

关于和武汉钢铁工程技术集团有限责任公司
成立武汉武钢碧水源环保技术有限责任公司的
可行性研究报告

北京碧水源科技股份有限公司

二〇一一年十二月

目 录

第一节 项目概况

- 一、项目简介
- 二、合作背景
- 三、投资主体与合作内容

第二节 投资方案

- 一、投资方式
- 二、合资公司经营范围与发展目标

第三节 项目实施的必要性与可行性

- 一、项目实施的必要性
- 二、项目实施的可行性

第四节 项目实施计划

- 一、合资公司成立与业务开展
- 二、合资公司的管理架构

第五节 项目效益分析

- 一、经营收入估算
- 二、经营利润与财务评价

第六节 项目风险分析

- 一、市场风险及对策
- 二、管理风险及对策
- 三、投资风险及对策

第七节 结论

第一节 项目概况

一、项目简介

武钢工程技术集团有限责任公司（以下简称“武钢工程技术集团”）拟与北京碧水源科技股份有限公司（以下简称“碧水源”）共同出资在湖北省武汉市设立武汉武钢碧水源环保技术有限责任公司（暂定名，以工商登记为准。以下简称“合资公司”）。

二、合作背景

国家在“十二五”规划中将节能环保产业定位于战略性新兴产业的首位，凸显了国家对节能环保产业的重视以及转变经济增长方式的决心。根据国家“十二五”规划的要求，国家将继续把化学需氧量、二氧化硫排放量作为约束性指标，同时把氮氧化物和氨氮列入约束性指标，指标的减排幅度是8%~10%。在“十一五”期间，国内设市城市居民污水处理率由51%达到75%，“十二五”期间，各省市城市污水处理率将达到90-98%。

膜技术在化学需氧量和氨氮指标控制上较传统工艺有明显的优势，可在传统一级A的基础上减排50%以上，是实现“十二五”减排指标的可靠保证。在国务院刚刚公布的《节能环保新型产业》发展规划中，膜生物反应器技术及膜材料技术均被列入我国水污染治理技术与产品技术的第一位，膜材料及其应用技术得到了国家发展战略层面的重视。

随着人民生活水平的日益提高及水资源的日渐紧缺，国标《生活饮用水卫生标准》（GB5749-2006）对民用供水及市政污水的回收处理提出了更高的

要求，居民生活用水指标日益严格，按照这个标准，国内所有供水厂都面临技术改造和产业升级的任务，通过传统工艺对居民供水进行处理将无法满足上述新标准的要求，而采用膜处理技术进行技术升级是行之有效的解决办法。

国家对冶金废水提出了更加严格的排放标准，新编制的《钢铁工业水污染物排放标准》也对现有企业和新建企业的工业污水排放提出了更为严格的要求（对于烧结、炼铁、炼钢单元要求总排口零排放）。钢铁厂工业污水作为非传统水资源，已经越来越受到各大钢铁企业的重视。利用工业污水制成回用水是目前各大钢铁企业对于工业污水的常见处理方式。目前主要是将工业污水收集处理后制成回用水用于生产。工业污水经过常规水处理工艺（如混凝、沉淀、除油、过滤等）处理后制成回用水。钢铁企业的污（废水）由于污染物成分复杂，在进行深度处理时，由于采用常规污水水处理工艺（如：中和、生化处理、混凝、澄清、介质过滤等）作为反渗透的预处理，往往无法满足反渗透系统的进水水质要求，造成反渗透装置的快速污堵及频繁清洗。大部分冶金企业采用了循环水等环保措施，但是，焦化污水及循环水脱盐仍然是冶金企业存在的主要问题。以武钢为例，武钢建设了工业港和北湖两个工业污水排口，处理污水能力为 18000 吨/小时，但是，没有配套建设脱盐设施，污水经过处理后无法全部回用，吨钢耗新水指标无法进一步降低。

