

新马高铁：有望成为亚投行首个项目

■ 本报记者 宋笛

近日,印尼雅万高铁项目又一次出现波折,再次把中国高铁“出海”冲上了风口浪尖。在此之前,中国高铁也曾在墨西哥、泰国等地多次遭遇过更离奇的反复。与之不同的是,新马高铁项目目前仍然在默默的推进当中。

与以往的项目有所不同,新马高铁项目的竞标被中方参与人员看做是遵照相应的国际市场规则进行竞争的“最重要项目”。据了解,这一项目拥有着超过700亿元的项目估算金额,同时也有着来自于日本、韩国甚至欧洲公司的全方位竞争。有业内人士指出,相较而言,鉴于以往的竞争经验,中方在包括金融在内的整体解决方案提供方面更有优势,但在后期运营和沿线商业地产的开发方面,中方仍然有可待提高的空间。

最重要的项目

新加坡与马来西亚间的隆新高铁设计长度约为356.1公里,其中马来西亚段的长度为326.1公里,新加坡段的长度为30公里,线路计划连线从吉隆坡“马来新城”到新加坡裕廊东之间包括芙蓉、马六甲、麻坡、巴株巴辖和努沙再也在内的五个城市。

这一项目的重要意义仅仅从投资估算规模就可窥一二。当年数次反复的墨西哥高铁项目金额为270亿元人民币。而据相关人士透露,隆新高铁的估算投资金额将达到745亿元人民币,其中马来西亚段为515亿元,新加坡段估算投资金额为230亿元,仅新加坡一段的投资金额就接近墨西哥项目的投资金额。

对于这一重大的项目,新加坡政府与马来西亚政府表现出了相当慎重的态度。早在2014年,两方政府就聘请了来自于法国和英国的两家咨询公司进行了两年半的可行性分析。更鉴于这一高铁穿越两个国家



王利博制图

这一现实,在技术、资金乃至国家安全方面进行了相当程度的交流,马来西亚政府为此还先后成立了马来西亚陆交委和马来西亚高速铁路公司来运作该项目。

与项目规模匹配的是竞争的激烈程度,项目的相关参与人员用了“空前”两个字来描述中方此次面临的竞争局势。此次参与项目的不仅包括中方已经多次交手的日本方,同时韩国、欧洲方面的公司也将参与此次的项目竞争。因此,相关参与人员也将此次项目视作中国铁路在国际市场规则下竞争的最重要的项目。

项目资金的负担

如此规模的高铁项目对于新马两国政府,特别是对于项目的经费主要承担者马来西亚政府而言,并不是一件轻松的事情。马来西亚总理署部长阿卜杜勒·瓦希德曾经表示,鉴于油价

暴跌对于马来西亚经济的影响,新马高铁马来西亚段将会采用公私合营的模式,即马来西亚政府承担一部分费用,剩下的部分由私人承担。

相关知情人士也向《中国企业报》记者表示,马来西亚方面已经成立了马来西亚高速铁路公司,这个公司的组建班底大部分来源于此前的马来西亚陆交委,高速铁路公司CEO也是原陆交委CEO穆罕默德·诺·伊斯迈尔,而这一公司成立的目的正是为以业主或控股的方式运作这一项目。

鉴于这一资金方面的缺口,能否提供足够的资金支持成为了项目最终归属的因素之一,这一点在近年来东南亚地区高铁乃至基础设施的竞标中屡见不鲜。

在中方成功竞标印尼雅万项目后,印尼方面曾经表示拒绝日本方提供的方案原因在于日本的方案投资方为印尼政府,项目贷款担保方也为印尼政府,这并不符合印尼政府对于该

的来说快递的要求更为精细。

对此,已经杀入快递领域两年的德邦也表示了类似的意见。据德邦方面介绍,2015年德邦快递的营业收入为19亿元,为2014年的4倍。德邦本身的快递业务在快递业务初期起到了导流的作用,在干线领域也获得了快运业务的帮助;但是随着快递业务的逐渐规模化,未来在转运频率等各个方面会有着更为细致的要求,会逐步将快递业务从快运业务中脱离。

