

聚焦亚洲工业水处理领域的新投资平台

Odyssey Capital 与麦格理资本 (Macquarie) 已经联手, 将利用丰富的水务经验和雄厚的资本在亚洲水务行业获取卓越回报。那么这个新投资平台将如何运作?

本月初, 在获得蓝筹股国际投资者 1.1 亿美元(\$110 million)注资后, Tigris 水务基金(Tigris Water Fund) 完成了第一轮融资, 旨在采取独特的模式于亚洲非上市水务企业领域创造价值。

Tigris 水务基金是凯发水务信托 (Hyflux Water Trust) 的前首席执行官(CEO) Saud Siddique 的心血结晶, 其目标是 3 亿美元(\$300 million), 至上限 4 亿美元(\$400 million)的规模。通过获取 20% - 49%之间的非控股权, 向活跃于亚洲新兴发展市场的中小型水务公司提供发展资金, 或者通过持有项目运营公司的多数股权对水厂项目进行直接投资。

该基金的投资重点是那些希望更多地担任项目开发角色的 EPC (工程-采购-施工)公司尤其是那些在工业用水市场上已确立一定的市场地位的公司, 当然也不排除投资好的市政水务项目。

“为了保持竞争力和避免利润萎缩, 亚洲水务 EPC 公司发现他们需要开发集成解决方案, 包括开发和经营水务项目,” Saud 向 GWI 解释道: “他们非常擅长工程设计, 但是缺乏能够将业务推向更高水平的管理能力。其次, 银行不愿意贷款给大多数这类公司, 因为他们缺乏现金流可见性。”

通过向具有良好业绩的工程公司提供发展资金, 藉由 Saud 及其团队的水务管理能力与资本运作专长, Tigris 水务基金的宗旨是利用在亚洲逐渐增多的建设-拥有-经营(BOO)合同机会, 促成这些工程公司的快速成长。

Saud 与合作伙伴杨友善 (Daniel Yeung) 约四年前第一次尝试建立亚洲水务基金时, 曾遇

崭新的旅程

Saud Siddique 的独特模式已经说服包括麦格理银行 (Macquarie Bank) 等国际投资者注资其亚洲水务新基金



Source: Odyssey Capital

到很大的阻力。而后他们转变策略并决定开发前瞻性投资渠道。从而引起了投资者们的浓厚兴趣。

“为了向投资者展示这里的真实情况, 我们成为亚洲范围内十几个水务公司的委托顾问。” Saud 解释道: “一旦水务公司觉得我们确实能够帮助其发展业务, 就会与我们形成密切的合作关系。”

事实上, 依靠这些咨询顾问服务, Saud 与杨友善的奥德赛资本公司已能够生存下来, 这也给了他们重塑基金理念的时间——而这一次已经有现成的投资渠道和已建立的商业联系。麦格理资本的投资委员会成员 Frédéric Devos, 是前威立雅水务 (Veolia Water) 总裁, 作为 20 年从业的资深人士。他热烈支持该基金理念, Saud 与杨友善的团队也逐渐开始赢得国际投资界的支持。

奥德赛资本与澳大利亚麦格理资本初步接洽的成果是二者

成为 Tigris 基金的共同管理合伙人。而荷兰开发银行 FMO、作为日本工程公司的日本工营株式会社 (Nippon Koei) 与瀚亚投资 (Eastspring Investments), 即保诚集团 (Prudential plc) 的亚洲资产管理公司) 随后均注资成为有限合伙人 (LP)。

Saud 估计, 在过去三年内所培育的业务关系理论上可在基金业务初始即达成约 5 亿美元 (\$500 million) 的投资机会。他还预测: 亚洲大部分地区的供水与污水基础设施历史上长期的投资不足、2016 年中国大约 6% 的工业增长预期、以及特别是印度和中国为遏制污染而增加的监管力度将混合驱动稳定的项目流, 这些项目流将支撑 Tigris 水务基金所投资的公司的扩充和成长。

Tigris 的大部分投资都将在该基金八年有效投资期的前四年中进行, 从而在三至五年的平均持有期之后能够进行退资。“在业务快速发展之后, 这些公司将对战略投资者和大型普通基金产生吸引力, 这将是我们的退资机会,” Saud 说, “当我们投资时, 由于这些公司是 EPC 公司, 其估值倍数低得多。在我们退出时, 它们已变成大得多的公司, 同时因为更大比例的收入将来自提供长期稳定现金流的 BOT 合同而转变为低风险的投资目标。”

随着投资项目的增多, 可能会出现高回报的其他机遇, 那么通过分拆资产让私有商业信托持有, 可以让 Tigris 支持的开发商能够循环资金用于再投资。

“这是数十亿美元的市场机遇, 我们暂时没有看到任何其它机构能像我们这样兼具业务能力与资本背景