北京碧水源科技股份有限公司拥有国际先进的工业废水、城市污水及市政给水的深度处理技术。武钢工程技术集团与北京碧水源共同建设合资企业，开展水处理装备（膜及膜组器等）制造、水处理工程总包及水处理项目投资运营，武钢工程技术集团及北京碧水源公司均有意通过一种全新的运行模式

和经营机制，建立武汉武钢碧水源环保技术有限责任公司，以武钢集团公司内部水资源市场为依托，逐步发展到市政污水处理市场，按市场竞争的规律去发展壮大，最终实现共赢。

双方拟在武汉市东湖经济开发区武钢高新技术产业园建立合资公司，合资公司主要从事污水处理膜及环保设备的生产、承接冶金废水及市政污水工程，进行TOT项目及BOT项目投资运营。公司注册地为湖北省武汉市。

此次碧水源和武钢工程技术集团的合资合作，将武钢集团拥有的市场资源优势与碧水源拥有的资金、技术与管理优势，整合为一体，实现强强联合。充分结合双方在水务领域的资源、影响力与发展战略，以武钢冶金废水和市政供水工程为依托，积极开拓冶金行业污水处理市场及华中地区市政供水及污水处理市场。使新公司成为湖北省乃至华中地区在节能减排、水环境保护领域内的骨干力量和市场领跑者。

三、合资方简介

拟成立的合资公司由北京碧水源科技股份有限公司、武钢工程技术集团有限责任公司共同组建。

（一）碧水源

北京碧水源科技股份有限公司是一家致力于水处理技术与膜材料技术的研发、生产与应用的专业上市公司。经过近十年的发展，公司在膜技术领域和污水资源化领域已成为可与诸多世界著名企业比肩的领先企业，也成为世界上少数可生产高强度超/微滤膜的企业，在膜材料、膜组器设备及膜技术应用工艺技术的自主创新方面走在行业前列。碧水源公司近几年完成了超过

1000 项、近 350 万吨/天的膜技术水处理工程，为国家每年生产高品质再生水超过 10 亿立方米，是北京市污水处理厂提标升级工程，海河流域、环太湖、环滇池、南水北调丹江口库区等地区污水治理与提标升级工程的主要技术提供和实施者，成为了我国水环境敏感地区节能减排及解决水资源短缺的一支骨干力量。碧水源公司于 2010 年在创业板上市，是至今创业板募集资金最多的企业，并成为引领中关村自主创新及我国环保新型产业的龙头企业。在环境保护行业，碧水源是少数自身拥有先进与独特技术与产品的公司之一，并拥有较强的品牌与资金实力，在自主创新与业务发展走在国际同行业前列。

1、技术优势

公司经过多年不断的技术研发与创新，已在国际公认的 MBR 工艺技术、膜组器设备技术和膜材料制造技术三大关键领域，全面拥有核心技术与知识产权，并成功的投入了商业化应用，关键性的核心技术处于行业领先水平。

2、研发优势

公司拥有一支研发水平较高，技术能力全面、实践经验丰富的研发队伍，独立开发和建设了具有自主知识产权的 MBR 工艺技术、膜组器设备技术和膜材料制造技术的核心技术体系。

3、业绩和品牌优势

公司作为国内 MBR 技术研发及工程应用的最早推动者之一，已承担了数百项从小规模（最小 2.5 吨/日）到大规模（最大 15 万吨/日）的 MBR 项目的技术与核心设备的提供以及运营服务工作，积累了丰富的工程经验。目前公

公司已建成的 MBR 项目的处理能力总计超过 10 亿吨/年，在承担 MBR 项目的数量、质量和工程经验方面处于国际领先地位，在大型 MBR 项目的建设上已成为国际先进企业行列。

4、服务优势

公司通过多年承担项目的经验，建立了一套成熟的技术服务与运营服务模式。可针对不同类型客户的需求，提供技术方案编制、可行性研究、工程设计、整体技术实施、核心设备制造与系统集成、系统调试运行和运营维护服务等全程、全方位服务。

