

中国疏浚市场回顾与展望

前言

疏浚，即为疏通、扩宽或挖深河湖等水域，而应用水力或机械方法，挖掘水下的土石方并进行转移处理的工程称为疏浚工程。疏浚按其类型来分，可大致划分为基建疏浚、吹填疏浚、维护疏浚以及环保疏浚这四大类。疏浚在中国现代社会的发展进程中，重要性日益提升，为帮助疏浚行业内外企业、投资者更全面地了解中国疏浚市场发展的现状与趋势，Frost & Sullivan于2010年完成了《中国疏浚市场分析》这一独立研究报告。

Frost & Sullivan介绍以及研究方法

Frost & Sullivan成立于1961年，总部设立在美国，目前在全球40多个地区开设了分支机构，为全球客户提供多个行业的咨询研究服务，研究领域涵盖汽车与交通、能源与电力、工控自动化、化学材料、医疗与信息科技等多个方面。

Frost & Sullivan的自主研究是从中国境内各种资源中获取的一手、二手资料研究着手的。一手资料研究包括对来自行业参与者与相关行业专家的采访，其中包括了主要的疏浚企业，如中交建设、江苏兴宇、天津港海、长江航道局等；也包括了疏浚协会、河海大学等行业以及学术研究机构。二手资料研究包括各主要行业公司的年度报告或新闻报告，以及基于Frost & Sullivan自己的研究数据库。

同时，Frost & Sullivan结合了多种研究方法，开展《中国疏浚市场分析》研究，以最大程度地提高研究准确性和客观性，其中主要采用的研究方法包括：

1. 市场工程研究，即在预测的基础上，提供一个关于当前市场地位以及发展趋势的导向性测量
2. 即时分析测量与竞争，即在通过市场容量、趋势等因素的研究时，剖析对市场规模与市场发展进程中，所存在的、可能的影响因素的分析
3. 市场驱动力和阻力的鉴定，即分析师详细分析关于商品收入而促使市场发展的因素，并测定抑制其增长的原因
4. 德尔福法，即通过对本行业的包括从业者、产学研各类机构的行业专家的采访，判断所搜集信息的准确性以及市场现状与趋势

疏浚市场现状

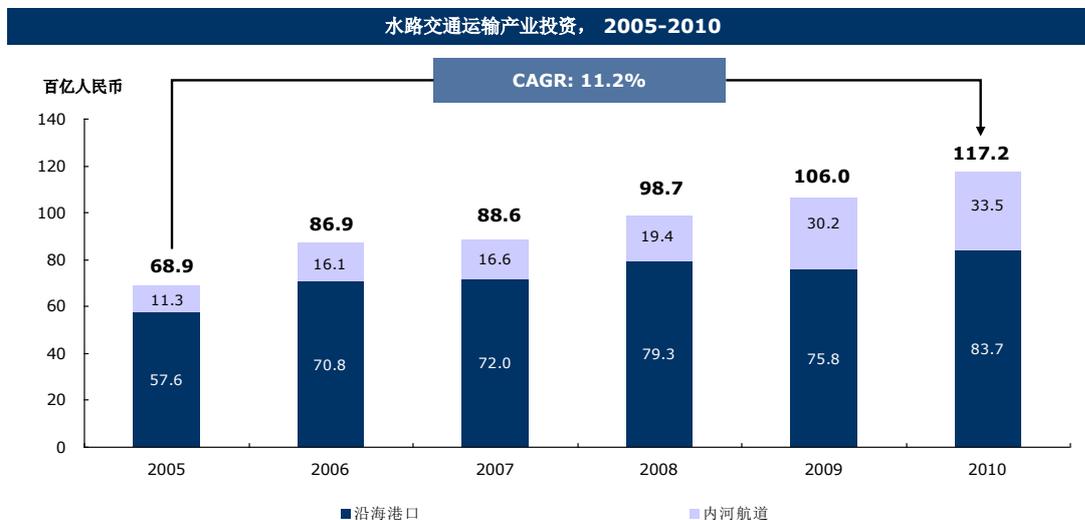
一、疏浚工程重要性凸显

疏浚工程对人类社会进步、环境改善及经济发展的作用非常重大。在当今社会基础建设过程中，疏浚技术被大量应用。其中，最典型的应用领域包括：第一、建造码头、港区和临港工业区等沿海工程，即基建疏浚的需求；第二、吹填造陆、沿海城市用地和娱乐休闲用地等扩地工程，即吹填疏浚的需求；第三、岸滩养护、水利防洪和库区清淤等航道养护工程，即维护疏浚；第四、江河湖海等水环境的改善和生态恢复等环保工程，即环保疏浚。

