

项目订单纷至沓来 生态环保企业分羹PPP盛宴

□本报记者 刘杨

“今年是公司PPP项目咨询最繁忙的一年。”北京大岳咨询有限公司总经理金永祥告诉记者，“去年我们签了90多个合同，落地的没几个，今年签了148个合同，已落地的合同高达75个。”

伴随PPP模式的持续推广，以上市公司为代表的社会资本进入收获期。11月末以来，碧水源、兴源环境、棕榈园林、南方泵业等多家上市公司发布PPP项目订单公告。分析人士指出，PPP模式兼具稳增长和促改革的双重功效，将成为投资与财政的重要抓手，将成为生态环保企业在“十三五”期间承接订单的重要形式。

PPP项目加速落地

根据广发证券的最新统计数据，今年以来，A股生态环保行业上市公司已披露的PPP项目金额达824.66亿元，涉及的环保子行业包括污水处理、垃圾处理、水环境治理、湖泊修复、节能与水质监测五大门类。

梳理上市公司公告，自11月末以来，碧水源、兴源环境、高能环境、科融环境相继发布PPP中标公告，中标项目金额从2亿元至30亿

元不等。对此，安信证券分析师杨涛表示，当前经济下行压力较大，财政政策加速发力，PPP兼具稳增长与促改革双重功效，将成为财政和投资重要抓手。近两月来，PPP项目招投标、签约落地加速，看好明年PPP主题投资机会。

铁汉生态12月16日公告称，公司被确认为“湖南长沙现代农业成果展示区PPP项目”的中标单位，项目总投资约8.8亿元。此前，碧水源公告称，公司中标“乌鲁木齐昆仑环保集团有限公司PPP项目”。合作项目总投资额为26.6374亿元。兴源环境公告称，中标九江市柘林湖湖泊生态环境保护PPP项目，中标价为24.12亿元。

今年以来，碧水源中标的PPP项目逾100亿元，兴源环境中标共计109.12亿元。“还有一些琐碎的PPP项目尚未反映在公告中，今年以来公司实际接到近200多亿元PPP项目。”碧水源常务副总裁、董秘何愿平告诉中国证券报记者。

一位银行投资部负责人告诉记者，PPP模式此前是中央热，地方冷，现在是中央热，地方也跟着热，温度逐渐提高，这种情况在今年四季度反映十分明显。“今年上半年最主要

问题是落地慢，这主要由于政府、金融机构等对于新事物均处于摸索阶段，各部门之间协调不是很到位，这些问题在今年下半年慢慢得到解决，项目推进也加快了。”东方园林董秘张强表示。

今年以来，多家上市公司通过对PPP模式的探索，也在积极转变发展战略。碧水源获得新疆维吾尔自治区沙湾县生态环保工程15.2亿元PPP项目订单。万邦达先后斩获郴州市和乌兰察布市PPP项目大订单，项目总规模合计约84亿元，是去年营业收入的逾8倍。

此外，棕榈园林、东方园林等多家园林公司也在探索PPP模式，向生态环保业务转型。以棕榈园林为例，公司借得龙河PPP项目，引进生态城镇建设的标准体系，成立平台PPP公司并导入现代农业、休闲观光等新型产业。

生态环保需求快速释放

继第一批PPP项目之后，国家发改委12月16日发布了第二批共1488个PPP推介项目，总投资超2.26万亿元，涵盖农业、水利、交通设施、市政服务、公共服务、生态环境等领域。目前，发改委PPP项目库总计包含2125个项目、总投资3.5万亿元。

锂电企业密集挂牌新三板

□本报记者 任明杰

今年以来，随着新能源汽车市场的快速发展，锂电池产业链迎来爆发，并成为投资最为密集的领域之一。上市公司借助资本平台纷纷募资扩产能，中小锂电企业则加快抢滩登陆新三板。市场人士预计，2016年下半年，锂电池行业将基本达到供求平衡，行业洗牌在所难免。

锂电池产业链爆发

据不完全统计，目前挂牌新三板的锂电企业已达35家，并有10家锂电企业处于待挂牌状态。特别是下半年以来，多家锂电企业抢滩登陆新三板谋求发展。挂牌新三板的锂电企业主营业务涉及锂电池正极材料、负极材料、隔膜、电解液等领域。

