

特别关注

水务企业各自修炼生存之道

重资产集团寻求合作,央企靠技术和装备跨界,中小企业在细分市场中寻找机会

◆本报记者张蕊

“在行业变革浪潮中,单打独斗很难能头破血流。环境产业中企业的相互关系,正从封闭、单一、个头大,逐渐向网状、开放、族群化生态协同发展开始变化。环保企业的未来将在行业生态

里。”E20研究院院长傅涛在日前举办的2016第十四届水业战略论坛上表示。

除了傅涛谈到的行业生态,本届论坛上涌现出不少关键词:“马太效应”、“创新”、“互联网+”……这些关键词透露出这样的信息,环保产业格局、企业竞争态势正在悄悄变化。

●重资产集团已成为水务投资和运营的中坚力量,其运营的供水能力和污水处理能力合计共占全国污水处理和供水能力总量的18.7%,这一比例伴随着PPP的深化还在继续增加中。

●依托自身的传统优势,加强研发,打造核心竞争力正是跨界“野蛮人”在做的。未来他们将充分利用现有的资源优势,积极开展技术合作,大力引进先进技术。

龙头企业:“马太效应”应验了?

行业集中度不断提升;各龙头企业在业务扩张同时,已经开始进行不同程度的合作

记者了解到,目前重资产集团已经成为水务投资运营的中坚力量,其运营供水能力占全国的12.8%,污水处理能力占全国的30.7%,二者合计共占全国污水处理和供水能力总量的18.7%,这一比例伴随着PPP的深化还在继续增加中。

“在去年新增水务规模的排行榜上,北控水务集团有限公司(以下简称“北控水务”)740万吨位列第一,北京首创股份有限公司(以下简称“首创股份”)330万吨紧随其后。而北控水务一家新增规模就比第4名到第10名的合计还多。”E20研究院执行院长薛涛说。

重资产水务企业的扩张堪称迅猛。然而,令业界关注的不仅是重资产集团通过合资经营、收购兼并等手段积极扩大水务市场份额,形成了跨区域规模化经营的格局,而是随着区域限制被打破,这些水务企业还呈现出了非同寻常的“第一次”。

在重资产水务企业不断搭建平台,延伸产业链的同时,原本依靠地方政府项目的“错配”的供给关系正在发生改变。正如傅涛所说:环保领域原来是“机会主义”,政府把订单给了哪家企

业,哪家就会发展好。现在公共服务很多的界面不再是单一的政企关系,而是逐步变成企业间的关系。

“没有永远的敌人,也没有永远的朋友,只有永远的利益。”有业内人士向记者表示,这些重资产集团除了在传统的水处理领域中继续竞争外,已经开始进行不同程度的合作。

以北控水务、首创股份入股膜分离及膜组件见长的浙江开环环保科技股份有限公司(以下简称“开环环保”)为例,这是双方第一次合作。薛涛在接受本报记者采访时表示,能实现这样的合作在于重资产集团都看重股权投资。

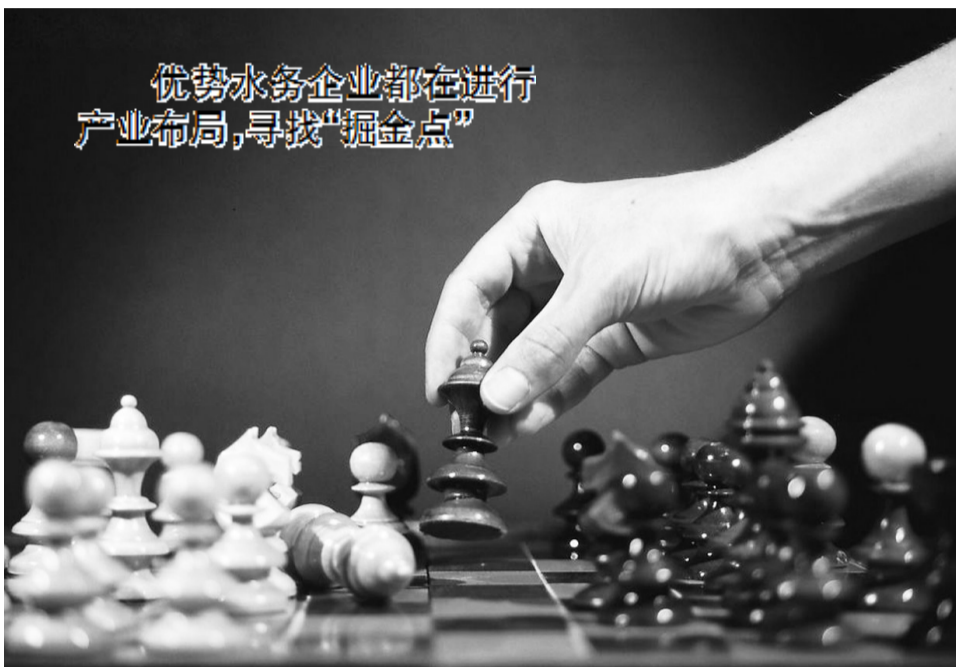
对此,北控水务执行总裁李力则坦言,北控水务入股开环环保除了看重其在膜技术上的专长外,也采取进入子平台的方式快速切入这一领域。

