

# 产业周刊

上市公司

# 启迪桑德构建再生资源新业态

## 依托易再生O2O平台,创新“互联网+再生资源+供应链金融”运营模式



●一方面,受国内外经济形势影响,国内再生资源市场震荡下行,呈疲软状态,主要品种再生资源价格持续下跌,再生资源企业利润持续走低。

另一方面,传统交易存在模式不规范、交易成本高、交易不透明、中间环节多、交易风险大、物流成本高、企业融资难等一系列问题。在此背景下,搭建电商平台,通过提供供求信息服务、撮合交易等形式来促进再生资源在线交易发展,是行业发展的趋势和突破点。

◆本报记者张蕊

当前,回收体系不规范、下游的加工利用集中度低、税收安排不合理等问题,已经成为再生资源产业健康发展的障碍。在这一背景下,改造传统再生资源产业,构建新型的回收交易平台,整合线上和线下资源,创新商业模式,已成行业发展的必由之路,也成为各相关企业重点布局的领域。

近年来积极布局再生资源产业的启迪桑德从“人行”起,就积极顺应“互联网+”政策风向,打造易再生O2O平台,在实现线上交易支付的基础上,整合社会资源并衍生出系列增值服务。

在日前举行的启迪桑德易再生O2O重要合作伙伴签约仪式上,环境保护部固废中心主任凌江表示,启迪桑德通过商业模式创新,摸索出了一条适合企业、契合行业、符合政策的发展道路,这一企业案例具备推广价值。

### 进军再生资源 瞄准行业发展痛点

要努力探索解决传统交易模式不规范、交易成本高、中间环节多、交易风险大、物流成本高、企业融资难等问题

记者了解到,作为战略性新兴产业重要内容,再生资源产业在我国建设生态文明与提升资源保障的双重要求下,近年来被上升到生态、资源安全的战略高度。在这一背景下,启迪桑德于2011年布局再生资源行业,通过资本运作,快速整合,在多个领域跻身行业领先地位。

据启迪桑德董事长文一波介绍,启迪桑德目前拥有11家具备电子废弃物拆解资质的企业;报废汽车也已成为现阶段重点投资布局方向,预计未来两年业务将迅速扩张;在国内传统的再生资源产业集聚地布局有五大园区。

去年6月5日,再生资源业务板块重点项目桑德再生资源O2O的线上平台——易再生网正式上线。随后,易再生网与苏宁金融合作构建易再生O2O交易服务平台,并于今年8月1日正式上线并开通支付功能。

“这标志着易再生网实现了由再生资源信息服务平台向再生资源O2O交易平台升级,通过建立规范、快捷的电商平台,形成在线交易闭环,颠覆了传统的再生资源供应链管理。”相关负责人介绍。

桑德再生总经理卫彬认为,现阶段易

再生O2O交易服务平台缓解了行业发展的痛点。他介绍,一方面,受国内外经济形势影响,国内再生资源市场震荡下行,呈疲软状态,主要品种再生资源价格持续下跌,再生资源企业利润持续走低。另一方面,传统交易存在模式不规范、交易成本高、交易不透明、中间环节多、交易风险大、物流成本高、企业融资难等一系列问题。“在此背景下,搭建电商平台,通过提供供求信息服务、撮合交易等形式来促进再生资源在线交易发展,是行业发展的趋势和突破点。”

### 不是简单的互联网+ 要创新商业模式

优选供应商,身份变为“采购经理”,提供物流、融资等多项增值服务

记者了解到,有别于以前简单的“互联网+再生资源”模式,易再生O2O平台构建了“互联网+再生资源+供应链金融”的运营模式。这一模式在互联网金融、物流、大数据服务等方面均有突破,意在改变当前的再生资源传统交易现状。

据介绍,桑德再生在100多家再生资源供应商中优选22家,身份由供应商变为“采购经理”,由原来单纯的买卖关系、合同关系变为结成利益共同体,建立适度的管理关系。

而被委任为桑德再生“采购经理”的供应商,必须确保稳定的供货量和供货质量,确保和桑德再生在市场政策和策略上保持一致。另外,对下游企业,桑德再生已经实现了拆解物全品类利用易再生平台进行公开招标,招标后售价普遍提高20%~30%。

此外,易再生O2O平台联合中国物资再生协会,共同建立了“易再生废家电价格指数”,并于8月正式对外发布,旨在反映国内废旧电器拆解企业采购废家电价格变动和运行概况。同时,还与宏图物流合作,引进知名物流品牌“拉货宝”,为入驻交易用户提供物流服务;与广发银行合作,共同成立“产业发展基金”,为符合标准用户提供融资服务。

