

从营销驱动转向技术驱动

市场需求将倒逼环保产业解决价格战

■ 本报记者 刘季辰

工信部7月18日发布《工业绿色发展规划(2016—2020年)》的通知,提出加快推进工业绿色发展,增加绿色产品和服务有效供给、补齐绿色发展短板。

环保产业链在延伸

实现工业绿色发展,前提是加快环保产业的发展,为其提供有效的工具和服务。

与传统行业不同的是,环保产业的特殊性在于,它是政策拉动型和法规标准倒逼型产业。在2016中国环保产业高峰论坛上,国家发改委环资司司长何炳光对《中国企业报》记者讲到,任何产业都离不开市场,而环保产业的特殊性,导致它的市场规模是受国家节能目标、环保目标决定,并通过法规和标准发挥作用。

回顾“十二五”时期,国家强力推动超低排放政策,脱硫产业得到了快速发展,2015年中国火电厂脱硫率已达到95%以上,工业绿色发展所需的环保产业,在中国坚定的政策、有力执法作用下,在国家以煤炭为主要能源的电力生产上初步实现了绿色。

近年来环保产业也形成了发展规律和一定的市场规模,并购整合不断规范市场,聚拢了先进技术。据统计,2015年约有130多家企业参与了并购,通过纵向整合,形成了一批在技术集成、工程建设、设备运营、投融资能力等方面拥有综合实力的环保集团。

“未来5年,中国环保产业应使环境产业链持续延伸。”何炳光表示,这其中包括垃圾从末端焚烧到循环利用和前端减量,以及加快推进第三方治理、PPP模式环保服务的不断完善。

何炳光断定,未来的环保产品技术,会是市场需求倒逼革新,从而促进个性化服务的普及。

为了使这些步伐走得更加坚实稳健,中国环保产业必须要解决愈演愈烈的价格战,规范投融资市场,打破地方保护主义,规范企业经营。

何炳光认为,政策环境应强化约束、激励的机制,释放市场需求,其中包括完善环保产品、服务标准,通过法规和监管将其落实到位,形成倒逼作用。

产业主体 转向技术驱动

近年来环保企业也从营销驱动型,转向技术驱动型。

全国工商联环境商会会长、博天环境董事长赵笠钧在接受《中国企业报》记者采访时表示,无论是进口还是自主研发,中国环保产品、服务核心技术的提升,使得环保项目的价值日益凸显。工业生产企业在绿色制造投入方面,从“草根级”的“有就行”,转向专业化的“行得通”。

的确,如今的环保设备、服务产品,对于工业企业而言,不仅看重其性价比,更注重其性能比,工业制造从高能耗转型智能制造的政策要求,倒逼了环保市场的成熟发展。

以排污许可证制度为例,从减排效果来看,过去的制度是政府环评执法来企业检查,相关设备随之开启,检查通过后再把它关上,以节省运营成本。如今排污许可证制度的实施,需要企业请环评服务公司帮其证明每年是否达到固定的排污量。赵笠钧估算,如果600多万的固定污染源,每个企业一年花10—20万请环评公司“自证清白”,是什么样的市场级的概念?显然,工业绿色化激发了环境服务业的市场活力,让其在历史机遇中春暖花开。

历史机遇与挑战并存,在国家不断推进供给侧结构性改革过程中,污染源的不断减少推动环保服务不断创新,一些传统制造业已经从流水线生产,转型到拥有一定“个性化定制”



的柔性生产模式。赵笠钧由此认为,只要勇于创新,这个时代对于环保企业而言既是最好的时代,但对一些故步自封的企业而言,就是正在走向糟糕的窘境。

推进供给侧改革

有专家认为,从中国经济发展历程看,高速增长的经济所带来的粗放型生产工业,不可能瞬间扭转为绿色工业。

从电力生产来看,69%的能源由煤炭供给。虽然风电、太阳能等新能源产业的增长率很高,但是由于基数低,仅占总能源结构的个位数,而像天然气、核电等新能源尚且不能挑大梁。

“既然以煤炭为主的能源结构长期无法改变,那就需要环保产业抓住煤炭资源清洁利用这一环。”全国政协委员、华夏新供给经济学研究院院长贾康告诉《中国企业报》记者,中国过去先污染后治理已造成困局,如今大气、水资源、土壤等环境压力持续造成影响。

虽然近几年能源结构不断优化,

中国煤炭资源产区的企业不断缩水,但是贾康认为,中国以煤炭作为主要能源结构没有改变,因为中国基础能源是煤炭。

据了解,中国煤炭使用过程减排、煤炭液化等项目发展迅速。贾康提出,在国家巨额投资的同时,还要注意在税收方面给予一定的优惠,度过世界原油价格低谷期,待价格上升后,煤炭清洁化产品的优势将展现出来。企业也要持续进行技术创新,实现可持续发展。