虽然安能目前快递业务开展的具体计划仍然不清晰,但是调查问卷中也有“若公司将安能快递与安能快运分离,是否能够接受。”这样的问题。

对于任何企业,在主业之外形成一套系统都并非易事,而这一困难依然没能阻拦零担企业进入快递市场的原因在于:零担企业希望成为整体物流解决方案的提供商。

德邦方面告诉《中国企业报》记者,在2016年德邦将在上下游继续延伸,目前已经推出了仓储类服务,“现在很多电商企业都希望将仓储外包,外包给我们这些快速快运都能做的企业,转运等方面会省心得多。”

资本的催促

业务方面是跨界的重要理由之

项目最初的计划。

在这一资金缺口的现实情况下,有消息称该项目有可能成为亚投行投资的第一个项目。记者向相关人士求证这一消息,并未得到肯定的答复。

中方的压力

对于中国高铁人,新马高铁项目显然是一场持久的战争。早在2014年年末,铁总就在国家发改委的协调之下牵头共同组建了一支包括中投、进出口银行、中车、中铁建等在内的联合体,进行了项目前期大量的准备工作和沟通工作。

尽管做了大量的准备工作,中方公司目前面临的情形仍然不容乐观。

这种不乐观首先来自于竞争对手的压力。作为中方强有力的竞争者,日本方面在数次与中方竞标后,开始补充了自身的一些短板。比如在印度的首个高铁项目(孟买至艾哈迈达巴德高铁)中,日本鲜有地提供了一个具有大量贷款支持的方案。据相关媒体报道,这一项目总金额约合1.8万亿美元,而日方计划提供超过1万亿美元的贷款金额。

同时,在前期准备阶段,英、法、德咨询公司甚至直接参与到了该项目前期的一些可行性论证和前期设计中。

另一方面的压力来自于新马政府方面对于该项目的特殊要求。据相关人士表示,在中方的多次接触之下发现新马方面不仅对于高铁的建设和运营有着严格的要求,更需要竞标者能够提供包括沿线地产商业整体投融资开发、商业模式合作等多个模块在内的服务,而中方在这些领域的经验并不充足。

在压力之外,中方也有着自己的优势。2015年12月正式开通的海南西环线高铁充分证明了中方在热带地区高铁建设领域有着充分的能力和经

验。

新马高铁项目的最终去向,仍需拭目以待。

“水十条”带来万亿盛宴 大小环保企业争先布局

■ 本报记者 蔡钱英

2015年4月,备受关注的《水污染防治行动计划》(以下简称“水十条”)正式发布,十条35项具体措施,把政府、企业、公众攥成一个拳头,向水污染宣战,产业内一片欢呼之声。

“水十条”颁布近一年来,污水治理领域迎来新的投资热潮。业内人士分析,预计到2020年,完成“水十条”相应目标需投入资金约4万亿—5万亿元,各级地方政府投入约1.5万亿元。面对如此庞大的万亿盛宴,大小环保企业纷纷摩拳擦掌,开始抢占高地。

先行布局

伴随着“水十条”的实施,水环境保护产业的未来发展将迎来新的机遇。中信证券分析,“水十条”出台后,污泥处理、再生水利用和挥发性有机物处理等细分领域将进入快速成长期。

“水务设备行业也将面临千载难逢的大好时机。其中,水泵行业预计未来年均增长率保持在20%左右。”有业内人士如此预测。

万亿的市场空间也吸引了具有前瞻性的企业开始抢先布局这一领域。

水务企业桑德集团旗下包括桑德环境、桑德国际两家上市企业。该集团董事长文一波表示,小城镇将成为污水处理的重要市场,包括完善和新建管网、新增污水处理设施以及对不达标的污水处理设施进行升级改造、建设集中污水处理厂和分散性污水处理设施,使所有的县城和重点镇具备污水处理,实现污水处理能力达到85%左右,重点镇达到75%左右。

