

危废处置市场群雄逐鹿 技术创新将成主要驱动力

■ 本报记者 刘蕾

近期,环保部发布《“十三五”全国危险废物规范化管理督查考核工作方案》,随着政策的密集发布及监管趋严,我国危废处理处置的产能在高速释放,地方危废项目也不断增多。而随着危险废物产生量的不断增长,参与到危废处理行业的公司也越来越多。

危废处置需求巨大 跨界者强势进入

《2016年全国大、中城市固体废物污染环境防治年报》显示,截止到2015年,全国危险废物经营单位核准经营规模达到5263万吨/年,其中持有经营许可证的专业危废处置单位收集、利用、储存及处置的危险废物规模为1536万吨,有近4000万吨在产废企业体内自身循环利用和处置。目前大量危废并没有进入正规处理处置市场,我国的危废处置需求十分巨大。

据公开资料显示,到2020年,我国危废市场有望形成2000亿元以上的市场规模。然而,与此对应的是,现有的处置能力无法满足危废市场的需求。

而资本也已嗅到了这一商机,目前至少已有14家上市公司先后跨界布局该领域。其中,雪浪环境和东方园林通过外延并购快速扩张,其危废板块已经开始贡献业绩;高能环境、瀚蓝环境、巴安水务、金圆股份、康达环保等公司,也纷纷进入危废行业。

《中国企业报》记者在北京市环境保护局网站上查询到,北京市持有危险废物经营许可证的单位共有16家,年经营能力达到



王利博制图

316015吨。

记者还注意到,北京金隅集团旗下有两家专业从事危险废弃物处置的环保企业,其中北京生态岛科技有限责任公司是集焚烧、填埋、资源综合利用三位一体大型现代化危险废弃物专业处理机构,能处置41类危险废物,年处置能力4.7万吨;北京金隅红树林环保技术有限责任公司是工业危险废物专业处置单位,能处置28类危险废物,年处置能力10万吨。两家环保企业在北京地区危废业务覆盖率达到90%以上。

另外,行业里也崛起了一批以技术创新而著称的环保企业,并借助资本力量实现快速发展。南京新奥环保技术有限公司就是其中的一家,记者了解到,历经反

复试验后,南京新奥自主研发的超临界水氧化危废处理技术已经在南京化工园区超临界危废处理项目上得到应用,这是国内较早建成并实现稳定运营的超临界危废处理项目,在叫响市场的同时,也逐渐得到业界的认可。记者在南京市环境保护局网站上看到,该项目已于2017年1月份取得危废经营许可证,并已全面启动生产,广泛服务于南京化工园区的各类产废企业。

争夺市场份额 技术创新成关键

在争夺危废处理市场的过程中,技术创新成了最大“法宝”。

北京金隅生态岛(红树林)公

司技术研发部部长沈莹对《中国企业报》记者表示,当前的技术储备和处置能力一直不能满足市场需要。针对危废不断变化的特性,北京金隅生态岛(红树林)公司正在加大研发力度,持续通过危废处置技术研发与创新,不断提高处置能力,努力适应新的市场变化。

“相比生活源污染治理,工业废水、危废等工业源污染治理在技术手段上仍有不足,处理效果不达标的情况普遍存在,是造成水体、土壤、大气污染的主要原因。”新奥环保技术有限公司战略绩效总监张云鹏向记者介绍到,“以超临界水氧化技术为核心,整合其他深度处理技术,可对石化企业残渣废液等多种类型的

工业危废进行无害化处理和再生利用,能够彻底消除环境隐患。”

对于跨界而来的“野蛮人”,张云鹏表示,“未来技术创新将会成为环保产业发展的主要驱动力。首先我们要做的是解决核心技术产业化应用中面临的一系列难题,持续提升技术水平;其次要围绕核心技术在全产业链打造核心能力,为用户提供具有新奥特色的危废、废水处理整体解决方案;针对行业客户不同需求,新奥环保还会开发推广移动式、撬装式以及模块化配置的不同类型的危废、废水处理装置,同时利用移动互联以及人工智能技术提升各类装置的运营管理水平,提供全新的客户体验。”

针对危废行业的整体发展状况,张云鹏坦言,国内市场危废种类繁多,性质复杂,危废处理技术能力不足的问题广泛存在,造成危废处理成本偏高,且处理效果难以严格满足行业规范要求。以上问题纯粹依靠强化行业监管很难得到彻底解决,最终出路仍然是技术创新。

