

中山公用逆势北上扩张水务市场

取得济宁市水务49%股权,同时也走向“水务旗舰”

本报记者 陈恒才 吴娟

今年8月3日,济宁中山公用水务有限公司举行隆重的揭牌仪式。在这场揭牌仪式上,山东省济宁市市长张振川和广东省中山市常务副市长谢中凡,共同见证了南北两地水务“联姻”精彩一刻。

自2008年,中山公用(原公用科技)进行了重大资产重组后,中山公用全资、控股、参股的企业达16家,占中山市全市供水总量的比例超过80%,中山公用已经成为中山市供水行业的龙头企业。水务作为中山公用的核心业务,中山公用表达了强烈的进取心,提出了通过对供水和污水处理资产的整合、扩张后,实施“供排水一体化”战略思想,并进行跨区域扩张。

济宁水务项目的收购就是这场扩张的第一步棋。



中山公用资本扩张的第一步,与济宁供水集团签约。

资本运营带来产业扩张

一访中山公用董事长谭庆中



记者:谭董事长,中山公用整体上市后业绩增长迅速,为什么资产总量没有变化,而效益却会发生那么大的变化呢?

谭董:中山公用事业集团2008年实施重大重组,实现整体上市后,借助资本平台的作用,原来的资产形态和结构发生了重大变化,总资产45亿元,同比增长近一倍;净资产33.8亿元,同比增长四倍;2008年度实现净利润5.47亿元,同比增长八倍。今年上半年效益进一步提升,净利润3.8亿元,同比增长超过30%。为什么业绩能有这么显著的提升,根本原因是资本运营和资源统筹的力量。

记者:中山公用上市后,资产形态和结构发生了变化,具体有什么变化呢?

谭董:原来公用集团的总资产从表面上看总量不小,但是质量并不高,结构不合理,是非流动性的“死资产”,是内部人控制的没有激励和约束的资产,是没有经过公开评估与定价的资产。就如同你把东西放在冰箱里,舍不得与别人共享,这些东西绝对不能增值,其实也不能永久保值,似乎又很安全。但运用资本运营的手段,这些资产很快获得增值空间,资产转化为资本,就会发挥控制和放大效应。这和钱能生钱是一个道理,锁在箱子里的钱永远是钱,而不是可以增值的资本。我把这样的现象称为资产的“冰箱理论”。

记者:大家都在谈资本运营,到底资本运营是怎么一回事,它是抽象的吗?

谭董:首先,我可以肯定的说:不会善于利用资本运营的企业家是绝对不可能把企业做得更大或把企业带得更远的;其实资本运营并不是很复杂和玄乎的,它是企业经营的一个环节或手段,具体就是整合一些资源,利用一些工具和手段达到企业盈利的目的。我举一个很简单的例子,2003年,为了提高整个供水系统的运行效率和规模效益,改善我市水质状况,保障全市供水安全,市政府计划用3年时间投入资金10亿元实现全市“供水一盘棋”,但由于各种原因,进展非常缓慢,没有达到预期效果。2008年,在市委市政府的正确决策和市国资委的大力支持下,集团实施重大资产重组,通过定向增发换股吸并的方式实现整体上市。五家乡镇水厂给我们的是资产,我们给他们的是股票,用这种资产换资本的高级资本运营手段,使五家乡镇水厂的收购工作很快完成。资本的撬动作用,使“供水一盘棋”这项惠及民生的工程加速推进。当然,用资本运营的手段解决的问题不仅仅是“供水一盘棋”,还有很多历史遗留问题都因这次重组得到实质性解决,用“忽如一夜春风来”比喻重大资产重组取得的效果,也许十分恰当。

记者:资本运营不是一般人能够驾驭的,听说您是市政府从上海请回来的资本运营高手,您怎么看待人才引进问题?

谭董:首先我申明我不是这方面的高手,我只是一个普通的企业经营者。我觉得中山不缺乏人才吸引力,关键是我们有没有好的氛围与政策。“良禽择木而栖”,人才需要发挥的平台,没有平台,好的人才进不来;即使进来了也留不住。在“筑巢引凤”、招揽人才方面,我们做了一系列工作,但长远看,没有环境和土壤还是不行。

记者:您认为资本运作与品牌是什么样的关系?

