



城市水业竞争模式与投资趋势

毕军成, 王 明, 宋乐国

(哈尔滨供排水集团有限责任公司, 哈尔滨 150001)

摘 要: 随着城市化的发展, 以供水和污水处理为代表的中国城市水业将在 20a 后成为全球最大的水业市场。目前, 中国水业每年投资需求达 600- 700 亿元, 仅靠原有以各级政府为单一主体的投资支撑, 已经不堪重负。

关键词: 城市水业; 竞争模式; 投资运营型; 水业投资型; 水业运营型; 工程技术设备提供型; 投资趋势

中图分类号: TV213

文献标识码: A

1 城市水业迎来市场化投资高潮

1.1 国际资本全面进入

在建设部等有关部门政策的促进下, 中国水业市场化程度逐渐提高, 水价体系正逐步理顺。中国水业的竞争环境逐步得到一定程度的国际认同, 以威利雅(原威望迪)、苏伊士(包括旗下昂帝欧)和 RWE(包括旗下泰晤士)为代表国际三大水务集团均已不同程度地投资中国水业。它们从上世纪 90 年代中后期开始以投资方式进入中国市场, 经过不到 10a 的发展, 截止 2002- 12 三大公司在中国的服务人口分别为 700 万, 1290 万和 560 万; 分别占它们全球服务人口总数比例的 8%, 13% 和 8%。而且尽管最近这三大公司都因其战略调整, 在不同程度地削减其国际投资, 但它们在中国的投资仍在增加。可以肯定, 中国已经成为全球水业投资的主要市场之一。国际预测, 2020 年以后中国将成为国际上最大的水业市场。

1.2 社会资本崭露头角

从国内金融市场看, 大量的金融资本正寻找出路。2000 年全面推进水价改革以来, 社会资本即开始通过以首创股份为代表的众多上市公司或投资公司涉足水业。近年来, 民营经济的兴起, 更使水业投资呈现多元化的趋势。近年, 国家明确取消了对非公有资本进入公共设施领域的投资限制, 强化了国营企业产权多元化的改革方向。可以相信, 水业投资将以各种形式的项目投资和传统国营水业企业产权多元化形式迅速发展。虽然城市水业基于行业特征所特有的政策性投资风险一定程度地阻碍了社会资本的大量流入, 但是, 可以肯定, 随着政策体系的完善, 水业将会以“长效投资, 稳定回报”的金融方式, 成为大量资本的有效投资去向。

1.3 传统企业整装待发

在市场化形势下, 行业内部以自来水公司、污水处理企业为主体的传统水业企业, 也在整装待发。但是, 由于其产权结构的限制和来自地方城市政府的严格管制, 他们首先要完成的是政制的艰难蜕变。改制的核心是要与城市政府理清在资产、人员和监管上的种种关联, 进而完成城市政府和公众所共同关注的提高效率的目标。不能否认这些企业凭借对行业的熟悉和地缘优势, 将是中国水业运营的主要力量, 如果从产

权的角度, 其进一步理清投资关系, 将可以成为中国水业投资运营的核心力量; 但是, 如果企业的决策人员仍继续留恋“昔日垄断的好时光”, 在市场化形势下举步不前, 他们是否仍然保持水业竞争中的优势地位值得怀疑。

2 水业企业竞争的几种模式

客观地讲, 水业市场化在建设部等国家有关部门的积极推动下, 已经取得长足的发展, 但对具体的企业而言, 如何根据自身情况选择适合自己的经营模式, 则是第一要考虑的问题。市场化竞争的目标是提高效率, 适应市场化需求的企业核心竞争力则与企业业务模式相关联。中国城市水业企业现具有 4 种竞争模式。

2.1 投资运营型企业

国际水业的产业结构告诉我们, 投资运营型企业是城市水业的产业龙头, 世界领先的水业企业都在此范围之列。这些企业兼有资本市场和水业运营管理的实力; 它们以资本为纽带, 以投资成立地方项目运营公司的方式在全球兼做运营, 进行技术、人才、品牌的输出。

其核心竞争力: 水业各级政策的把握, 资源的整合, 资本运做, 运营管理水平及其品牌的行业认同。这方面代表企业有:

- 威利雅水务, 国际集团威利雅环境下属的水业投资运营主体;

- 中法水务, 国际集团苏伊士旗下, 通过昂帝欧投资控股的中国水业投资运营主体;

- 深圳水务集团, 国内以自来水集团为基础进行改制, 合并污水的国营公司, 主业为水业(包括污水)的投资与运营, 是国内水业企业的代表, 2003 年 10 月已与威利雅达成产权合作协议;

- 汇津水务, 国际集团 RWE 旗下通过泰晤士投资控股的中国水业投资运营主体;

- 天津创业环保, 上市公司, 以天津污水处理企业为基础, 主业为水业投资与运营(以污水项目为主)。

2.2 水业投资型

属资本型企业, 以投资拉动发展, 多为非传统水业领域转型, 具有强大的资本实力, 相对缺乏城市水业的运营经验。



核心竞争力:战略投资判断力,融资能力,资源整合能力,与品牌的水业运营企业的战略合作。这方面代表企业有:

- 首创集团,上市公司,发展迅速,战略明确,主业为水业投资与运营;

- 德隆集团,控股多家上市公司,以上市公司“重庆实业”为主体,投资水业;

- 弘源聚集团,民营企业,2003年以来已投资多个水业项目,正积极从事大型传统水务企业的产权收购,并筹建泓源聚水业投资公司;