由此可见，疏浚工程对国民经济的发展，特别是对水上交通、水利防洪、工业发展和城市建设等社会主动脉的作用必不可少。

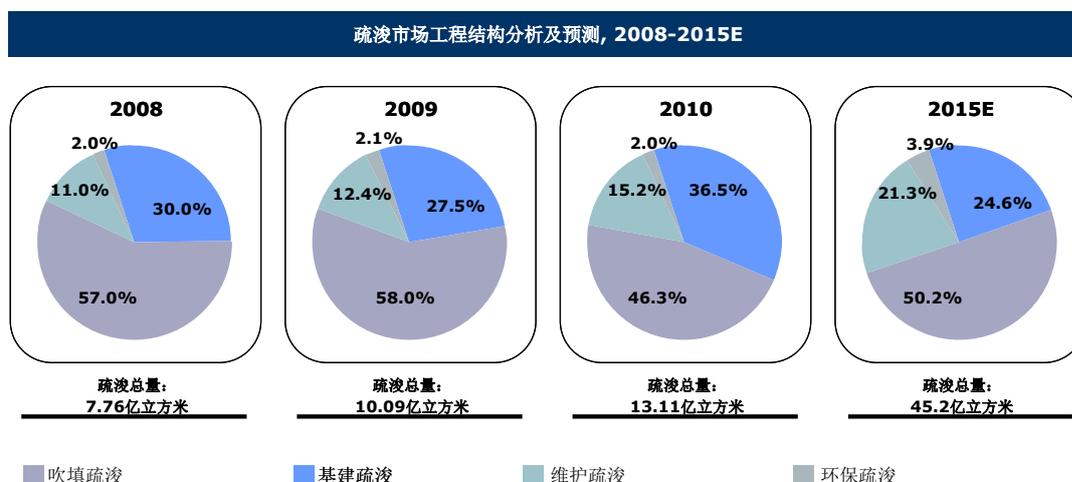
二、疏浚市场机遇初现

疏浚市场的走势与中国政府对于水路交通运输的重视程度息息相关。根据中国交通部发布的《2005年-2010年公路水路交通运输行业发展统计公报》来看，在过去6年中，中国政府对于水运建设投资持续增长，其（中）针对全国沿海及内河建设完成的投资额，已经从2005年的688.77亿元人民币，上升至2010年的1,171.41亿元人民币，年平均增长幅度超过11%。截止至2011年11月底，全国沿海及内河建设完成投资已高达1,276.02亿元人民币。



来源：中国交通部《2005年-2010年公路水路交通运输行业发展统计公报》

与此同时，疏浚行业也迎来了大发展的机遇。根据Frost & Sullivan的研究，中国大陆地区全年的疏浚工程量，已经从2006年的4.38亿立方米猛增至2010年底的13.11亿立方米。其中，由于近年来中国中央政府以及地方政府对于沿海工业园区、港口码头的建设投资加大，以及围海造田法的扩地成本远低于陆上动迁之法，促使目前中国市场上的疏浚，基本以基建疏浚与吹填疏浚为主，这两类疏浚业务占据了八成以上的疏浚工程需求。



来源：Frost & Sullivan

我国疏浚行业相对封闭，各类行业进入壁垒较多且高，包括外资在内的新力量难以实际进入等原因，本行业一直保持着相对较高的毛利率。此外，由于涉及到工程分包、船只性能、项目选择、工程单价、作业时间、成本控制、及企业机制等多方面因素，导致行业内不同企业之间毛利率差别较大。从目前来看，本行业的毛利率水平一般维持在15—30%之间。但是，民营企业的毛利率普遍高于国有企业。究其原因，除了行业分包模式、国企民企运营机制差异等因素之外，主要在于一些民营企业由