可见对基础能源清洁化研发方面,国家应“咬紧牙关”全线扶持,在清洁能源占比提升到一定程度前,实现工业绿色发展。

在这方面依然有传统环保企业大展身手的机会。

专家认为,环保产业是政策引导型产业,这一新兴市场也是人为的市场,既要实现工业绿色发展,就是要把效率、总量、质量和结构性创新并行发展。对此,全国人大常委、中科院战略咨询院副院长王毅认为,就环保供给侧改革来说,要看如何对企业形成激励,在这个过程中,基金、税收都可以考虑进来。

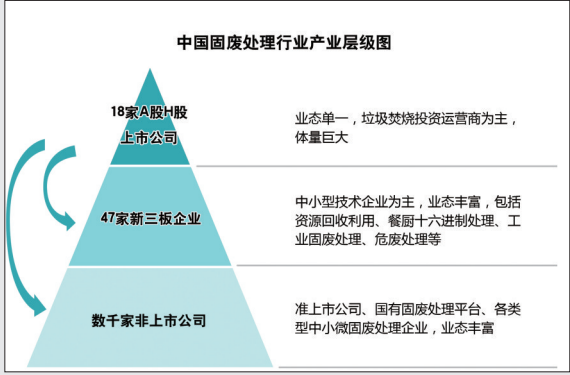
环保产业技术并购 创新价值放大

环保产业正处在大并购、大整合的时代,如此的并购大潮是一个行业走向市场化,走向成熟的必经之路,也是资本对行业发展前景的信心体现。

固废行业经历过两次大的并购风向,第一次在本世纪初兴起,投资运营型企业在全国范围内大量收购固废处理同业企业,这类并购以项目为导向,以增加运营规模和(区域)市场占有率为主要目的,数家领先企业在此并购风潮中成为行业龙头。而第二个并购风向则是当下的行业价值链构建和补全的并购整合。

● 环保产业进入生态化互补

近年来一个重要的环保产业发展特征是行业不断细分和分工不断细化,企业同质化竞争正在被生态化互补和合作取代。“大而全”龙头企业主导,资本助力,对有技术特色、有关键能力的“小而专”中小企业的参股和并购显著增加。



① 在公用事业市场化程度提升,环境整体治理、系统治理思路的背景下,地方政府购买环境服务的思路方式和正从“治污小项目”向“服务大项目”转变。

② 资本型的环保投资运营商的能力要求相应在提高,企业因而有此动力去收购一些专业化的公司进行能力补全。

③ 由于行业的发展和环保需求的提升,一些新兴细分领域的市场大门已逐渐打开,如餐厨垃圾处理、农业废物处理、污泥处理、城市矿产等等,随着这些领域的商业前景逐渐清晰,一些大型上市公司对这些领域的兴趣则不断加强。

● 企业对新技术需求持续增加

在未来数年间,随着上述固废产业新兴领域的进一步发展,政策和标准体系的健全,竞争程度的提升,行业痛点从解决有无问题转到强调效果的优劣、运行的稳定、能效的提升等等,企业对优质技术的需求将持续增加。

而依然较低的产业集中度、数量众多的各具特色的中小企业,也为以技术为驱动因素的并购交易和技术转移供需需求的增长提供了必要的内在条件。

中国环保行业并购金额及案例统计			
年份	买方	标的	并购目的
2016	首创环境	蓝洁利德	获得危废运输资质及能力
2016	云南水务	哈尔滨国环	获得危废处理运营项目
2015	云南水务	正晓环保	获得危废处理运营项目
2015	东方园林	申能环保	获得危废处理资质及能力,切入危废处理市场
2015	普邦园林	深蓝环保	获得中温厌氧发酵技术,获得餐厨垃圾、污泥处理能力
2013	新环保能源	苏北电能再生	获得家电拆解资源再生能力

● 固废行业未来发展趋势

① 精细化:“精细”指的是资源化利用的精细 我国固废管理正处于从污染治理逐步向资源化利用转移的过程,资源化利用的系统构建完成,精细化将成为管理者和产业参与者共同追求的目标。

② 智能化:拥抱人工智能是各行业的大势所趋 固废的市政管理和企业经营的改善和发展,都将因智能化有更科学的依据,现有的一些行业问题如垃圾收运量不足等,也有可能凭借信息技术得到相应的解决方案。

③ 生态化:固废处理行业正在显著地经历行业细分和分工细化

平台公司通过收购、参股、战略合作等方式联合专业企业构建生态系统以获得更强的订单获取能力和环境服务的更高附加值已成为行业的大势所趋。

④ 国际化:固废行业已经成为环保产业“走出去”的前沿阵地

可以预见,从“引进来”到“走出去”,从“走出去”到“国际化”将是我国环保产业目前以及未来十年努力实现的目标。

(本报记者综合整理)