锂电池产业链的爆发是上述企业纷纷登陆新三板的直接动因。据工信部网站消息

息，2015年1—11月，新能源汽车累计生产27.92万辆，同比增长4倍。其中，纯电动汽车生产11.72万辆，同比增长3.5倍，插电式混合动力乘用车生产5.30万辆，同比增长3倍；纯电动商用车生产9.01万辆，同比增长11倍，插电式混合动力商用车生产1.89万辆，同比增长90%。

新能源汽车市场的快速增长带动了锂电池产业链的爆发。市场人士预计，2015年动力电池的需求量将超过1300万kwh，增速超100%。在锂电池供不应求的背景下，今年以来，锂电池产业链成为上市公司募投最为密集的领域。以大东南为例，公司拟非公开发行募集资金总额不超过20亿元，用于“年产7.5亿Ah锂离子储能动力电池建设项目”，主要产品系锂离子汽车储能动力电池，全部对外销售。同时，德尔家居、成飞集成、乐凯胶片等上市公司也在三季度加码投资锂电池产业链。

“前几年锂电池产业链行情低迷，锂电池企业普遍盈利不佳。今年锂电池产业链突然爆发，大家迅速扩大产能，抢占市场的愿望非常迫切。而上市公司在融资方面有着巨大的优势。与之相比，中小企业及登陆新三板这个融资平台非常必要。”东兴证券场外市场部副总裁黄宽对中国证券报记者表示。

明年达到供求平衡

随着锂电企业纷纷扩产，市场人士预计，2016年下半年，锂电池行业将基本达到供求平衡，行业洗牌在所难免。

“锂电行业真正的起步是从今年开始，包括上市公司在内的各大企业都在迅速扩充产能。细细梳理挂牌新三板的锂电企业会发现，很多企业在技术等方面不亚于上市公司，还有很多企业有上市公司参股，甚至其客户也包括很多上市公司。”黄宽表示。

明年达到供求平衡

随着锂电企业纷纷扩产，市场人士预计，2016年下半年，锂电池行业将基本达到供求平衡，行业洗牌在所难免。

“锂电行业真正的起步是从今年开始，包括上市公司在内的各大企业都在迅速扩充产能。细细梳理挂牌新三板的锂电企业会发现，很多企业在技术等方面不亚于上市公司，还有很多企业有上市公司参股，甚至其客户也包括很多上市公司。”黄宽表示。

广发证券分析师郭鹏认为，PPP模式是解决当前地方环保投入增加和地方平台融资能力受限之间矛盾的有效出路。今年以来，各地发布的PPP项目超过1800个，总投资超过3.4万亿元，其中环保项目占比超过20%。

值得注意的是，在中央和各地纷纷设立PPP引导基金，各路资金相继进入的推动下，近期PPP签约明显提升。地方政府更是倾向于PPP模式的整体打包，寻求综合生态环保治理方案。

业内人士认为，如何平衡政府、社会资本和社会公众之间的利益，是PPP模式能否成功的关键因素。“国企在市场进入与资本融通等方面比民企有优势，地方政府在推进PPP项目时更青睐与国企开展相关合作。”何愿平坦言，“一旦出现好的PPP项目，竞争十分激烈。”此外，现在PPP项目的回报率不高。“在项目的执行过程中，如果遇到地方政府不受约束的情况，风险会加大。”

业内专家指出，民营企业在与国企竞争过程中，有一个重要的杀手锏就是“创新”。据介绍，PPP市场的创新可以分为金融创新、管理创新和技术创新。其中，技术创新是民营企业未来可在PPP市场上大有作为的领域。

万华化学加速多元化转型

万华化学加速向多元化化工龙头企业转型。公司人士对中国证券报记者表示，精细化工、新材料和特殊化学品市场潜力巨大，将成为2016年公司发展的重点。今年下半年，公司八角工业园一期项目顺利投产，为公司的产业链延伸带来了成本、原材料供应和产业协同的优势。