“向管理要效益过程非常痛苦,向商业模式要效益则可以起到事半功倍的效果。在当前再生资源行业整体低迷,并且面临很多不确定性的情况下,外部环境无法改变,但可以通过苦练内功应对寒冬。我们期望通过各方的支

持和努力,使易再生O2O成为整个再生资源行业崛起的利器。”卫彬说。

“启迪桑德原计划在3个月内,只以桑德再生核心企业为中枢向上下游延伸,3个月后再逐步向整个再生资源行业开放,但随着易再生O2O影响力的快速扩散和提升,已经有几十家同行业兄弟企业积极要求加入平台。”卫彬说,目前,易再生推广团队已经应邀对若干企业及其上下游企业进行现场培训和注册,并且当场成功完成由外部企业与其业务伙伴在易再生O2O平台的首笔在线支付。

### 大数据平台是目标

成为集“信息、交易、金融、物流”于一体的立体化平台,具有广泛的社会服务前景

“上线仅一个多月,易再生O2O平台的交易额已经接近3亿元,取得了良好开局,也为下一步更快发展奠定了坚实基础。”文一波说,为此启迪桑德制定了“易再生O2O千户百亿行动计划”,目标是到2017年底,平台入驻规模企业达到1000家,累计在线交易额突破100亿元。

记者了解到,与传统交易平台相比,启迪桑德易再生O2O交易模式的突破在于,拥有上市公司的资本优势,线下园区和实体企业的资源优势和业界领先的品牌优势,不仅可以安全、便捷地实现线上交易支付,还可以通过提供增值服务,系统解决再生资源交易过程中产生的物流和融资需求问题。

据透露,当前易再生O2O在供应链金融方面,已经和广发银行就实操模式达成一致,专业金融服务团队已经组建,首期10亿元产业发展基金可随时向合格融资企业发放。目前已初选26家,在经过相关审核程序后,有望成为首批金融服务对象。

“未来,易再生O2O将实现四大核心定位目标:中国再生资源O2O交易平台、供应链金融服务平台、报废汽车配件线上交易平台、废家电价格指数权威发布平台。未来,启迪桑德将把易再生O2O打造成为集‘信息、交易、金融、物流’于一体的立体化平台。”文一波说。

凌江认为,这个大数据平台具有广泛的社会服务前景,不仅可以通过废物在线交易与融资服务,减少中间环节,降低交易成本,提高交易效率,保障交易安全;还可以实现平台参与企业统一身份认证和数据集中管理与服务,并以平台规则促进企业固体废物收集、处置活动规范性的提高。

### 相关链接

## 再生资源拥有 万亿市场

### 回收利用空间大 企业竞争激烈

截至去年底,我国废钢铁、废有色金属、废塑料、废轮胎、废纸、废弃电器电子产品、报废汽车、报废船舶、废玻璃、废电池十大类别的再生资源回收总量约为2.46亿吨,同比增长0.3%。其中,增幅最大的是报废汽车;降幅最大的是报废船舶。

同时,再生资源行业两大特点逐渐显现。首先,市场空间大:2014年,再生资源行业整体产值达到1.2万亿元。预计2020年、2030年、2040年再生资源金属回收量将达到2010年的2.4倍、5.3倍、7.5倍。拆解效率提升空间较大。主要工业废弃物的平均回收利用率不到60%;废家电2014年正规渠道拆解率仅61%;报废汽车回收比例不到30%。

其次,我国目前处于废弃物产生量高速增长期,大量产品成为现在的废弃物;电器电子产品报废量未来5年复合增长率达20%。2015年起,中国进入汽车报废高峰期。

有业内人士预测,我国再生资源行业发展尚属早期阶段,拆解利用效率提升空间较大。

比如,废旧家电2014年正规渠道拆解率仅61%,理论报废量与实际报废量之间存在明显差异。拆解率比例较低的主要原因在于:其一,居民单位的家用电器电子产品报废后还未进入流转渠道,仍贮存在家中。其二,废旧电器电子产品确实进入流转渠道,但并未进入正规渠道,而是在小作坊直接拆解。

同时,再生资源企业竞争日趋激烈。去年4月,中国再生资源开发有限公司借壳泰冷水泥上市,主营业务调整为电子废弃物拆解处置。6月,葛洲坝集团旗下子公司绿园科技与大连环嘉集团共同出资,设立葛洲坝环嘉再生资源有限公司。

