

# 16家桶装水厂欲走整合路

## 股权分配、品牌使用仍未达成一致,10月或将有新进展

统筹 苗华茂 本报记者 秦雪丽

面对着桶装水市场鱼龙混杂,干了16年桶装水生意的烟台康宝饮料有限公司总经理王家祥有点坐不住了。2011年,他联系了市区大大小小15家水厂,提出整合组建桶装水生产基地的想法。

“理想很丰满,现实很骨感。”尽管16家水厂在会上达成了意向,但在股份分配、品牌使用等问题上,尚未达成一致。

### 整合水厂 大家一拍即合

作为烟台最早一批涉足饮用水行业的厂家,烟台康宝饮料有限公司总经理王家祥,有很多的感慨。“现在桶装水生产门槛比较低,生产厂家鱼龙混杂,市场混乱。”王家祥说,不少商家,尤其是一些小作坊,一味采取相互压价的恶性竞争,导致桶装水水质很难达到标准和要求,存在不少安全隐患。

另外,一些小水厂,因为设备等硬件设施差,过滤、消毒过程不规范,生产环境差,也可能造成桶装水质量不合格。“这对整个桶装水市场来说,势必会造成恶劣的影响,阻碍桶装水市场的发展,也给老百姓带来伤害。”

王家祥称,很早以来,他就有整合桶装水市场的想法。到北京出差,一次参观水厂的偶然机会,更坚定了他的想法。王家祥说,北京的桶装水市场有几个大的生产基地,无论是对环境要求,还是在产品质量方面,都有严格的控制。不同品牌的桶装水都来自这几个生产基地。

去年8月份,王家祥邀请了市区15家水厂负责人,提出了整合水厂,建立生产基地的想法。当即,受到与会者的广泛赞同。大家一致认为这是一种全新的生产模式,可以抵御风险,增强竞争力,关键是有利于行业的发展,企业也能走得更长远。

### 协商十多次 拟整合生产基地

王家祥的提议,受到其他15家水厂负责人的极力赞成。这些水厂有康宝、浩浪这样的规模厂家,但更多的是小型水厂,分布在莱山、芝罘、开发区、福山等四区。

自去年8月份以来,王家祥联合其他15家水厂,多次探讨研究整合水厂的事情。“算下来,前前后后,大大小小开了10多次会。”王家祥称,经过协商,不少水厂还交上2000元合作意向金。大家都希望建立一个大的生产基地,利用先进设备,进行规模化生产。

探讨会上,16家水厂负责人还对整合后的水厂做初步规划,根据烟台市区东西长的地形特点,水厂将在西部的只楚、南部的黄务、东部的莱山分别设立三个生产基地,水厂建成后将成为烟台最大规模的饮用水厂。

在烟台,规模稍大的水厂,一天也只能生产四五千桶水,而整合后的水厂日生产量将在2—3万桶水,占市区桶装水供水量的六七成。

这16家桶装水生产厂家如果成功合并后,生产的桶装水也将分为三大类,包括高中低档。另外还专门有一类为团购水,满足各类消费人群。为了减少流通成本,给市民带去更多的实惠,可能会采取直销模式,减少中间环节的层层加价。

王家祥在只楚附近有一片厂房,大约1万平方米,目前主要出租给一些企业做厂房。“这片土地临近淡水,水质较好,很适合建设水厂。”王家祥称,如果水厂整合成功的话,他将以低于市场价格来出租这片厂房,建设水厂。



▲桶装水厂内等待销售的大桶水。 本报记者 赵金阳 摄



▲机器正在清洗水桶。 本报记者 赵金阳 摄



▲工人在为桶装水加盖。 本报记者 赵金阳 摄

### 股份分配探讨激烈 多数水厂在观望

据了解,这16家水厂整合的,采取的是成立股份有限公司形式:共同投资建厂,根据持股分红。“公司的名称我们都想好了,叫烟台联合水厂股份有限公司。”王家祥地说,然而在股权划分等问题上,部分水厂出现争议。

“理想很丰满,现实很骨感。”将16家水厂整合划一规模化生产,并没有想象的那么简单。“整顿合并规模化生产,这种想法很好,没有人反对,也是桶装水市场发展的未来趋势。”作为16家水厂其中之一的烟台浩浪水业有限公司经理管延顺感慨地说。

管延顺介绍,对于新水厂的合并组建来说,厂

房怎样建设?如何进行投资?利益怎么分配……一个问题都是一笔难算的账。从目前的情况看,多数水厂持观望态度。

管延顺说,比如一家小水厂,每年销售二十万桶水,有一定饮用客户,如果合并后,根据股份划分,是否能保证挣到原来的利润,是大多水厂担心的事情。

王家祥无奈地说,因为股权划分问题,水厂之间争议了很多次。“有时开着会就吵了起来。”这些他都理解,尽管协商存在一定难度,但他会执着此事,促成水厂的尽快整合。

目前,一些水厂已经达成共识。整合正在进行中。

### 品牌使用争论不休 成立饮用水协会迫在眉睫

水厂整合后,预计推出高中低档三种不同品质的水,涉及3—5个品牌,但在品牌的取舍使用上,16家水厂又出现争议。“这就好像自己养大的孩子,谁都舍不得扔掉自己的品牌。”王家祥说。

莱山区一位小型水厂负责人透露,市场竞争激烈,没有名气的小型桶装水销量并不太好,且抵御风险性差,合并以后,可以弥补工艺缺陷,增强整体竞争力。

同时,这位负责人也表达了自己的看法,虽说自己的品牌不够响亮,但在周边也拥有一定的消费人群,辛苦经营多年的品牌,如果突然消失,多少心里有些不舍。

也正因此,不少水厂老板都在观望,看下一步是否有相应政策出台,桶装水的行情走势如何。“10月份左右,或将有新一轮的进展。”

“要净化整个水市场,需要成立行业协会,加强行业自律。”管延顺称,这不仅有利于水厂的整合规模化生产,对行业的发展也有积极作用。

尽管大家都明白“抱团发展”的益处,但面对重新组合,利益点的划分,各水产商心中也都有自己的想法。是继续步步为营的生产,还是规模化经营,桶装水厂家站在抉择的路口。“整合”这条路,就像常说的一句话:前途是光明的,道路是曲折的。

#### 专家观点

#### “抱团”可增强核心竞争力

作为烟台桶装水行业的先行者,桶装水是王家祥的第一产业,但并不是他的主要产业。除了桶装水之外,他还有自己的葡萄酒厂,并投资一些工程建设。之所以着手桶装水市场的整合,缘于王家祥的一种行业情结。

“从事这一行那么多年,看到目前的行业状况,有点心疼。”王家祥称,很多人感觉他是吃饱了撑的,但他觉得自己做的事情很有意义,尽管协商整合存在一定难度,但他会执着的做此事。

鲁东大学商学院博士邓兆武认为,16家桶装水厂家,通过整合发展,合并成一个

企业,实现桶装水的规模发展,有利于增强企业的核心竞争力,更利于企业的长远发展。

邓兆武称,烟台目前没有很响亮的品牌桶装水,由于质量参差不齐,桶装水的口碑也不如以往。16家桶装水厂合并,有利于品牌的塑造,行业的净化。规模生产势力的增强,也有利扩展产业链。

对于股份划分、品牌使用的争议,邓兆武称,只能在自愿的基础上,进行协商解决。关键点是看这些水厂在现实利益,与长远打算上的选择。