

中国的水务市场

The Water Affairs Market in China

文/傅涛

当前,中国的水务市场大体包括设备制造、工程建设和投资运营服务三种主要业态。其中水务投资运营服务即城市水务服务,是目前中国水务市场的龙头。

水业发展面临的政策环境

中国水务市场是政策驱动型市场,国家宏观政策和产业政策走向直接影响着中国水务市场的发展方向。

新一轮的水业投资结构调整周期展开

上世纪末,亚洲金融危机时期,中国政府积极的财政政策曾通过巨大的政府投资,极大地拉动了水业投资市场,其后财政紧缩,水业投资市场进入市场主体为投资主导的阶段。

2007年爆发的世界金融危机,使中国政府推出了“四万亿”投资拉动刺激政策,中央政府已支付资金中的7%~8%进入了污水处理和垃圾处理设施建设领域。2010年下半年以来,中国政府开始紧缩信贷、清理地方政府融资平台、抑制通胀压力,如此一来,“十二五”期间必将难以持续“十一五”后期的投资模式。在财政紧缩的同时,大量资金流进资本市场,水业市场正在重新步回市场投资的渠道。

价格和收费政策压力增加

在今后10年,中国污水处理费以及供水价格的上涨是必然的趋势。

由于目前中国政府、企业之间错综复杂的关系,造成了其水价体系的不顺。2010年下半年,《城市供水定价成本监审办法(试行)》低调出台,虽然《水价成本公开办法》推迟出台,但是从国家的政策动向来看,供水行业成本监审和管理的力度都在增加,但是政府公共责任的尽责程度并没有实质性增加。

就污泥处理处置而言,2010年12月6日,环保部发布的《关于加强城镇污水处理厂污泥污染防治工作的通知》指出,污水处理厂应对污水处理过程产生的污泥承担处理处置责任,这必然会造成污水处理成本的增加。因此,中国的城镇污水处理费面临很大的上涨压力,而污水处理费的上涨,必然冲击供水价格。为了平息由于水价上涨给群众、社会带来的支付压力,需要政府改变以投资建设为核心的转移支付方式,由政府财政采购环境服务,同时加大市场补贴的力度。而中国即将征收的环境税,将在一定程度上优化财税结构,加大政府购买水务服务的能力。

水业市场的热点与趋势

2011年作为“十二五”的开局之年,在“关注民生”的主旋律中,中国水务行业的投资结构、商业模式和市场规模都演绎出新的趋势。

BOT依然是污水市场的主流模式,但是应用于中小城镇需要创新商业模式

根据中国水网统计,2010年,以社会资本投资的污水处理厂占当年投资项目总和的近60%,创历史最高,全国开建的污水处理厂项目中有57%为BOT或BT方式投资。

“十二五”期间,污水处理设施建设的市场将集中在中小城镇、农村地区,新建设施也将以管网和小规模污水处理厂为主,中小城镇设施建设因此也成为新的市场热点之一。同时,污泥处理处置设施也将更受重视。

然而,上述领域均是政府现行市政支付体系没有覆盖的,对于社会资本而言,其市场风险相对较大,需要商业模式的创新:一是要开发政府资金与市场资金的PPP(公私合营)组合投资机制,降低服务成本;二是要建立政府采购补贴的支付体系。

水务与资本市场加速融合

2010年,“上市”无疑是行业企业中极被关注的话题。环境企业的“上市热”在《国务院关于加强培育和发展战略性新兴产业的决定》的刺激下进一步升级。目前上市企业主要为两类,一类为传统水务企业,一类为中小环境企业。

2010年3月29日,重庆水务集团首登上证A股市场。随后,成都市兴蓉投资股份有限公司借壳蓝星清洗成功

上市。一批企业进入上市通道,传统水务公司上市融资的热情已被触发。同时,创业板开启一周年,为中小环保企业的上市之路打开大门,2010年2月,万邦达登陆创业板,4月,碧水源登陆创业板。这两支环保股票上市之初即受到了市场的热捧,由此也点燃了中小环保企业上市的热情。