启迪桑德自去年成立以来,桑德再生资源板块一路高歌猛进,接连并购了多家细分领域专业公司,在规模上已快速跻身业界三甲。今年4月27日,环保行业迄今最大金额的融资案就发生在启迪桑德。他们拟募集资金高达95亿元,以启迪科服为代表的“清华系”资本认购其中的55亿元。

●大型央企、国企以自身的资金优势、品牌优势、政府资源优势获取大量的数十亿元甚至百亿元级以PPP模式为主的项目。他们可以筛选一批在细分领域技术领先、团队稳定、具有一定品牌效应的企业作为孵化对象,进行控股或参股的PE投资,并向这些企业输送自身的订单。

### 企业家说

# 大型国企重构环保市场格局

## 与专业性环保公司具有强烈的互补需求,双方合作空间大、层次丰富

谢涛

近来,众多“中字头”的大型企业纷纷跨界进军环保产业,目前已经有中国建筑、中国化学、中电建、中车等央企成立了环保专业公司,布局环保板块,利用自身的低成本资金优势、良好的政府资源优势,借助PPP项目的大潮快速进入流域治理、市政污水处理、固废处理等领域。上述企业具有体量大、跨界、起点高等特点。这些企业具有的优势是民营中小环保企业不可比拟的。

在此行业发展趋势下,结合目前政府大力推行的PPP项目模式,中小民营企业原有的商业模式将受到巨大冲击。比如中小企业原来直接向政府提供服务或产品,现在可能会变成大型环保企业的供应商,在众多的细分领域将形成新的竞争格局;而在激烈的价格战中,市场的利润空间被进一步挤压。对此,很多中小环保企业感受到了巨大的市场压力,由于自身没有融资渠道或者融资成本极高,不能进入PPP领域,企业对未来发展路径存在困惑。

### 跨界者带来新的市场容量

大型央企、国企具有强大的低成本资金优势,能够推动环保类PPP项目的迅速落地,扩大整个环保产业的投资,弥补政府对于环保投资的不足

笔者认为,大型央企、国企对于中小环保企业并不是“洪水猛兽”,可以重塑环保产业的商业格局,推动我国环保产业进入新的发展阶段。

首先,大型央企、国企将为环保产业带来新的市场容量。正是因其具有强大的低成本资金优势,能够推动环保类PPP项目的迅速落地,扩大整个环保产业的投资,弥补政府对于环保投资的不足。

根据中投证券发布的研究报告,综合财政部数据,截至2016年7月底环保相关的PPP项目总计达到1.5万亿元规模,主要涉及污水处理、生态建设、环境保护、供水、垃圾处理等。上述投资体量达万亿元以上,如果单纯依靠政府投资,可能项目落地的时间会往后延期3年甚至5年,正是因为业内国企、央企、上市公司积极介入PPP模式,才能在短时间内释放出大量的市场需求。

其次,大型央企、国企在短时间内的跨界进入导致其在技术储备、系统集成、装备制造、项目实施经验上存在短板。而中小企业往往在细分领域上都具有自身的核心技术,并且拥有良好的系统集成及装备制造能力,而且大部分环保企业都是在上世纪90年代末成立,在环保业内耕耘10年~20年,拥有丰富的环保项目实施管理经验。因此,大型央企、国企和专业性环保公司具有强烈的互补需求,而非单纯的对立与竞争关系。

此外,大型国企、央企的进入会改变目前的市场竞争格局。当政府主导的采购更多变为PPP项目公司为主导的采购,政府行为变为企业行为,其对专业服务商或供应商的选择原则会发生变化。主导政府采购决策的主要因素依次为采购行为的合法合规、政商关系、供应产品的质量、价格因素等,但是PPP项目公司采购可能将产品质量标准、价格视为主要因素。

一方面合作会增强中小专业性环保公司在各细分领域的竞争性,另一方面会有助于加速一些没有竞争优势、实力比较弱、主要靠“跑关系”的环保企业退出市场。从这两方面考量,大型央企、国企除凭借资金实力快速进入环保产业,从而带来巨大的市场容量外,还会加速环保产业的优胜劣汰,一定程度改变产业的竞争格局。

### 合作应在多层次展开

首先是项目层面的合作,而后应该建立基于战略层面、股权层面的合作,二者之间不应该是柔性的联结,而是基于PE投资的联结,以股权投资作为纽带

对于中小型环保企业,面对大型央企、国企的涌入,如何在这样的市场环境下,充分发挥自身的优势,加快自身发展?