延伸产业链

八角工业园一期项目在今年三季度试车成功，包括60万吨/年MDI、75万吨/年丙烷脱氢制丙烯(PDH)、240万吨/年环氧丙烷(PO)、22.5万吨/年丁醇、30万吨/年丙烯酸及配套的丙烯酸酯和30万吨/年聚醚多元醇装置及其他辅助工程和公用工程。

“从产业链角度讲，丙烷脱氢产生的氢是生产苯胺的原料”，公司董秘寇光武介绍，“丙烷装置和丁烷装置将成为公司向下游精细化发展的重要平台。不同于其他公司将丙烯和丙烯酸作为产品出售，万华化学将其作为中间产品，生产丙烯酸酯和高吸水性树脂SAP，向丙烯酸酯的下游延伸生产水性涂料。”

公司认为，C3和C4衍生品市场空间巨大。以水性涂料产品为例，全球消费量每年约为4300万吨，中国约为1300万吨，而MDI在中国的消费量180万—190万吨/年。这意味着水性涂料市场是MDI的8倍。公司相关负责人介绍，“随着环保日益得到重视，以苯、DMF作为溶剂的溶剂型涂料使用会越来越少，看好水性涂料产业。”

PC项目明年开工

公司八角工业园二期项目为年产20万吨/年聚碳酸酯(PC)，计划在2016年开工建设。该项目将帮助公司发展以光气为原料的下游产品，丰富产品门类，拓宽产业链。

聚碳酸酯是公司功能性解决方案板块的重要内容，PC作为五大工程塑料之首，可以在电子电器、家电和板材薄膜等领域发挥重要作用。由于生产技术门槛高，聚碳酸酯的生产商集中于全球仅8家企业。2014年中国消耗了140万吨的聚碳酸酯树脂，约占全球消费量的37%。与需求相比，中国的聚碳酸酯生产能力明显不足，2014年进口依赖度高达85%左右。公司进入聚碳酸酯的生产行列，将有助于降低对聚碳酸酯的进口依赖，促进相关下游行业的健康发展。

该项目的主要原料光气、32%NaOH碱液和31%盐酸分别可由万华化学MDI装置和万华化学工业园烧碱装置内部供应，充分利用公司业务链之间的协同效应，有效地降低原料运输、贮存等费用，使公司在成本上有较大优势。该项目预计总投资14.62亿元，预计完全达产后对外实现年营业收入32.03亿元，新增年均净利润6.78亿元。(董文杰)

天赐材料 切入锂电上游产业链

天赐材料12月21日晚间公告称，拟以自有资金6000万元认购江苏容汇通用锂业股份有限公司新增股份1166.6666万股，其中，增加标的公司注册资本1166.6666万元，4833.3334万元计入标的公司的资本公积。本次交易完成后，公司持有标的公司20%股权。

资料显示，江苏容汇主营业务包括单水氢氧化锂及其副产品生产、销售；碳酸锂和磷酸铁锂生产、销售；锂精矿批发等。公告称，本次对江苏容汇投资参股，有利于公司切入上游产业链，保障上游原材料碳酸锂供应稳定，增强公司电解液产品的核心竞争优势，是公司布局电解液供应体系的又一举措。

天赐材料表示，江苏容汇建有成熟及稳定的碳酸锂产品生产线，同时拥有锂矿石和卤水提锂的生产工艺和技术，并计划在此基础上实现锂电池正极材料磷酸铁锂产品的一体化规模生产。与江苏容汇合作，能够确保公司六氟磷酸锂的上游关键原材料供应渠道。(任明杰)

恩鹏健康以“健康+”拓展成长空间

□本报记者 王小伟

恩鹏健康董事长潘跃红日前接受中国证券报记者专访时表示，公司将依托个人家庭理疗保健等远红外健康理疗保健产品及解决方案，致力成为“全家健康整体解决方案提供商”，登陆资本市场后，将通过“健康+”理念进一步延伸产业链布局，拓展外延式成长空间。

新三板探营

恩鹏健康以“健康+”拓展成长空间

分析人士指出，在“预防—治疗—康复”三部曲中，此前我国一直侧重于治疗，目前思路也在转变，前后两端得到越来越多的重视。而医疗设备产业也有望被国家有关部门从“保健”范畴纳入“医疗”范畴。这些都为公司产品优势充分发挥创造了条件。

