



随时读本刊 破季可订阅

邮发代号 2-451

管道直饮水经济效益分析

■ 李幸生

经济效益分析

现阶段的分质供水主要有两种方式：桶装水直饮水和管道直饮水。其中管道直饮水需要在供应的小区内设立一个小型水厂，其基建设备有谁去投资？投资后其经济效益又如何呢？

我们对管道直饮水近行了经济效益分析：

就按安徽的一个其总的建筑土地面积为178000m²，总的设计居住量为2067户（包括多层住宅1814户、小高层围180户、连排别墅住户为89户、叠排别墅住户为44户）的花园别墅为例。

其总的投资约为：270万，其中包括设备投资120万，管道系统及施工安装费约130万，公用用水系统约20万。

① 自来水费为1.2元/m³。

② 电费为0.5元/kw·h。

③ 管理费用、维修费用及其他用料费用合计为58.096万元。

合计制水成本为2.72元/t。

纯净水售价为200元/m³，（其中上海、广州、深圳及北京的最低售价为300元/吨，最高售价为500元/吨）赢利为197.27元/m³。

假设每人每天用水5L，则年盈利为：

$197.27 \text{元}/\text{m}^3 \times 7234 \text{人} \times 5\text{L} \times 365 \text{天} \approx 260 \text{万}$

④ 按最低的安装，每家缴纳1500元的初装费或者每平方米的住房面积增加15元的费用的话，则在初期可以回收成本310万，假如初期有一半的入住率也可以有150万左右的成本收回。

即如果全部用户安装直饮水的话，在开始就可以盈利，即使只有一半的用户安装直饮水的话，也可以在半年之内开始盈利。

由于直饮水的价格介于自来水与桶

装水、瓶装水的价格之间，因此有很大的价格优势和发展空间。市场上出售的桶装水和瓶装水的价格一般是0.67元/L和3.60元/L。三种水价间的差距为直饮水的发展提供了客观条件，如对于饮用者来说，饮水量按5L/d计，则其水费也就是1~2元/d，一个月的水费最多也就是60元，由于饮用的绝对量比较小，所以并没有给消费者带来多大的经济负担；对于投资者来说，成本价与销售价之间的差距较大，效益十分明显，如果有一个合理的规模，则赢利水平相当可观。

合作方式

目前主要有以下两种（其中甲方：开发商；乙方：优质直饮水公司）：

采取甲方独资的方式。甲方负责设备、管网等整套系统的投资，负责直饮水项目日常管理、收费和售后服务，承担市场风险。如优质直饮水使用一段时间后，已经过了乙方的保用期，水质出现问题则此责任由甲方自负。乙方提供设计、图纸、技术、安装、实施、调试和培训等事项。

甲方回收资金的方式。1. 可采取把设备投资平均到每家用户的方式，只收取运行维护费和水费，同时把直饮水作为自己的小区卖点；

2. 采取收取初装费的方式，同时收取运行维护费和水费。此方式难以统一安装，但收取水费等费用时比较方便；

3. 把设备投资列入房产推广费用，只作为卖点，同时收取管理费和水费。

无论采取那种运行方式，其年利润一般能达到260万左右，能在1年内回收成本，同时增加小区的销售指数，加速资金的回收，带来更大的利润和降低整个投资的风险。⊕（责编 石少菊）