在永清水务常务副总柯艳春看来,“水十条”的发布改变了公司的市场布局。“以前,水污染的治理是从无到有的过程,现在是进入到从有到好的阶段。此次‘水十条’明确要求,要以江河湖海的最终所达到的环境质量为目标,以环境效果作为考量的依据。这样一来,原来的治理设施或者设备只是手段而不是目的了,无论从污染控制的质量还是数量都提出了更高的要求。”

为此,永清水务在国内率先提出“水务4.0”理念,全力打造国内污水处理厂智能化运营的第一品牌。“我们在电厂废水综合治理领域也形成了一批先进的技术,并在市场上取得了不俗的成绩。2016年就已经拿下了两个千万级的电厂废水治理项目,公司水处理业务全面开发。同时,我们积极与地方政府开展合作,全面推进城市黑臭水体的治理,切实改善城镇的水环境治理。”柯艳春说。

技术突破是关键

国内水污染非一朝一夕,随着各类污染事件的频出,也似乎走到了不得不监管的地步。

“由于排放标准过低,大量经传统污水处理技术处理后一级A标准或一级B标准污水均为劣V类水,这种水质排放到几无自净能力的环境中,导致水体不但没有得到修复,反而遭到了污染,于是就出现了‘越治越脏。’”碧水源经理戴日成认为。

传统的污水处理厂普遍存在能耗高、运行稳定性差的问题,难以满足“水十条”所确定的高要求。

“这就好比我们盖房子,以前我们只要盖一座茅草屋,不漏雨不透风就行,所需要的技术要求比较低。而现在,我们要求盖高楼大厦,要求住别墅,那么所需要的技术体系就没有那么简单了。”据柯艳春介绍,永清水务全力打造的智能化污水处理运营体系——“水务4.0”是综合了智能监测设备、云计算、“互联网+”等先进的技术和理念的智慧管理系统。“我们可以通过后台操作系统,实时监测污水处理的效果,精确控制药剂的投加量、曝气量等基本参数,极大地减少了处理效果的不稳定性。”

PPP模式受青睐

2015年5月国家发改委公布第一批全国性PPP投资计划,总投资2万亿元,其中涉及环保项目投资超过2000亿元。

而云南水务在港交所上市标志着PPP模式成功落地。有业内人士分析,云南水务是我国混合所有制与PPP模式下第一家上市企业,也是“水十条”发布后的首家环保水处理上市企业,为我国环保行业树立了标杆和示范。目前,碧水源中标PPP水处理项目近50个,处理规模超过380万吨/日,总投资额近300亿元。

PPP模式是一种企业与政府间深层次合作手段,在环境治理领域具有非凡的意义。柯艳春接受《中国企业报》记者采访时表示,“首先,政府和企业成立平台公司,由专业的环保企业来负责整个环境治理项目的进行,极大提高了环境治理的水平。其次,缓解了政府的资金压力,盘活了政府的存量资产。第三,政府可以与企业签订环境绩效服务合同,政府按效付费,购买服务,保证了环境治理的质量和长效性。”

然而有业内专家对该现象表示担忧,虽然各地兴起了一股“PPP+环保”新模式,大部分项目也都有着显著的进展,但也有可能带给部分地区的政府一种“没钱就用PPP模式”的潜意识。

“PPP模式是吸引社会资本的一剂良药,但并非稳赚不赔的买卖。”在该人士看来,尽管有政府的参与,但项目能否顺利推进仍存在诸多变数,由于当下市场环境缺乏契约精神和公开透明的市场化监管,加之政企权责不清等问题,如何才能让政府和社会资本实现互动双赢,这对政企双方而言,都会是一个不小的考验。