（二）武钢工程技术集团

武钢工程技术集团于 2002 年 5 月 18 日成立，下属设计研究院、计控公司、自动化公司、通信公司、科孚德公司、华德环保公司等 12 家成员单位。集团净资产约 10 亿元人民币。武钢工程技术集团现有产业包括信息及自动化产业、电子产品制造产业、节能环保产业、冶金工程技术产业、技术服务等五大产业方向。

武钢工程技术集团共有员工 3667 人，其中：硕士以上员工占全部员工 4%；大学本科生占全部员工的 53%；高级职称占全部员工 7%；中级职称 572 人，占全部员工的 16%；有 260 人获得国家执业资格注册证书。

武钢工程技术集团具有国家工程设计甲级资质证书、机电工程施工总承包二级资质、社会安全防范设计施工一级证书、专项工程设计甲级资质证书、

增值电信业务经营许可证、对外经营许可证等，并获 BVQI 质量体系认证和 NQA 质量体系认证。

第二节 合资方案

一、投资方式

有限公司名称：武汉武钢碧水源环保技术有限责任公司（以当地工商行政机关核准为准）。

各方均以现金出资，合资设立有限责任公司，有限公司注册资本为三亿元人民币。武钢工程技术集团以现金出资 15300 万元人民币，占注册资本的 51%；碧水源以现金出资 14700 万元人民币，占注册资本的 49%。

注册资本分期出资，第一期 1.2 亿元人民币按各自出资比例在本协议签订之日起五十日内各方应按工商行政管理机关要求将各自出资存入拟组建有限公司之临时帐户（银行验资专户），用以办理有限公司的工商登记注册申请手续，后期资金按双方约定进行。

在设立有限公司过程中所需各项费用由双方共同进行预算，详细列明开支项目并按列明项目合理使用，双方相互监督设立费用的使用情况。设立有限公司的费用先由各方垫付，待有限公司成立后，经有限公司股东会审议通过，列入有限公司的开办费用，由有限公司承担；有限公司因故不能设立时，由双方按出资比例承担在设立有限公司过程中产生的各项费用。

在合资公司的经营发展过程中，各方股东将根据业务发展的需要，加大对合资公司的支持力度，壮大其发展规模。

二、合资公司的经营范围、业务区域与发展目标

公司经营范围：从事市政自来水及污水处理膜及环保设备的生产、销售；承接冶金废水、市政自来水及污水工程，进行 TOT 项目及 BOT 项目投资运营等。

公司业务区域、经营目标：

利用双方在水处理方面的市场优势、研发实力、设备制造能力和工程承接能力，以武钢冶金废水和市政自来水工程为示范项目，建立有限公司品牌形象和市场地位，开拓冶金行业污水处理市场及华中地区（湖北、江西、河南）市政供水、污水处理等环保产业，达到在冶金行业及华中地区区域水环境治理市场占有率占有 10% 以上的市场份额，年产值达到 10 亿以上。

合资公司将分三期建设膜生产基地，其中第一期将先后建设年产 100 万平方米的超滤膜生产线及 100 万平方米反渗透膜生产线；在 3-5 年内根据市场需要，加快建设二、三期膜生产线，使合资公司产品达到年产各类膜材料 600 万平方米以上。

第三节 项目实施的必要性和可行性

一、项目实施的必要性

（一）项目的实施既是碧水源公司快速进入冶金行业废水资源化的契机，也是完成公司市场战略布局的需要

冶金行业是我国工业的支柱产业之一。从国家相关部门的文件上可以看到，我国“十二五”期间吨钢产出耗水将大幅的下降，意味着冶金行业的污

水资源化将为合资公司提供巨大的市场。武钢作为中国乃至世界有影响力的大型钢铁企业，在技术创新领域一直走在国内行业的前列。本次双方合作，将率先推动膜技术与污水资源化技术在武钢内部的全面应用与示范，并借此向行业其他公司推广，为合资公司带来潜在的巨大市场。