此外,当问及像首创股份、北控水务这类企业有没有可能在拓展海外市场进行合作时,李力表示,两家企业在不同板块中的合作是有可能的。“同时,企业也会探讨不同的交集,甚至在产业金融领域、产业资本和金融资本结合等方面都可以学习探讨。”

的引领作用,未来将充分利用现有的资源优势,积极开展技术合作,大力引进先进的水处理技术,不断打造核心竞争力。”

中车山东华腾环保科技有限公司(以下简称“中车华腾”)属于靠设备杀入的一类企业。中车华腾水务事

优势水务企业都在进行产业布局,寻找“掘金点”



企业“小而美”:如何找出路?

重资产集团采购市场总空间将达1700亿元,给中小环保技术和设备企业创造了生态组合的机会,或在细分市场中找到创新发展路径

除了重资产集团和进军环保领域的大型央企,一些具备核心技术的小型环保企业一直被形容为“小而美”,在不少这类企业被重资产集团收购后,他们的发展也是业内关注的重点。

在不少人眼里,小型企业寻找行业“大佬”合作是发展路径之一。开环环保董事长包进锋坦言,作为规模较小的企业,要找“大鱼”寻求合作。他将目光锁定在“最大”的几家企业上,找到了北控水务、首创股份。“想成为小龙头的企业,一定要跟最强的人打交道,你才能变成一个强者。”

现在看来,这些“大鱼”的食量确实不小。据E20研究院预测,近5年内,

业部总经理温建利表示,企业基于对原先中车装备制造的特点和对现在水环境治理的判断跨界进入水务领域。

“2013年,我们基于铁路装备、旅客列车的供水回用的研究,将业务延伸到农村户用型净化槽,随着技术的成熟,选择农村水治理,也是企业的必然

之路。”

他还表示,中车华腾的长项是装备制造,企业现在对我国水污染治理的分析和判断是:水污染治理不缺乏技术和科研的力量,甚至也不缺乏配套制度。“一个高端的装备制造企业,有助于推进我国水治理。”

强烈的市场竞争,与技术性公司的合作,也是其提高获取新渡口能力的重要基石。”薛涛说。

除了与重资产集团寻求合作,小型环保企业也不忘修炼“内功”。安恒集团董事长万众华表示,作为小、全而不强的企业,要发展就一定要有所创新。“从2013年开始,企业专门成立了水联网公司,进入城市供水管网的运行管理。”

据他透露,公司的切入点就是目前城市供水管网中最大的刚需,即城市管网的漏损和产销差。公司将构建全国管网安全运行的云技术平台,专业服务于很多大型的水务集团和各地的自来水公司。

“其实创新是需要能力的,并不是说所有的人都有创新的能力。每一次创新都意味着一次颠覆,需要人力、资本等方面非常大的投入。现在,我们要做减法,在细化的市场找到自己的路径。”他说。

业界观点

E20研究院院长傅涛

成功的环保企业,一定是由业务战略和资本战略双轮驱动的。如果只是业务做得好,没有资本战略,企业就没办法在资本融通的行业生存;仅具有资本实力的企业早晚会被淘汰。业务战略和资本双轮驱动的比例要各占多少,每家企业都有自己的判断。

