接燃烧,热量被高效利用,残留物是碳化物,可做燃料回收。对于玻璃钢制品厂、汽车内饰制品厂、塑料制品加工厂产生的下脚料及废品,利用这一技术处理后可回收玻璃丝。

固平

# 加盟神彩战团 共享环保盛宴

数据驱动环境治理 全国渠道合作招募

### 【行业背景】

1、政策导向: 污染防治攻坚战“大战当前”, 三年目标、党政同责, 生态环境改善已成为一项必须完成的政治任务, 战斗的号角已经吹响, 市场上巨大需求也随之而来。  
2、资金投入: “十三五”期间规划的全社会环保投资将达17万亿元。5年来, 中央财政调整支出结构, 向绿色发展、环境保护、生态修复等重点领域倾斜, 累计投入1.16万亿元, 年均增长15.7%, 高于同期中央财政支出9.5%的增幅。  
3、市场展望: 2018年, 污染防治资金投入405亿元, 较2017年度增长19%; 2019年, 环保专项资金投入预计将超500亿元。

### 【神彩优势】

1、技术优势 行业地位领先: 精耕行业十余年, 环境信息行业的创始一代, 紧跟市场步伐, 快速扩展壮大, 位列全国三甲。先后荣获中国环保行业领军企业奖、中国环境信息化最佳服务商奖等荣誉称号。  
2、市场优势 江苏总部: 覆盖江苏70%市场份额 全国优势: 覆盖11省份, 用户总量超过20万。  
3、产业优势 产品线覆盖: 水、气、固废相关领域监察、监测、监控、监管业

技术研发: 落地全国首个环境信息系统工程技术研究中心, 各项专利证书百余项; 拥有江苏省重点软件企业资质; 获得国家环境保护科学技术二等奖。  
【邀请对象】 全国各省、市、县(区)、开发区等意向开展数字环保、智慧环保业务的企事业单位。  
【时间地点】 地点: 苏州 时间: 2019年2月21日-22日

务案例用户: 涵盖“政府+园区+企业”, 拥有完整、丰富业务案例。  
【活动安排】 1、行业市场报告 2、渠道建设解读 3、产品技术分享 4、实地考察 5、签约仪式  
【联系方式】 神彩科技会务组 姜颖 手机 189 9437 8699 邮箱 jiangy@shencai-china.com