武钢工程技术集团是武钢集团内部水环境保护、水资源综合利用和开发的职能性单位，承担系统内冶金废水治理以及所在区域污水与自来水处理设施的投资建设和运营管理任务。环保节能是武钢工程技术集团重点发展产业方向。此次通过双方合作，碧水源可以快速的进入冶金行业废水资源化领域，利用武汉市“九省通衢”的地理、交通优势、武钢集团在冶金行业内的品牌优势，占领水务市场制高点，有效辐射周边地区，积极开拓华中地区水务市场。借助武钢集团的内部市场资源优势，可降低公司进入该市场的成本，缩短市场培育期，完善碧水源公司在全国的战略布局，推动膜技术的更广泛应用，特别是使碧水源公司在华中地区建立了覆盖大区域的牢固与稳定市场基地，并形成了部分地域的市场垄断效应。

（二）项目实施是碧水源公司在华中地区水务市场推广使用膜技术和产品，大幅提升和扩大膜产品市场份额的需要

华中地区，特别是湖北省是我国湖泊众多的地区，为保障国家生态安全、调节气候环境、保障正常的生产和生活提供了重要的支撑作用。然而，这些地区的经济在高速增长的同时，也付出了巨大的资源和环境代价，湖泊水质下降，水体不同程度地遭受污染与破坏，水生态服务功能已经不同程度地受到损害，江河湖泊的生态环境保护面临严峻挑战。湖北是“千湖之省”，面临

的任务更加繁重。

以合资公司为实施平台，借助武钢集团的市场影响力，以膜技术应用为核心，以现有的项目为业务基础，通过市场精耕，开展新建、改扩建水务项目的投资建设业务。针对冶金行业内部及湖北区域、华中地区，对出水水质的要求高，适合碧水源公司核心膜产品与技术的应用，从而在华中地区建立 MBR 技术应用的示范基础，同时开展膜技术在自来水行业的大规模应用。届时，合资公司将以湖北地区为基地，向华中地区辐射推广本公司的核心膜技术与产品。随着业务拓展，将极大的提升碧水源公司膜技术与产品的销售与市场份额，形成长期的膜产品使用与更换客户，支持公司在膜技术行业的长期稳定发展。

（三）项目实施是碧水源公司发挥技术与资本优势，通过合资公司介入水务投资运营领域来提升规模效应，使募集资金尽快产生效益，碧水源公司获得长期而稳定收益的需要

水务市场的开拓同样具有规模效应，随着业务的不断拓展，资源共享程度提高，规模效应突出，经济效应也随之更加明显。碧水源公司作为上市水务公司中为数不多的拥有自主创新产品与核心技术的公司之一，借助上市募集的资金，依托其自身拥有的膜技术，与武钢工程技术集团有限责任公司强强联手，进入水务投资运营领域，将为公司提供新的盈利点和间接带动公司膜技术与产品的销售。由于过去碧水源公司主要以提供技术、产品与服务为主，这次碧水源通过与武钢工程技术集团建立合资公司进入具有长期稳定特点的水务投资运营领域，公司的收益将多元化与更稳定。同时，碧水源公司

除了从该合资公司中获得长期而稳定的运营收益外，还将长期稳定地带动公司的膜产品与技术的大规模应用，确保公司快速而稳定地发展。

二、项目实施的可行性

（一）较大的市场发展空间是本项目成功实施的前提

长江流域虽然水资源丰富，但随着经济社会的快速发展，流域内水资源需求日益增加，加之南水北调、引江济巢、引江济太等工程的实施，各用水部门及地区间的矛盾已开始显现，尤其是遇到特枯水年，矛盾更加突出。