寻找并购标的

潘跃红正在大力推广“恩鹏远红1家健康连锁”项目。潘跃红透露，该连锁项目已在全国开设了300余家店面。“项目的快速发展，得益于公司采用线下区域连锁加盟与线上网络营销双重结合的营销模式，快速建立起市场渠道，全面打开市场。公司充分研究消费者的消费习惯，以客户需求为导向，研发生产出满足客户需求的产品。同时定期举行基础知识、技能培训学习交流活动，加大企业与

客户、企业与市场的双向沟通，并制定出相关的市场战略。恩鹏将结合更多优质资源，为客户带来更好的健康产品和服务。”

对于登陆新三板之后如何利用资本市场的力量实现快速发展，潘跃红表示，将在券商的督导下，努力寻找优秀的并购标的，提升恩鹏健康的资产价值，通过与优质龙头公司合作，实现并购增长。

潘跃红表示，国家提出“互联网+”战略，而我们要努力做得是“健康+”。通过并购等方式，将“健康理念”嫁接到传统制造等产业，给公司带来新的盈利增长点。

对于2016年的发展计划，潘跃红透露，将大力促进电商渠道的开发，通过O2O差异化营销，拓宽销售渠道；按不同销售渠道制定相应的销售策略，推出相应产品；积极探索并争取其他渠道，推动“能量养生舱进千万家”。

客户、企业与市场的双向沟通，并制定出相关的市场战略。恩鹏将结合更多优质资源，为客户带来更好的健康产品和服务。”

对于登陆新三板之后如何利用资本市场的力量实现快速发展，潘跃红表示，将在券商的督导下，努力寻找优秀的并购标的，提升恩鹏健康的资产价值，通过与优质龙头公司合作，实现并购增长。

潘跃红表示，国家提出“互联网+”战略，而我们要努力做得是“健康+”。通过并购等方式，将“健康理念”嫁接到传统制造等产业，给公司带来新的盈利增长点。

对于2016年的发展计划，潘跃红透露，将大力促进电商渠道的开发，通过O2O差异化营销，拓宽销售渠道；按不同销售渠道制定相应的销售策略，推出相应产品；积极探索并争取其他渠道，推动“能量养生舱进千万家”。

首航节能拓展光热发电业务

首航节能12月21日晚间公告称，公司与和静新天绿色能源有限公司签订协议，双方将在太阳能光热发电项目开发、投资、市场开拓、技术研发、联合EPC等领域建立长期、稳定的伙伴关系。

公司表示，协议的签订，对公司未来光热业务发展，以及公司产业布局起到积极的影响，有助于公司光热业务的开展，推动首航节能以“光热发电”业务为核心的产业转型。该合作项目若能顺利进入国家示范项目并推进建设，将有望对首航节能2016年—2018年的业绩产生重大影响。该项目是首航节能作为光热发电核心装备供应商和光热发电项目EPC总包方业务战略落地的开始。(任明杰)

分析人士指出，在“预防—治疗—康复”三部曲中，此前我国一直侧重于治疗，目前思路也在转变，前后两端得到越来越多的重视。而医疗设备产业也有望被国家有关部门从“保健”范畴纳入“医疗”范畴。这些都为公司产品优势充分发挥创造了条件。

寻找并购标的

潘跃红正在大力推广“恩鹏远红1家健康连锁”项目。潘跃红透露，该连锁项目已在全国开设了300余家店面。“项目的快速发展，得益于公司采用线下区域连锁加盟与线上网络营销双重结合的营销模式，快速建立起市场渠道，全面打开市场。公司充分研究消费者的消费习惯，以客户需求为导向，研发生产出满足客户需求的产品。同时定期举行基础知识、技能培训学习交流活动。

客户、企业与市场的双向沟通，并制定出相关的市场战略。恩鹏将结合更多优质资源，为客户带来更好的健康产品和服务。”

对于登陆新三板之后如何利用资本市场的力量实现快速发展，潘跃红表示，将在券商的督导下，努力寻找优秀的并购标的，提升恩鹏健康的资产价值，通过与优质龙头公司合作，实现并购增长。