首创股份总经理刘永政

企业在战略发展中要从5个方面考虑,第一是业务拓展,第二是能力建设,第三是组织变革,第四是机制

创新,第五是文化建设。通过这5个维度的战略实施,最终实现竞争型增长、内生型增长和共生型增长。

竞争型增长,即企业要保持核心竞争力,在市场中找准定位。内生型增长,是指企业在竞争当中要练好“内功”。共生型增长,是指企业愿意同更多的企业进行合作,包括初创技术、技术类、设备类的企业以及重资产和轻资产企业等。

北控水务执行总裁李力

不能再用传统的眼光看待企业。看一家企业是属于重资产还是轻资产要看4点:第一是产品性收入,第二是服务性收入,第三是资产性收入,第四是资本性收入。

重资产企业更有改变模式的空间,发现蓝海,容易形成阶段性的垄断。轻资产公司则面临挑战,要想获得更高的利润,创新的挑战非常大。

广东粤海水务股份有限公司副总经理刘梅盛

运营带给企业的回报不可能是暴利。如果要获得高于市场平均水平的回报,就需要高于市场平均水平核心竞争能力。以智慧水务为例,这就需要企业尽可能贴近用户体验,同时要拥有技术和市场平台。平台可以作为市场专业技术公司的孵化器,并且成为提供市场的平台,还可以提供沟通机制,让企业内部以及业主和企业间能够密切配合。

相关报道

互联网+成为产业新亮点

本报记者张蕊报道 随着环保产业不断发展,不少环保企业将互联网作为整合资源、提取数据、创新商业模式的一种手段。在日前举行的2016第十四届水业战略论坛上,不少企业家认为,互联网+已经应用于环保产业多个领域,包括水务、环卫、再生资源回收和交易等。

桑德国际有限公司(以下简称“桑德”)董事长文一波表示,桑德正在将所有的项目以及设施进行互联,业务板块将涵盖水到固废多个领域,包括再生资源、村镇水务、环卫等。他透露说,今年5月1日互联网环卫平台将首先上线。

“现在我们正在建设云平台,以此为基础,我们希望把它变成行业云,最后变成公众云,进而形成一个产业集群。平台分为应用层、支撑层、网络层和采集层,从数据采集到应用、业务扩张、业务模式会有很大的变化。”他说。

记者了解到,互联网+正在被应用在一些细分领域,有的企业已经从中找到了新的“掘金点”。深圳市拓安信计控仪表有限公司(以下简称“拓安信”)总经理詹益鸿表示,拓安信从创建时主要解决水表的计量问题。但是,企业选择的水表不是一般的水表,而是物联网计量终端。

“我们的业务主要是管网的计量监测和分析计量漏控管理。”詹益鸿表示,2017年管网漏水率降到12%,我们根据这一要求不停对技术进行研发和调整,已经可以将管网原来30%~40%的漏水率降低到现在的8%~12%。”他说。

此外,随着各地推行黑臭水体治理和海绵城市建设,互联网+也被应用到河流监测上。深圳市铁汉生态股份有限公司副总裁姜谋余表示,企业已经将互联网+应用到流域治理中。他以江西一流域治理为例,企业将运用互联网+实现对河流的监测。

“环境的边界条件、河流的监测不能靠人、企业或者政府说了算,而要通过客观的数据监测说明问题。现在我们在河流重要的断面和取水口和排污口都要依靠互联网进行监测。”他说。



博天环境集团协办

环保系统反腐倡廉警示教育片

扭曲的灵魂

李学智案警示录



环保系统反腐倡廉警示教育片《扭曲的灵魂》征订通知

由驻部纪检组监察局联合中国环境报社、环境保护部宣传教育中心拍摄制作的反腐倡廉警示教育片《扭曲的灵魂——李学智案警示录》已经完成。

根据中央纪委驻部纪检组《关于发放〈扭曲的灵魂〉警示教育光盘的函》(驻环纪函[2014]23号)通知,环保系统有关单位或个人有需要购买光盘者,可直接向中国环境报社按工本费订购。

联系人:中国环境报社影视新闻中心 张瑾
电话:010-67130977 18618326436

地址:北京市东城区广渠门内大街16号1005室
邮编:100062
银行电汇至:
开户行:北京银行广渠门支行
开户名:中国环境报社
账号:01090514000120111006865
备注:征订表复印有效

订购单位		经办人	
详细地址		邮编	
联系电话		订购单位盖章	
订购套数:共套	单价:60元/套(10套以上免快递费,10套以下加快递费20元)		
总计金额(大写):			