长江流域的水污染防治将建立流域责任体系，形成流域跨界断面水质考核、污染物总量减排考核及水污染防治专项规划实施情况考核等多重机制，严格落实地方政府的防治责任。打破行政区域之“墙”，形成流域的“整体水利”。长三角地区的跨界水体生态补偿机制正在全力推进之中。根据初步建立的总体框架，一般情况下，在确定跨界断面水质控制目标的基础上，当上游地区出境水质优于控制目标时，下游地区有受益补偿的责任；当上游地区出境水质劣于控制目标时，上游地区有污染赔偿责任。

华中地区作为长江中游地区，承担着长江流域水污染治理、湖泊防治的重大任务，水务市场极其广阔。

随着国家对节能减排工作以及饮用水标准的进一步严格要求，膜技术在华中地区水务市场所占的份额也将稳步提升，市场前景较为广阔，为合资公司的发展带来了非常大的市场发展空间。

（二）武钢工程技术集团的优质项目基础和市场领先地位是本项目成功实

施的基础

武钢集团在冶金行业的市场资源优势不言而喻，武钢工程技术集团目前已通过市场化运作在系统内实施了一批优质水务项目，由此确立了其在湖北地区水务市场的优势地位。在新公司的未来发展过程中，以现有项目为切入点与业务发展基础，通过市场精耕，项目挖潜，将可为新公司带来更多优质的项目，实现新公司的既定的业务发展目标。

（三）碧水源公司的技术、品牌和管理优势是本项目成功实施的条件

公司的水处理技术、膜材料与组器设备已可比肩国际知名企业，在行业内处于显著优势；在国内，公司具有较强的品牌优势，客户对公司极其技术的认可随着市场拓展和项目执行进一步提升；同时公司将规范、高效的管理机制带入合资公司，减少新公司的磨合时间和成本，尽快使新公司的业务步入正轨。因此，公司的技术、品牌和管理优势为项目成功实施提供了技术保障、品牌效应和有效管理，是新公司业务发展成功的条件。

第四节 项目实施计划

一、合资公司成立与业务开展

合资协议签订后，合资双方将召开股东会，对新公司的章程、董事、监事的产生等公司设立的相关事宜进行审议并形成决议；同时碧水源完成内部审批程序。

注册资本分期出资，第一期 1.2 亿元人民币按各自出资比例在本协议签订之日起五十日内各方应按工商行政管理机关要求将各自出资存入拟组建有限公司之临时帐户（银行验资专户），用以办理有限公司的工商登记注册申请手续，后期资金按双方约定进行。

合资公司注册登记后，碧水源即开始与武钢工程技术集团就合资公司的业务和财务进行对接，组建新的管理团队，制定公司发展规划，根据合资公司的发展规划对现有业务进行整合，并开展业务拓展的各项工作。

二、合资公司的管理架构

合资公司股东会由武钢工程技术集团、碧水源两方组成，股东会为公司权力机构，按《公司法》及《公司章程》的规定行使职权。

有限公司设董事会，董事会由五名董事组成，其中武钢工程技术集团提名三名董事候选人，碧水源提名二名董事候选人，由有限公司股东会选举后产生并组成董事会。董事会设董事长一名、副董事长一名，双方同意，董事长由武钢工程技术集团推选的董事担任，副董事长由碧水源方推选的董事担

任。董事任期三年，连选可以连任。董事长是有限公司法定代表人。董事长因故不能履行其职责时，可授权副董事长或其他董事代为履行职责。董事会会议由董事长召集并主持会议。经三分之一以上的董事提议，董事长可召开董事会临时会议。

公司设监事会，监事会由三名监事组成，其中双方分别提名一名监事候选人，一名监事由职工推选产生，上述监事由有限公司股东会选举后产生并组成监事会。监事会主席一名，双方同意，监事会主席由双方推选的监事担任。监事任期三年，可以连选连任。

