

水务行业龙头企业的竞争与合作且听中国城镇建筑水展说

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。结合自身发展特色，水务企业有着各自的修炼生存之道。

中国城镇建筑水展（2016.8.31-9.2）小编发现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。

在行业变革浪潮中，单打独斗很可能头破血流。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。近期还涌现出不少关键词“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。



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。

据了解，目前重资产集团已经成为水务投资和运营的中坚力量，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%一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。而北控水务一家的新增规模就比第4名到第10名的合计还多。

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，原本依靠地方政府给项目的“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创环保科技股份有限公司（以下简称“开创环保”）为例，这是双方第一次合作。薛涛表示，能实现这样的合作在于重资产集团都看重股权收益。

对此，北控水务执行总裁李力则坦言，北控水务入股开创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，当问及首创股份、北控水务这类企业有没有可能在拓展海外市场中进行合作时，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，甚至在产业室融领域、产业资本和金融资本结合等方面都可以学习探讨。”

行业龙头企业的这一动向和举措预示着什么我想大家都清楚，即便是利益至上的资本市场，有时候合作也是要摆在竞争之上的。

中小企业谋求发展也需要紧

跟行业龙头的脚步，了解行业最新风向。中国城镇建筑

水展（www.uwtchina.com）

作为水行业的尖端商贸平台，现场不仅会有尖端技术的展品，更不乏有龙头企业的亮相，您还能认识各地方水务局、设计院的专家领导，获取一手行业动态，为您企业发展出谋划策、指点江山。并且同期我们还联合城市水资源开发利用（南方）国家工程研究中心，举办2016智慧城市水资源高峰论坛暨国际给排水工程师大会，水务、供排水、综合管廊海绵城市等热点将一网打尽，您不容错过。

现在预登记还可享多重好礼，更有机会畅游迪士尼。

联系我们

BWT&UWT项目组

Tel：+86-21-6427 8660

Fax：+86-21-5171 4505

Web：www.uwtchina.com

E-mail：eric@zhanye-expo.com



原文地址：http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_93403.html