潘跃红表示，国家提出“互联网+”战略，而我们要努力做得是“健康+”。通过并购等方式，将“健康理念”嫁接到传统制造等产业，给公司带来新的盈利增长点。

对于2016年的发展计划，潘跃红透露，将大力促进电商渠道的开发，通过O2O差异化营销，拓宽销售渠道；按不同销售渠道制定相应的销售策略，推出相应产品；积极探索并争取其他渠道，推动“能量养生舱进千万家”。

首航节能拓展光热发电业务

首航节能12月21日晚间公告称，公司与和静新天绿色能源有限公司签订协议，双方将在太阳能光热发电项目开发、投资、市场开拓、技术研发、联合EPC等领域建立长期、稳定的伙伴关系。

公司表示，协议的签订，对公司未来光热业务发展，以及公司产业布局起到积极的影响，有助于公司光热业务的开展，推动首航节能以“光热发电”业务为核心的产业转型。该合作项目若能顺利进入国家示范项目并推进建设，将有望对首航节能2016年—2018年的业绩产生重大影响。该项目是首航节能作为光热发电核心装备供应商和光热发电项目EPC总包方业务战略落地的开始。(任明杰)

分析人士指出，在“预防—治疗—康复”三部曲中，此前我国一直侧重于治疗，目前思路也在转变，前后两端得到越来越多的重视。而医疗设备产业也有望被国家有关部门从“保健”范畴纳入“医疗”范畴。这些都为公司产品优势充分发挥创造了条件。

寻找并购标的

潘跃红正在大力推广“恩鹏远红1家健康连锁”项目。潘跃红透露，该连锁项目已在全国开设了300余家店面。“项目的快速发展，得益于公司采用线下区域连锁加盟与线上网络营销双重结合的营销模式，快速建立起市场渠道，全面打开市场。公司充分研究消费者的消费习惯，以客户需求为导向，研发生产出满足客户需求的产品。同时定期举行基础知识、技能培训学习交流活动。

客户、企业与市场的双向沟通，并制定出相关的市场战略。恩鹏将结合更多优质资源，为客户带来更好的健康产品和服务。”

对于登陆新三板之后如何利用资本市场的力量实现快速发展，潘跃红表示，将在券商的督导下，努力寻找优秀的并购标的，提升恩鹏健康的资产价值，通过与优质龙头公司合作，实现并购增长。

潘跃红表示，国家提出“互联网+”战略，而我们要努力做得是“健康+”。通过并购等方式，将“健康理念”嫁接到传统制造等产业，给公司带来新的盈利增长点。

对于2016年的发展计划，潘跃红透露，将大力促进电商渠道的开发，通过O2O差异化营销，拓宽销售渠道；按不同销售渠道制定相应的销售策略，推出相应产品；积极探索并争取其他渠道，推动“能量养生舱进千万家”。

首航节能拓展光热发电业务

首航节能12月21日晚间公告称，公司与和静新天绿色能源有限公司签订协议，双方将在太阳能光热发电项目开发、投资、市场开拓、技术研发、联合EPC等领域建立长期、稳定的伙伴关系。

公司表示，协议的签订，对公司未来光热业务发展，以及公司产业布局起到积极的影响，有助于公司光热业务的开展，推动首航节能以“光热发电”业务为核心的产业转型。该合作项目若能顺利进入国家示范项目并推进建设，将有望对首航节能2016年—2018年的业绩产生重大影响。该项目是首航节能作为光热发电核心装备供应商和光热发电项目EPC总包方业务战略落地的开始。(任明杰)

分析人士指出，在“预防—治疗—康复”三部曲中，此前我国一直侧重于治疗，目前思路也在转变，前后两端得到越来越多的重视。而医疗设备产业也有望被国家有关部门从“保健”范畴纳入“医疗”范畴。这些都为公司产品优势充分发挥创造了条件。

寻找并购标的

潘跃红正在大力推广“恩鹏远红1家健康连锁”项目。潘跃红透露，该连锁项目已在全国开设了300余家店面。“项目的快速发展，得益于公司采用线下区域连锁加盟与线上网络营销双重结合的营销模式，快速建立起市场渠道，全面打开市场。公司充分研究消费者的消费习惯，以客户需求为导向，研发生产出满足客户需求的产品。同时定期举行基础知识、技能培训学习交流活动。