于自身规模适中，在项目的选择上更加灵活，如工程难度较小而项目单价较高等，因而取得的毛利率更高。比如江苏兴宇，该公司在2011年的疏浚项目毛利率超过了35%。

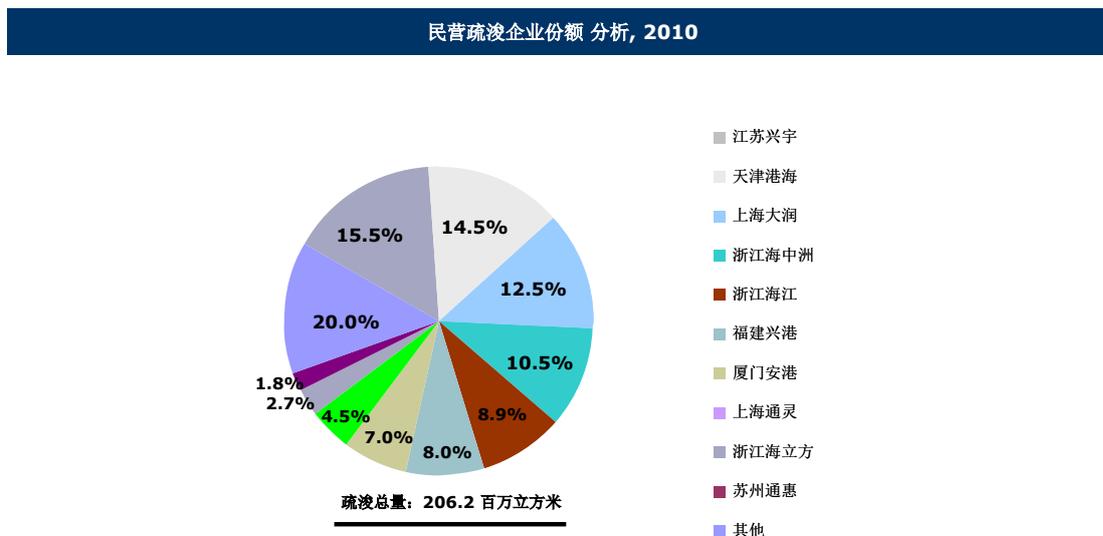
三、民营企业的崛起

在过去几年中，除航母型国企始终占据行业领头羊地位外，还涌现出了包括江苏兴宇、天津港海、上海大润、福建兴港、浙江海中洲等多家优质民营疏浚公司，一方面弥补了国企大鳄的产能不足，同时也催生了市场竞争机制，为疏浚行业的有序发展，做出了积极的贡献。根据Frost & Sullivan的研究，民营企业占据的疏浚施工量已经从2006年的约13%，增长至2010年的接近16%。未来5年，这一比重仍有望随着民营企业不断引入新的疏浚产能而稳步提升。



来源: Frost & Sullivan

从目前市场来看，大型的民营疏浚公司，主要集中在江苏、浙江、福建以及京津塘地区。其中，又以江苏兴宇及天津港海为其中佼佼者，分别占据当前民营疏浚市场的前2名。



来源: Frost & Sullivan

四、疏浚市场壁垒高耸

疏浚市场繁荣的另一面，是其依旧高企的实际进入壁垒。由于疏浚工程涉及部分民生、国防问题，因而中国政府对该市场依旧保留了一定程度的限制，针对包括外资在内的所有新进入者，均设置

了严苛的行业实际进入门槛。从政府措施来看，目前中国政府对于疏浚工程施工企业设置了一定的资质要求，包括资金、工程经验、工程船舶数量、员工职称等多个方面，较大程度上将不合格企业排除在了国内疏浚市场之外。

同时，疏浚行业相对冷门，因而从人才培育、市场宣传等各个配套领域，均存在欠缺；目前，中国大陆地区开设疏浚相关专业大专院校非常有限，仅河海大学以及部分海事院校开设了疏浚专业，导致我国目前疏浚人才短缺，尤其是中高级人才的严重不足，使得潜在新进入者无法获得充足的人才团队以及有效的质量控制经验，而无法涉足疏浚行业。

其次，疏浚行业现行的供求体系，以国企及水利部门下属企事业单位为主的疏浚企业“国家队”，占据了大部分疏浚订单，再转包至部分优质的民营疏浚公司。这样的业务分配现状，使得绝大部分缺乏从业经验、行业客户积累的新进入者，缺乏行业生存能力。