公司实行董事会领导下的总经理负责制。公司设总经理一名，经双方协商提名后，由公司董事会聘任或解聘。

公司设副总经理若干名、设财务总监各一名，经双方协商提名后，由公司董事会聘任或解聘。

总经理的职责是执行董事会会议的各项决议，组织领导有限公司的日常工作经营管理工作。

第三节 项目效益分析

一、经营估算

新公司成立后，将围绕预先确定的主营业务领域全面开展工作。根据华中地区水务市场容量，目前明细的项目，并参考现有水务公司的发展轨迹，设定经营收入估算指标如下：

- 1、该项目计算期为 5 年；
- 2、工程建设类项目包括污水处理、污水资源化、城乡供水、工业供水、流域治理、污泥及固废处置等项目。以收入的 10%计算净利润；
- 3、项目运营包括污水处理、污水资源化、城乡供水、工业供水、流域治理、污泥及固废处置等项目。以收入的 20%计算净利润；
- 4、项目第三年拟开始膜材料及环保设备生产，第一期将先后建设年产 100 万平方米的超滤膜生产线及 100 万平方米反渗透膜生产线；在 3-5 年内根据市场需要，加快建设二、三期膜生产线。

（一）、经营收入估算

对未来 5 年的经营收入预测如下：

序号	项目	单位	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合计
一	工程建设	万元	1000	12000	20000	35000	70000	138000
二	运营及服务	万元		1000	3000	4000	5000	13000

三	膜材料及设备生产			0	3000	10000	30000	43000
四	合计	万元	1000	13000	26000	49000	105000	194000

二、经营利润与财务评价

(一) 经营利润

根据对经营收入预测，本项目净利润估算表如下：

序号	项目	单位	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合计
一	工程建设	万元	100	1200	2000	3500	7000	13800
二	运营及服务	万元	0	200	600	800	1000	2600
三	膜材料及设备生产			0	600	2000	4500	7100
四	合计	万元	100	1400	3200	6300	12500	23500

(二) 财务评价

1、静态盈利能力分析

该项目在未来5年经营期间，平均经营收入 38800万元，平均净利润4700万元。

该项目静态投资回收期为4.56年（税后）。

2、动态盈利能力分析

财务净现值 NPV

财务净现值是按照基准收益率 ($i_c=7\%$) 将项目计算期内各年净现金流量, 折现到项目建设期初的现值之和, 它是考察项目在计算期内盈利能力的动态评价指标, 净现值大于或等于零表示项目可以接受。

根据计算, 本项目财务净现值为 889.02 万元, 大于零, 表明本项目可行。

项目盈利能力指标如下:

序号	盈利能力指标	数值	备注
一	营业净利润率	12.11%	未来 5 年平均值
二	投资利润率	15.67%	未来 5 年平均值
三	投资回收期	4.56 年	税后
四	财务净现值	889.02 万元	税后

(三) 综合评价

通过以上测算可以看出, 项目总体收益较好, 未来 5 年投资利润率为 15.67%, 静态投资回收期 4.56 年, 财务净现值 889.02 万元。因此, 此项目在能实现预测收入、现金流的情况下, 在经济效益上是可行。

第五节 项目风险分析

本项目实施过程中，可能会面临来自各方面的风险，尤其是市场风险、管理风险及投资风险。碧水源公司对这些风险有充分的认识，并积极采取措施予以防范和控制，确保实现各项预期目标。

一、进入新市场的风险及对策

冶金行业的工业污水处理对公司来说是一个全新的市场，对公司是一个新的挑战。能否快速适应冶金行业的特点，存在一定的风险。另外华中地区水务市场虽然具有较大的发展空间，但相对水资源丰富，膜技术的推广应用需要一个适应的过程，在前两年的业务增长速度有可能低于预期。因此新公司存在市场与前期业务增长速度较慢的风险。

新公司将采取多种防范措施，将市场风险给公司带来的不利影响降到最低程度。

(1) 新公司将以武钢冶金废水和市政供水工程为依托，积极开拓冶金行业污水处理市场及华中地区市政供水及污水处理市场。尽快做好协议中的相关示范工程，形成对全国范围冶金行业污水处理的优秀影响力。