上实集团,香港上市公司,2003年10月转型城市水业,与中国节能投资公司成立中环保水务投资公司,据称将投资100亿,已签多个项目,势力强劲,不容低估。

2.3 水业运营型企业

运营型企业是管理性企业,在城市水业中占决大多数,是原水业产业结构下的主体企业,多由原各自来水公司、污水处理企业改制转型而来;具有很强的地方性,受资本形式的限制不是水业投资的主体,是水业运营的主体。

核心竞争力:把握运营成本,建立运营品牌,加盟优秀投资组合,获得特许经营运营权的授权。其代表性企业有:

- 北京排水集团,城市污水行业代表性运营管理公司,具有丰富的污水处理运营经验和实力,受体制限制目前限于北京污水项目的运营的部分投资;正积极探索京外投资运营,有望成为第一家由污水走向供排水一体化的公司。

- 上海浦东水务有限公司,威利雅和上海国有投资公司各持50%股权的地方性运营公司,拥有浦东区50a的包括管网在内的运营权;

- 以北京自来水集团为代表的大量的地方性自来水公司,正进行全面的企业改制,将构成中国水业运营的主体。

2.4 工程、技术、设备提供型企业

工程、技术、设备提供型企业指各种水业工程承包、技术提供、设备提供专业型服务公司,是城市水业产业组成的重要组成部分。

核心竞争力:水业工程、技术、设备提供业在中国已有10多年的开放历史,由于竞争门槛不高,水平不易判断,也是水业竞争最为激烈领域;竞争的关键在于技术水平和市场能力,加入一个有实力的水业投资运营联盟更加重要。其代表性企业有:

金州工程,美国金州集团投资,主业是水业的工程承包和商务,是中国水业国际设备引进、工程承包的先驱;

德利满,法国苏伊士旗下供水技术工程公司,在中国有近20a的供水滤池技术服务历史;

OTV,法国威利雅旗下污水处理领域的工程技术公司,在中国已有近20个技术协议;

US Filter,法国威利雅旗下工业水处理的工艺技术与设备公司,其膜技术尤其擅长,在中国已有近100项业绩;

同方水务工程公司,清华同方属下专业从事水业工程的企业;

中国市政华北设计院,中国国内最具实力的城市水业专业设计院之一。

3 水业竞争的发展趋势

产业的技术特征和资本特征,决定了其产业组织和市场

结构,市场结构则决定了水业竞争的特征。水业的产业特征包括:经营形式的自然垄断性、投资的低回报率、政策的高风险性、经营回报的高稳定性(基于健全的市场机制和金融体制)、资本的高沉淀性以及由于政府价格管制造成的低需求弹性。

在国际化、市场化的背景下,在城市水业特征的约束下,中国水业呈现以下发展趋势:

3.1 资本成为水业发展的核心动力和产业纽带

在城市化水平迅速提高,以及水质标准提高、水源污染、设备老化的行业背景下,水业呈现巨大的资金需求。城市水业发展由原先计划体制下的技术拉动转型为投资拉动。资金成为拉动水业发展的核心动力和产业纽带。投资不仅是开拓水业市场的决定性砝码,也是串起技术、工程、产品、运营产业链的有效手段。城市水业在巨大需求背景下的投资拉动特征,使来自国际、民营、其他社会资本得以迅速进入城市水业并成为主角。国家对城市基础设施领域资本进入的放宽,市场金融工具的丰富,以及传统企业的产权多元化的全面实施,将进一步加强资本在水业中的权重。

3.2 政策制约成为水业市场风险的主要因素

由于水业项目的部分公益性特征,使水业发展受到来自法律和政策体系的多重制约。虽然中央政府确定了水业市场化的战略目标,但由于行业对水业市场化方向缺乏系统的研究,政府缺乏公共事业市场化的经验,政府管理职责由于不规范而造成的利益化驱使、更由于城市水业的市场化政策体系在结构上、内容上、层次上都还很很不完善,造成的政府决策尤其是城市政府在执行中决策具有太强的随意性和多变性。致使具有投资长期性特征的水业面临最根本的投资风险,无法使水业投资中最具吸引力的“回报稳定性”特性不能得以充分发挥。

3.3 水业运营成为长期获利的关键

水业以一种稳定的低回报的长期投资,国际水务公司的经验表明,高效稳定的运营成为赢利的关键。因此,拥有一个高效的、有品牌的运营伙伴是水业投资企业获得长期稳定收益的保证。国际主要水务集团都已确定了以水业运营为根本赢利目标的战略,并已经在2002年下半年以来在全球实施。

3.4 战略联盟逐步成为企业参与竞争、抵御风险、降低成本的主要手段

以获得市场为动机的战略联盟是行业市场化程度的重要标志。市场经济的基础是契约,而战略联盟就是企业间的稳定契约形式,稳定的契约形式可以有效化解中间交易成本。据统计,世界500强企业中,平均每个企业参加60个不同性质的战略联盟。中国水业正处于市场化发展的前期,从行业上看是水业政策体系的模糊和不完善,从产业上看是企业的分散而松散,从城市上看则是经营的垄断而低效。同时,水业综合性极强,关联度大,以规模化为基础的,以投资企业为龙头的集投资、设计、工程、运营、设备供应的纵向产业链战略联合体,将成为企业参与竞争、抵御风险、降低成本的主要手段。

参考文献:

- [1] 李文军.城市发展竞争投资规划[J].城市供水.2003,4(4):38-40.