最终，政府、企业、市场环境等多个方面的因素，间接地在政策、客户、人才等多个方面，形成了本行业的实际进入壁垒。

五、疏浚市场日趋规范

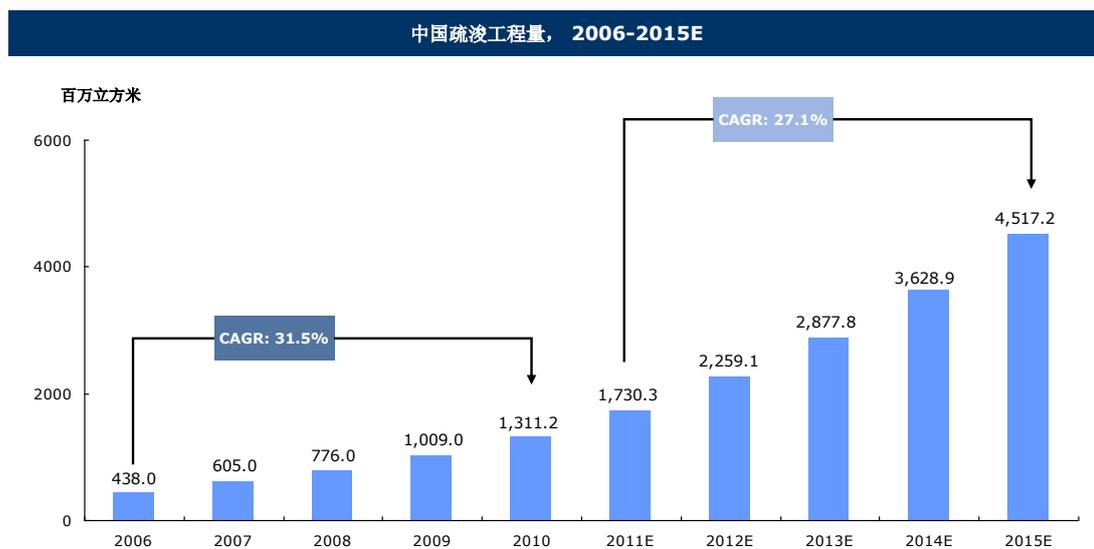
随着疏浚市场的不断发展壮大，疏浚行业的规范化发展也在稳步前行。

一方面，中国政府持续推出新的行业标准、市场准入规范、施工标准规范、从业牌照及资质许可制度等，不断拔高行业的进入门槛的同时，也实质上直接地为优质企业创造了良性的发展与竞争环境。

另一方面，中国疏浚行业企事业单位和专家人士自发形成行业团体，按自愿自律的原则，于2001年成立中国疏浚协会，本着协助相关政府管理部门了解疏浚行业的运作，配合政府相关部门制定行业规范；疏浚行业内各企业互助互利，共同提高行业整体素质、规范行业行为等初衷，吸引行业内包括疏浚企业、大专院校、研究机构等产学研各类主体及专家的参与。令政府与民间的通力合作，为疏浚行业创造了良好的发展环境，为优质企业的产生提供了基础。

疏浚市场展望

根据Frost & Sullivan的研究，预计至2015年，中国大陆地区的疏浚工程量，相比2010年的年疏浚总量将增加约3倍，年疏浚总量有望突破45亿立方米。



来源：Frost & Sullivan

在“十二五”期间，中国政府对于水路交通运输市场的推动，仍会保持巨大的推动力，为疏浚行业的进一步发展，提供持续且稳定的推动力。根据中国交通部发布的《交通运输“十二五”发展规划》来看，未来5年的水路交通运输行业的发展进程中，对于各类疏浚工程依旧存在大量需求：

第一、未来5年将着重于优化港口布局，继续推进主要港口、大型综合性港区建设；推进新港区开发，重点推进大连长兴岛、唐山曹妃甸、天津大港、连云港徐圩、海峡西岸港口、湛江东海岛、防城港企沙等港区建设。

第二、推进主要货类运输系统码头建设，“十二五”时期沿海港口规划新增深水泊位约440个。

第三、加强港口公共基础设施建设，重点建设主要港口、地区性重要港口深水航道和防波堤，推进新港区航道、防波堤建设。

第四、加快以高等级航道（即航道水深在2.5米以上）为重点的内河航道建设，“十二五”时期共将改善三级及以上航道里程3500公里。到2015年末，长江干线以及西江航运干线、京杭运河和珠江三角洲高等级航道网全面或基本达到规划标准，长江三角洲高等级航道网60%达到规划标准。

仅此4点，即可为“十二五”期间疏浚市场的进一步发展提供有力的保障。预计受此推动，未来各大港口、临港园区以及内河航道，将会催生出大量的来自基建、吹填造陆、航道维护等工程项目的疏浚需求。