根据中国水网统计,截止到2010年11月,在中国主板、中小企业板以及创业板上市的环境类企业已达到51家,总市值4095亿元人民币。

“十二五”将迎来环境产业高速发展时期,国家对环保产业的重视,也将使越来越多社会资金通过私募基金渠道进入环保产业和水务产业。

“十二五”期间进入资本市场的环保和水务公司将超过30家。

第一梯队企业逐渐转型为综合服务商

环保和水务产业正在走入综合服务业时代,在这个大的背景下,以首创股份为代表的中国水务市场第一梯队的公司都在以不同方式拓宽其经营面,并进行进一步的融资。水业市场第一梯队的较具影响力的公司如首创、桑德等均在进行着市场的进一步拓宽,不断实现品牌整合,并获得新的资产注入。

随着水业服务链的逐渐延长,污泥、再生水、雨水、海水淡化、河湖治理逐渐从原来的公益性需求进入市场需求;同时,环境服务项目的模式、标准和复杂程度的日趋提高,加上环境和水质监管的强化,对于服务产出的环境效果的要求日益明确和提高。水务服务产业以环境服务业为核心特征,其内涵也从单一的服务向决策、管理、规划、金融等综合、全方

位的智力型服务发展。水务产业已经进入以综合服务商为目标的转型通道,而这一趋势在“十二五”末期会成为主流模式之一。

水务新兴市场迎来巨大机遇

2010年5月,北控水务战略性签约曹妃甸海水淡化基地合作协议,一期规模每日5万吨,这标志着中国海水淡化市场的新起点。

中国海水淡化市场也同样吸引了国外企业的目光,一大批日本水务企业对中国海水淡化项目表现出强烈的兴趣。随着中国水价的逐步提高和水资源短缺的升级,加之

膜处理价格的逐渐降低,海水淡化正在成为“十二五”水务市场的热点领域,其发展速度将远超“十一五”,中国华北、东北地区将成为今后最重要的海水淡化市场。

中国早在10年前就公布工业废水处理率超过90%,这一虚假数字掩盖了本应在水务市场中占有重要比重的工业废水市场。“十一五”后半段,随着节能减排战略的深入推进,政府环境监管力度的进一步加强,使原来工业废水市场的虚拟需求逐渐落到实处,市场逐渐成熟。在此背景下,以晓清环保为代表的一批起步于工业废水的企业得以迅速发展,以工业废水处理为主业的万邦达成功上市后引得市场的追捧。“十二五”期间的工业废水市场将会有大的发展,尤其是工程服务领域(EPC)会在大发展中受益。

随着污水处理厂的普遍运营,

一大批水务公司涉足污泥,随着污水处理收费对污泥处理处置成本的涵盖,污泥将成为“十二五”期间重要的市场。但由于环保部2010年年末发文要求,污水处理厂对污泥负责,一方面迫使地方政府修改污水处理厂服务合同,加大了污水处理的服务压力和风险,也将阻碍污泥处理处置作为

独立特许经营服务模式的存在。

因此,如果不能改变污泥处理处置的责任承担方式,其商业模式难以成为面向政府的独立服务合同,而会演变成

依附于污水处理的附加服务。我们主张地方政府对污泥处理处置负责,采取特许经营方式独立选择服务主体。

外资促市场竞争格局变化

国际金融危机之后,很多发达国家都实行绿色新政,对发展中国家输出环境服务。相对原先占有优势的欧洲水务企业,2010年,日本、美国、韩国等显示了更高的进军中国水务市场的热情,大量的具有先进技术和资金的公司正在进入中国。同时,人民币长期升值的预期和中国水务行业对技术和资金的更大需求更加剧了这种输入。从整体上来看,国内的传统、大型、中小水务企业都在提升市场战略,整个行业的整合、并购正在深化,市场格局在“十二五”面临变化,一批新的实力公司即将脱颖而出。 (作者单位:清华大学水业政策研究中心主任、中国水网顾问总编)



水务服务产业以环境服务业为核心特征,其内涵也从单一的服务向决策、管理、规划、金融等综合、全方位的智力型服务发展。

