

城市水业产业整合序幕拉开

傅涛

2005年底,我们曾经以产业年来预测2006年的城市水业市场走势。应该说2006年只是拉开了城市水业走向产业成熟的序幕,水业产业逐渐成熟将是未来5年的基本态势,2006年称为产业化元年可能比较恰当。在2006这个产业元年中,核心的主题是产业整合。

2006年的城市水业竞争秩序逐渐理性,市场竞争的核心逐渐由单个环节的竞争升级为产业链的竞争,各主要市场主体在这种市场竞争特征之下,分别进行这不同层次的产业整合,而主要产业链环节的细分和优化也显现端倪。投资运营集团——整合焦点

水业战略性投资运营集团是城市水业产业链的龙头,也是推动行业改革的核心力量。由于战略投资运营集团决定着投资、采购、运营管理,控股具体的服务企业,因而连接着政府和公众,因此其层次决定着产业化的发育程度和市场机制的健全程度。

一个优秀的、战略性投资运营集团需要投资、运营管理、技术集成三大能力作为根本支撑。中国城市水业的投资运营集团来自四个领域:外资国际水务投资集团、资本性投资控股集团、传统自来水转型的水务集团、环保工程转型的投资集团。这四种集团依据各自的背景和优势,进入充满机遇的城市水业,并且凭借一己之长获得各自的地位。连续三年的十大影响力企业正是对水业投资公司的竞争力评价。

但是,这四种企业都因其优势而暴露了其劣势,外资国际水务投资集团在强大的国际影响和国际人才之下,面临文化融合和经营成本的困扰;资本性投资控股集团在其强大的资本能力背后,面临运营能力和技术支撑能力的制约;传统自来水转型的水务集团尽管具有丰富的地源关系和运营经验,却面临经营企业属性的约束和政企不分体制的障碍;而环保工程转型的投资集团虽然具有强大的市场能力和工程经验,却面临资本能力不足的问题。

产业整合显现两大趋势

产业时代的市场竞争要求投资运营集团具有完备的市场能力,“一俊遮百丑”的单项竞争时代已经过去,市场竞争秩序的逐步完善更加要求优秀的投资运营集团必须完善投资、运营管理、技术集成三大能力,并且获得产业链下游的有效支持。

以投资集团为核心的产业整合体现在以下两个方面:

一是资本型战略投资人针对运营和技术集成环节所进行的产业整合,首创股份对具有华北设计院背景的国中水务的战略收购将极大提升其技术集成能力,其进一步与清华大学的技术合作将使其技术能力更加深厚;而作为外资水务的代表苏伊士水务和威立雅水务,2006年各有重要管理层实现本土化,以期逐步降低文化壁垒和经营成本,更加有效地发挥其核心能力。

二是工程投资企业普遍升级融资平台,将大幅度增加和放大工程性企业的资本能力。2006年金州集团私募1.5亿美元,成为目前为止城市水业领域规模最大的融资项目,使金州集团巨大的市场和技术能力得到发挥;桑德集团的伊普国际在新加坡上市,使桑德集团同时拥有中外两个上市融资平台,成功实现由工程性集团向投资控股集团的战略转型;著名的四川环保企业中科成功私募9900万美元;脱胎于清华紫光的浦华控股私募6000万美元即将完成,这些都是环保工程企业资本运做,进行战略升级的典型案列。

不同产业环节协作共荣

随着专业投资运营集团的成熟,中国城市水业将更好地吸收了国内外金融资本的进入。2006年有大量的商业资本在考察和进入中国水业市场。商业资本的进入将不仅丰富城市水业的资本来

源渠道，也将降低水业的总体融资成本。

城市水业的产业成熟还体现在重要产业环节的逐渐发育成熟上。随着政府投资体制的改革，专业运营服务企业将会获得巨大的发展空间，2006年水业专业运营服务公司初步获得市场认同，国祯环保、建工金源、大通水务都表现出很好的业绩，上海城投和桑德集团联手打造的上海城投水务更是脱颖而出，成立后即凭借股东的力量获得90万吨/日的服务能力。而传统水务企业所孕育的运营管理经验和能力由于体制的约束还没有充分释放，今后的专业运营服务市场无疑将更加精彩。

而国家逐渐松动的市政债券政策将在解决政府投资来源的前提下，拓宽专业运营服务的市场，为专业运营服务提供更多的市场机会。

2005年以来1年多的时间，美国GE、德国西门子等国际500强企业以收购形式迅速进入城市水业的工程和设备集成行业，极大地提升了水业工程服务水平；另一家500强企业美国ITT正在从已经具有优势的水业设备领域中，进一步提升其产业层次。

专业咨询服务机构的发育也是产业成熟的重要标志。北京大岳、中仪国际、上海济邦、江苏现代等一批专业咨询机构逐渐成熟，特点和专长逐渐鲜明。随着行业沟通的加强，恶性竞争和低质服务的时代将逐渐终结。

企业的竞争与合作成为产业市场水业市场的主流，随着环境服务业商会的自发性成立，企业自律、协作共荣将成为2007年市场竞争的主流。