在这一方面,以技术能力见长的民营企业毫无疑问将成为市场的主角,政府主管部门也将在其中发挥举足轻重的作用。张云鹏认为,一是对技术开发以及技术示范项目建设的支持;二是在技术标准和管理规范上与时俱进,适应创新技术推广应用的内在要求。比如超临界水氧化技术处理高浓度废液后产生的惰性灰渣,有害成分可以说已经接近于完全去除,如果能被定性为普通固废,将能够显著降低危废处置的综合成本,对新技术的推广也能起到明显的推动作用。

环保防水需求升级 肃清行业乱象任重道远

■ 本报记者 崔敏

随着生活水平的提高,人们开始更加注重防水材料的环保,无论国内外,安全防水、节能环保的需求逐渐提高。

防水市场规模巨大

近年来,节能、环保、高反射冷屋面技术发展得如火如荼。美国许多企业推出了冷屋面涂料,可喷涂于传统屋面的外表,降低屋面温度,达到节能目的。日本企业各工种严格按照设计及工艺要求认真施工,通常不会出现渗漏现象。业内人士表示,欧美的防水材料产品和防水施工技术比我国的现有水平要高。

北京中建友建筑材料有限公司董事长吴进明接受《中国企业报》记者采访时表示,意大利从建厂开始就按照环评标准,合规建

设、合规发展,而中国的企业一开始不抓,后期环评成本、整改成本就比较大了。

数据显示,中国的防水市场规模巨大,仅民建市场未来就有200多亿元的市场规模。然而,吴进明表示,尽管市场空间巨大,但是目前防水行业无序竞争、恶性价格战等乱象不可忽视。

广西金雨伞防水装饰有限公司董事长卢桂才接受《中国企业报》记者采访时也表示,目前防水市场良莠不齐,没有工业集中度,比较分散。

在潍坊市宏源防水材料有限公司董事长郑凤礼看来,防水行业属于产能过剩行业,低价中标的行业弊病导致恶性循环。

加强品牌建设是关键

随着我国建筑业的发展,防水材料与防水施工技术也相继发

展,材料标准和施工规程规范的修订工作也越来越规范,一批民营防水企业崛起,中国的防水品牌开始在业内崭露头角。

日前举办的2017中国品牌影响力发展论坛上,北京东方雨虹防水技术股份有限公司、辽宁大禹防水科技发展有限公司、广西金雨伞防水装饰有限公司、北京中建友建筑材料有限公司、深圳卓宝科技股份有限公司、广东科顺防水科技股份有限公司、潍坊市宏源防水材料有限公司、江苏凯伦建材股份有限公司、唐山德生防水股份有限公司、胜利油田大明新型建筑防水材料有限公司等防水企业被评选为“2017中国防水行业最具影响力的十大品牌”,中国防水行业首次开始关注品牌建设。

中国防水材料已形成包括SBS、APP改性沥青防水卷材、高分子防水卷材、建筑防水涂料、刚性防渗和堵漏材料等高中低档产

品,并形成材料、生产、设备制造、防水设计、专业施工、科研教学、经营网络为一体的工业化体系。

但业内人士表示,与先进国家相比,我国防水涂料在产品质量、应用技术、市场培育等方面还存在较大差距,仍需行业不断努力。

据了解,我国防水行业有1500多家持有防水卷材生产许可证的企业,然而知名的防水品牌却不多。随着消费者越来越看重品牌,品牌逐渐成为企业的核心竞争力。

中国建筑防水协会秘书长朱冬青表示,我国建筑防水行业抓质量提升的步子迈得比较早。2012年至今,国家质检总局连续五年将建筑防水卷材作为质量提升工作的重点产品之一,加快了防水行业转型升级的步伐,其中涌现出来一批引领行业发展方向的标杆性企业。

朱冬青认为,防水行业的品

牌建设应以质量为基础,从制造端、应用端、服务端三方面入手,从材料的品牌制造商向全方位的品牌服务商转型。

吴进明表示,中国防水行业要想突破,价格一定要回归到合理区间,企业发展一定要回归到产品质量。

辽宁大禹防水科技发展有限公司董事长郑凤礼接受《中国企业报》记者采访时表示,防水行业对质量的要求是刚性的,现在国家规定的防水保证期是5年,未来将提高到20年、30年,保证期的提高使得非标准的防水企业被淘汰,使得产品质量有保证,这个是行业比较期待的。

郑凤礼建议,中国防水行业应借鉴国外先进经验,让行业协会发挥一个更大的引导作用。此外,他表示,期待一个新的标准出台,在成本上、质量上有细化的要求,进一步肃清市场环境。