笔者认为,应该采取积极的方式加强与大型央企、国企的合作,

中小企业可以利用自身的专业优势积极融入其发展。而后者也应该与充分利用专业公司的技术优势、团队优势、项目经验优势、装备制造优势,以自身为核心,引领一批优秀的企业共同发展,构建以自我为核心的环保产业生态圈。

此外,双方的融合不应该停留在浅层的合作,而应该开展多层次的深度融合,并与资本市场对接,创造双赢的局面。

合作的层面应该是多层次的,首先是项目层面的合作能加强相互的了解,包括技术的认同、文化的认同、管理模式的相互磨合。同时,多层次合作有利于大型央企、国企形成自身认可的技术体系。

不过,在项目合作层面,双方合作基础是不牢固的,容易受到很多因素的干扰,而且无法发挥协同效应,只是服务与资金的简单交换。因此,双方应寻找更加稳固的双赢合作模式。

笔者认为,环保央企、国企和中小型环保企业之间应该建立基于战略层面、股权层面的合作,这种合作应该是以前者为主体来推动和发展的。而二者之间不应该是柔性的联结,而是基于PE投资的联结,以股权投资作为纽带。

大型央企、国企以自身的资金优势、品牌优势、政府资源优势获取大量的数十亿元甚至百亿元级以PPP模式为主的项目。他们可以筛选一批在细分领域技术领先、团队稳定、具有一定品牌效应的企业作为孵化对象,进行控股或参股的PE投资,并向这些企业输送自身的订单。

这些企业因为拥有了稳定的收入和利润,往往会快速成长,经过3年左右时间的培育后,基本可以快速进入资本市场,增强自身的竞争力和抵抗风险能力,并能为大型央企、国企提供资本的支持。大型环保企业通过孵化、培育一批基础好、技术领先的专业公司,不但能获得PPP项目的投资收益,而且能通过专业公司分享项目产品与服务的利润,更能通过资本市场取得股权投资的溢价收益。而对于专业公司来讲,虽然早期稀释股权,但是能通过规模效应,自身快速成长,借助大型央企、国企的优势,加快自身发展。

作者系北京天地人环保科技有限公司总经理

## 7家环保公司入围上市公司市值500强

包括碧水源、三聚环保、北控水务等

碧水源 市值 615 亿元 排名 135

三聚环保 市值 566 亿元 排名 151

北控水务 市值 424 亿元 排名 219

东方园林 市值 400 亿元 排名 243

重庆水务 市值 357 亿元 排名 282

启迪桑德 市值 303 亿元 排名 357

神雾环保 市值 276 亿元 排名 396

本报记者张蕊报道 中国上市公司市值500强最新榜单日前揭晓,其中多家环保公司入选:碧水源排名135,三聚环保排名151,北控水务排名219,东方园林排名243,重庆水务排名282,启迪桑德排名357,神雾环保排名396。

据了解,此次榜单统计采用总市值指标算法,即A股收盘价×A股合计+B股收盘价×B股合计×人民币外汇牌价+H股收盘价×H股合计×人民币外汇牌价+海外上市股收盘价×海外上市股合计×人民币外汇牌价。各类别市值按指定日人民币外汇牌价转换为人民币后加总。A、H股统计9月6日市值,海外上市股统计9月5日市值。企业营收、

净利润均采用2015年年报数据。

其中,环保企业中碧水源、三聚环保、北控水务位列前三。在今年上半年,碧水源大单不断,各种协议金额达360亿元。企业新增重大订单51份,投资金额共计92.83亿元。此外,另有确认收入订单87份,金额共计99.90亿元。期末在手订单95份,这部分未确认收入共计43.30亿元。处于施工期的BOT订单30份,完成的投资金额7.24亿元,完成投资金额8.72亿元。处于运营期的订单18份,运营收入4500万元。公司实现营业收入23.47亿元,同比增长122.74%;实现利润总额3.25亿元,同比增长57.23%。

三聚环保传统主营业务稳步发展,主要是能源净化产品及能源净化服务销售收入继续保持稳步增长,上半年实现营业收入580661.00万元,与上年同期相比增长164.27%,实现营业利润93066.10万元,与上年同期相比增长99.93%,实现归属于母公司净利润80422.00万元,与上年同期相比增长99.63%。

北控水务受新水项目和环境改造项目支撑,今年上半年净利润同比增长36%至15.74亿元港币,经常性盈利同比增长43%至14.26亿元港币。增长可观主要得益于新增在运水处理项目(200万吨/天),处理费用上调以及新水项目