

## 亚洲水务投资

### 承诺向中企投资3,000万美元，Tigris Water保持发展势头

亚洲水务投资平台业已达成第一笔交易：提供3000万美元资金，帮助一家小型EPC公司转化为项目开发商。这是创建能力互补企业生态系统的宏伟计划的一部分。

今年年初，由 Saud Siddique 和杨友善 (Daniel Yeung) 成立的 Tigris Water 投资平台已经签署第一笔交易，承诺向中国 EPC 承包商及设备供应商宜兴杰康 (Yixing Jeffcon) 投资 3,000 万美元，以帮助其转变为项目开发商。

鹏鹞环保 (Asia Environment Holdings) 前首席运营官 (COO) Huang Zhengxin (黄政新) 拥有杰康，在他的帮助下，在新加坡上市的 Asia Environment Holdings 公司在 2011 年私有化之前转化成为水务项目开发商。

“该公司具有强大 BOO/BOT (建设-拥有-经营/建设-经营-移交) 项目渠道，需要快速提供资金来执行这些项目，” Siddique 解释道。“我们计划资助的首批项目将是中国南方的城市污水处理厂，我们的策略是审慎地帮助他们发展这一业务。”他认为，在未来的三四年内，杰康具有执行 2-3 亿美元的 BOO 项目的潜力，而整个投资组合将提供 15% 的内部收益率 (IRR)。

在自然落入大型国有企业监控下的 30,000 m<sup>3</sup>/d 的领域内，Siddique 相信省级工厂有很多机会，而且直接与工业企业谈判的合同能够产生更为丰厚的回报。

他还认为，通过黄先生广泛的行业人脉，杰康所能获得的工艺工程专业知识意味着：该公司被很好地定位于利用在中国受欢迎的移交-经营-移交 (TOT) 合同。“一般而言，国有企业不具备改善运营成本的专业知识。该公司 (杰康) 是改善运营支出而挤出赢利的专家，” Siddique 解释道。

然而，他对 Tigris 平台的愿景已经远远不限于杰康，Siddique 有信心在今年年底前在东南亚至少再签署两笔交易，因为他开始构建自己确信将提供整个 Tigris 投资组合的多重收益的生态系统。

Tigris 还已经与亚洲其他五家水务公司签订了独家投资条款清单，其涉及 2 亿多美元的投资机会，并且，Siddique 花时间建立和培育与有关公司的高级管理人员的长期关系，这一战略意味着已经进行将加强交叉销售机会的介绍。

例如，通过邀请 Tigris 未来投资目标的代表参加杰康签约仪式，Siddique 得以创造即时人际网环境，这将进一步有助于实现其公司互补生态系统的愿景。

尽管杰康 40% 的收入来自水和废水处理 EPC 业务的收益，其销售额的 60% 是由高效率曝气鼓风机销售产生的，因为它是国际制造商巨头的中国独占许可持有者。虽然大多数 Tigris 资金将用于资助 BOO/BOT 项目，预计杰康也将根据节能绩效合同，利用收入的一部分去租赁曝气鼓风机。

由于杰康和 Tigris 投资的其他公司获得了项目引用，通过将它们分离到未上市的项目资产控股公司 (YieldCo) 工具内，Siddique 渴望利用回收用于项目资金的可能性。“在未来的两三年之内，我们将在该领域拥有 BOO 项目库，适宜我们将其打包并放入 YieldCo。”他解释道。“一旦我们达到一定的项目量，通过提供无施工风险的长期合同基础上的高度可预测的收入，我们就有分批出售给养老基金和保险公司的实质性能力。”

虽然 3,000 万美元初始承诺投资的大部分将被部署为项目股权，该协议还向 Tigris 提供获得该公司本身 (及其获得的任何 BOO/BOT 项目) 的大量股权的选项。如果一切按计划进行，Tigris 希望在四至五年内将出现可行的资本退出方式。

#### 亚洲水务重磅投资入场

在来自 Tigris Water 的 3,000 万美元投资的帮助下，宜兴杰康的 CEO Huang Zhengxin (左) 试图将其新公司从 EPC 承包商转变成项目开发商。Tigris CEO 及水务元老 Saud Siddique 位于照片的右侧。