本版主编:樊林

记者观察



环保产业:坚守者谋求转型 跨界者专注深耕

■ 刘季辰

随着全面深化改革的不断推进,发展节能环保产业这一新兴产业,就必须积极推进一批去产能、去库存的相关产业,而煤炭、石油、化工、钢铁等过去的污染制造大户,理应成为去产能、去库存的重点企业。同时,对一些诸如中车、中建等非环保类的央企,还有一些中小民营企业,解决环保难题,发展循环经济、生态文明,才可能使其如沐春风。

环保行业像是围城,城外的人想进来,城里的人想出去。文一波是一家老牌环保企业董事长,他曾经坦言,在这一产业耕耘久了,就会感到很苦恼。

很多人认为,环保产业是政策驱动型产业,凭政策和补贴,就算不能赚得盆满钵满,也能平稳地往前走。而文一波对此并不完全认同。随着产业

规模逐步形成,像垃圾焚烧厂这样“治污”的环保企业,如今却成为业内的“排污”主体。其所服务的企业包括煤炭、钢铁企业,这些企业本身都背负极速下行的压力,相关的环保项目更是难做,大型环保企业的压力更大。

近年来,随着法律法规的不断健全以及循环经济建设的不断推进,以污泥处理为例,过去只要找个地方填埋即可,但现在由于法规、监管措施都很严,做不好不但无钱可挣,还会面临政府、业内的处罚。原来进入的企业,早就将这些弊端分析透彻,而细分企业更是深耕某个单一领域,对这些企业而言,技术虽然成熟,但存在的竞争压力不会因此减轻。

无论是大企业转型,还是新企业加入,环保产业的资本优势都会促使它们同台竞争。

正是由于国家的优惠政策,才吸引了大量资本进入,这些投资者只要

看中产品的前景,就会帮助环保从业者提升产业价值。从某种意义上讲,资本推动了技术进步、产业融合。

“跨界”是环保产业本身的属性之一,很多企业也通过这种方式,进入这一领域。它们的优势在于,其资本和本身所夹带的资源,从某种程度上讲,决定了它们进入时就保持强势,同时也受到欢迎。新血液的进入,对传统环保企业来说无疑带来了新生力量,因为新进入者会借鉴原有领域的经验,给环保领域带来新的理念和实施方案。

跨界的企业中,有一家从过去从事景观建设,到现在开始做危废处理。这家企业的董事长表示,企业转型是不得已的选择,但也算相近产业的自然转型。

企业转型,光有一腔热血还不够。比如东方园林,过去两年每年都要为跨界转型搭上近3亿左右的利润,这种大投入,都是为了“跨界”。

与国内领先的优势后,还在持续不断加大研发投入,力图抓住发展趋势,引领行业的发展。”某业内专家表示,这将对我国新材料产业技术发展起到示范作用,同时起到降低用电能耗与节能减碳的功能。

UL认证项目负责人Chris Chung说:“能够通过UL环境认证机构一系列复杂测试并最终通过认证,这证明了国产LED防爆灯在国际LED行业的领导地位。”据介绍,最终通过认证的LED防爆灯是由中电南方生产,比照150W

的传统防爆照明,至少可减少电力耗能60%以上,节省60%以上的电费支出。

“本项目的绝大部分元器件及物料可回收再利用,并不含有害或有毒物质,对生态环境能够起到良好的保护作用,大大提高了对资源的综合回收利用再利用。”中电南方董事长汤德明接受采访时说。高效节能高安全防爆LED灯的研发与推广,除关注于防爆领域国人财产与生命安全外,同时还可以满足节能、安全、环保等方面的要求。

(周梦)

国产LED 防爆灯跻身国际市场先进行列

在我国政府和市场的双重推动下,以环保、节能、减排为目标的LED照明在公共照明领域迅速普及,并向商业照明、办公照明、家庭照明市场快速渗透,这也促使LED在全球照明领域的份额不断攀升,快速迈入LED照明时代。

国产高安全等级LED防爆灯通过了UL844及CSA-C22.2 NO.137北美危险区域使用灯具认证,此“认证”意味着国产LED防爆灯产品,通过了国际最严苛检测,成功跻身于国

际市场先进行列。

据了解,全球电力使用结构中,照明用电约占总用电量的19%。近年来,在采取措施减少二氧化碳排放量以防止温室效应的倡议声中,要求减少照明灯具功耗的呼声也日益高涨。在全球节能减碳大趋势中,LED照明被誉为“21世纪之光”,正推动着第四波照明革命。

“目前,LED防爆灯市场正处于飞速发展时期,我们适时研究与开发高安全等级防爆灯,在取得国内首创