谭董:凡是按市场规律运作的企业,都需要品牌。我个人认为,通过资本运营可以快速打造品牌,丰富品牌内涵,提升品牌的含金量。比如,我们这次与山东济宁水务集团合作成立公司,既是用资本手段实现产业扩张的成功尝试,也是品牌价值展示的最好途径。一座城市有时因为品牌企业而闻名,而上市公司的品牌就是城市的名片。就拿济宁水务合作来说,对方看重的也许是我们这个具有国资背景上市公司的招牌。外地的老百姓也许不知道中山市,但是股民会因为中山公用而知道这座了不起的名人城市。这就像因为紫金矿业而知道福建有个上杭县,因文山电力而知道云南有个文山壮族苗族自治州……这样的例子很多,不胜枚举。

顺畅的“联姻”

这案由济宁供水集团总公司与中山公用事业集团股份有限公司合资成立的新水务公司,被授予了30年的城市供水和污水处理特许经营权。而这项被称为“通过强强联合,使得山东省济宁市水务运营机制发生重大变革”的“南北联姻”,仅用了一年的时间。

2008年7月,济宁供水集团将城市供水和污水处理业务资产整体打包,通过山东省产权交易中心公开了

股权转让的信息,将其所属的全部供水资产和济宁市污水处理厂资产打包成立“济宁市水务有限公司”,评估净资产约5.877亿元,通过公开竞争方式招募战略投资者,向战略投资者转让目标公司49%股权。中山公用对这一项目表达了浓厚的兴趣,并派出了公司最强有力的队伍,前往济宁进行商务谈判。

中山公用事业集团股份有限公司董事郑旭龄称,在中山公用动身济宁之

前,包括威立雅、中法水务、北京首创等8家行业巨头已“先拔头筹”,甚至有两家公司已经在济宁驻扎了两三年。

但中山公用的强烈的“进取心”和各方面的努力,加之其它有利条件,最终打动了当地主管部门。

郑旭龄告诉记者,作为具有国资背景的中山公用,在这次商务谈判中,一方面得到了政府管理层的最大资源,该次谈判除了得到市政府领导和国资委的最大支持,今年年初的两会期间,李启红市长还就该项目专门与济宁市张振川市长进行了见面,就项目的合作进行商谈;另一方面,国资背景下,对民生

的支持,成为本次谈判的最大“砝码”,郑旭龄说,水务行业涉及当地用水安全问题,对效益、规范、民生等综合方面的考量,中山公用占据优势。

全球金融危机的爆发,对于很多公司来说是一次严峻的考验,但对于中山公用来说这就是一次很好的机遇。据透露,就在这场收购进行招投标时,一些志在必得的公司,却因财务危机捉襟见肘。这使得中山公用在招投标过程中“一帆风顺”。公开信息显示,中山公用以约3.179亿元的报价夺标,而且这一价格仅超出评估净资产的相应对价3000万元。

“水务旗舰”远景

下一步将如何“滚这一资本的雪球”?

郑旭龄说,由于与行政格局直接相关,目前国内水务市场仍然较为分散和狭小,虽然近年来出现了北京首创、深圳水务,以及威立雅、中法水务等区域性龙头企业,但在整个水务市场中的分量,仍然是非常小的,市场化程度并不高。

而最早引领中国水务市场化的洋水务,却在去年下半年以来,遭受到了舆论的质疑。存在的一个普遍问题便是,在目前水务市场实行政府指导价的前提下,资本回报率很容易计算,为什么洋水务在招投标时,屡屡开出天价?