(2) 新公司将配合华中地区及周边地区执行国家“十二五”规划的机会，抓住华中地区深入流域治理、湖泊防治的机遇，及时尽快推动公司业务的快速发展，并弥补好国家宏观调控后政府融资平台收紧对项目进度的影响。

(3) 新公司将采用多种业务模式来满足市场需要, 包括 BOT、BT、工程承担、托管运营、设备租赁等。

(4) 充分关注和重视华中地区以外的市场, 抓住每一个市场机会, 努力推广膜技术应用, 为新公司中长期业务开展奠定坚实基础。

二、管理风险及对策

双方合资后, 新公司的管理风险将显现。负责人可能对项目管理不到位, 导致管理缺失、效率不高, 同时新公司非碧水源的控股公司, 新公司管理幅度的增大可能导致管理的控制力度下降。

新公司在控制管理风险方面将采取以下防范措施:

(1) 新公司的总理由碧水源委派出任, 负责新公司整体运营与执行。总经理将贯彻碧水源的经营思路与方针, 将碧水源规范、高效的管理模式于机制带入新公司, 对新公司员工进行工作带教和考核, 使新公司管理层充分了解公司的发展战略和运行管理模式, 提高管理效率, 对新公司的管理实施风险有效控制。

(2) 针对华中地区特点制定各项规范性文件, 结合实际情况做好内控制度的编制和执行, 迅速将新公司的管理带上正轨。

(3) 新公司对现有职工及未来新增员工进行系统性的、常规性的各项培训, 使其尽快融入公司的企业文化, 不断优化管理体系, 提升管理效率。

三、项目风险及对策

新公司将是一个具有核心技术与产品的集投资、建设、运营一体的水务

公司，投资功能是其业务发展的源头与主要功能。为规避项目不确定性带给公司的投资风险，新公司将采取以下防范措施：

(1) 根据水务行业的相关投资管理制度，结合新公司实际情况，建立科学有效的公司投资管理制度，特别是完善科学决策程序，在制度上和决策程序上将投资风险降到最低。

(2) 根据水务行业的基准投资边界条件，结合当地市场实际情况，设定符合新公司投资目标的投资边界条件，降低投资的不确定性为公司带来的风险。

(3) 碧水源母公司将对合资公司的业务与投资进行协助与监控，确保合资公司的风险最低。

第六节 结论

综合所述，碧水源公司成功挂牌上市后，品牌效应和资本实力跨上了一个新台阶，通过市场与投资并购双轮驱动的发展模式实现快速复制的时机已经成熟。武钢集团拥有优质的水务项目可作为新公司业务发展基础，同时具有冶金系统水务市场的优势地位和影响力，碧水源可为新公司提供技术、资金和管理方面的支持，二者强强联手，是难得的发展机遇。因此，碧水源公司应及早实施合资项目，借此快速占领华中地区水务市场，取得市场的制高点，形成公司在华中地区水务市场的领先优势。

合资公司成立后，通过整合武钢工程技术集团有限责任公司的市场影响力和碧水源的技术、资金、管理优势，强强联合，做大做强新公司，随着项目规模的不断增大，在华中地区、全国以及海外水务市场推广应用膜技术，不断提升膜技术在水处理行业的市场份额，大幅提升碧水源膜产品的销售。

此外，通过合资双方的通力合作，为中国水处理行业做出了一种全新的行业运作模式的尝试。

合资公司成立后，通过建设、投资、充实人才、加强管理等手段，投资利润率较高，能有效提高超募资金的使用效益和公司的投资回报率，进一步加强品牌影响力和核心竞争力，保证碧水源公司的收益多元化与稳定化，特别是推动了膜技术的更大规模与后续膜更换应用，提高了新公司的市场规模与份额，并对母公司带来直接与间接的双重收益，推动了碧水源公司的快速发展，因此，应尽快推进该项目的实施。