这种质疑引发市场一种普遍的担忧,那就是随着市场化的进一步深入,这些成本最终会转嫁给企业和老百姓,从而引起了政府对水务安全的担忧。

郑旭龄称,对水务改革的问题,国家相关部门已经明确了一个大体的政策,即在中心城市,鼓励以原有水务机构为龙头,整合周边区县,同时对于国有大型龙头企业,鼓励其以资本输出,进行收购兼并。

显然,包括中山公用在内的具有国资背景的公司,占据的条件可谓得天独厚。郑旭龄表示,对于济宁项目,公司的下一步计划就是通过集团公司,整合济宁市下面的区县的供水和污水处理业务,预计整合完成后,其规模大概可以翻一倍。与此同时,公司已有另外三个项目正在洽谈,以稳健的步伐,打造中山公用这一“水务旗舰”。而在对外扩张中,中山公用也根据自己的情况,将目标定位在二线城市的水务市场。



济宁中山公用水务公司成立,标志着中山公用一脚迈进了济宁水务市场。

对外拓展“第一步”

新成立的济宁中山公用水务有限公司注册资本2亿元,总资产5.87亿元,员工900余人;有5个供水厂、1个污水处理厂;城区DN100以上的供水管网580余公里,主要经营城市供水和污水处理业务。公司日供水能力30万立方米,服务人口70余万人,服务面积75平方公里;日污水处理能力20万立方米,服务人口50余万人,服务面积50平方公里。

根据相关规定,供水企业合理盈利平均水平应当是净资产收益率的8%

-12%,中山公用也公开表示,该项目可以获得长期7%-8%的收益率。但这项在2008年水务行业中具有影响力的收购项目,在业界看来,更多标志着中山公用对外扩张,跻身“水务旗舰”迈出了第一步。

2007年,中山公用(原公用科技)开始的重大资产重组,于2008年完成,重组后,中山公用全资子公司中山市供水有限公司和中山市污水处理有限公司在相应区域都获得了为期30年的特许经营权。在中山市26家供水

企业中,中山公用全资、控股、参股的企业达16家,这16家供水企业占中山市全市供水总量的比例超过80%,中山公用已经成为中山市供水行业的龙头企业。

就在此时,中山公用已经对水务这一核心业务,表达了强烈的进取心。该公司明确表示,将力争成为国内技术、管理水平领先,规模较大的水务旗舰公司。重组后的中山公用将成为中山市水务市场的龙头企业。

郑旭龄说,按照公司的整体发展目标,就是要在逐步统一中山市绝大部分污水处理市场,通过对供水和污水处理资产的整合、扩张后,在适当的时机对供水和污水业务实施“供排水一体化”处

理,并进行跨区域扩张,这些条件已然开始成熟。

而对济宁项目的收购无疑给中山公用今后的对外拓展提供了宝贵的经验。负责济宁中山公用水务运作项目的水务投资总监邱福祥告诉记者,除了商务谈判,管理理念的输入也同样重要。

据了解,新成立的济宁中山公用水务有限公司在进行过渡性的交接和资产清理的同时,目前也在进行人事、规范管理等一系列的改革。邱福祥还表示,虽然是全员接收,但新成立的公司已对员工给出了跟随效益结构性提升工资的承诺,并与当地政府拟定一个供水安全的最后解决方案。

中山公用资产重组的步伐

中山公用事业集团股份有限公司成立于1992年,1997年在深圳交易所挂牌交易,股票代码:000685。

2007年7月,公司实施重大资产重组,通过吸收合并大股东中山公用事业集团有限公司暨向5家乡镇供水公司定向增发的方式,大大提高了公司的资产规模和资本实力。2008年8月6日,公

司名称由“中山公用科技股份有限公司”变更为“中山公用事业集团股份有限公司”。截至2008年12月31日,公司注册资本5.99亿元,总资产达45亿元,净资产33.8亿元,已经形成以环保水务为龙头,以商业地产和股权投资为两翼的主营业务发展架构。

作为一家公用事业类大型上市公

司,中山公用环保水务板块包括供水和污水处理两项主要业务,拥有九家参、控股供水子公司及六家供水分公司,供水覆盖面积约1500平方公里,管网长度达3800公里,日供水能力达175万立方米;拥有一家污水处理公司,污水日处理能力达30万立方米,规划日处理能力达65万立方米。公司充分利用自身优势和

现有资源,改善了中山市水体水质和人居环境,为中山市环保事业的发展作出应有的贡献。

2008年5月,中山公用启动新的发展战略,将秉承关注社会民生、创新客户价值的宗旨,依托产业优势,加大资本运作,优化产业结构,致力于成为国内行业领先的公共产品服务商。