# 新疆水泥构件行业重组势在必行

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-02-22

*第一篇：新疆水泥构件行业重组势在必行2024年国内生产总值增长预期目标为7.5%左右，推进新型城镇化建设和产业结构调整是我国经济发展的重点工作，作为世界第二大经济体，扩大内需是经济增长的主要动力。水泥工业作为基础原材料产业，与国民经济和社...*

**第一篇：新疆水泥构件行业重组势在必行**

2025年国内生产总值增长预期目标为7.5%左右，推进新型城镇化建设和产业结构调整是我国经济发展的重点工作，作为世界第二大经济体，扩大内需是经济增长的主要动力。水泥工业作为基础原材料产业，与国民经济和社会发展关联度高，联系紧密。

目前我国经济已进入到调整经济结构、转变发展方式的关键时期，水泥产业应该在严控新增产能、加速落后水泥产能尽快淘汰、加快兼并重组、推进节能减排、科技引领创新等方面做好发展的文章，以此推动行业健康可持续发展。2025年水泥产业发展有如下重点：严控新增产能。要认真贯彻落实国务院《关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》的精神，整个行业形成共识，把遏制新增产能和重复建设作为化解产能过剩的重点。水泥企业应主动调整发展战略，严控产能，遏制新上项目。水泥行业要结合“丝绸之路经济带”和“海上丝绸之路”战略，积极拓展对外发展空间,要寻求外国市场投资机会，努力推进中国水泥企业走向国际化。

加速落后水泥产能淘汰。由于多种原因，立窑等落后产能目前尚未完全淘汰。2025年年底，全国水泥熟料产能18.6亿吨，其中，应淘汰的落后产能9000万吨，约占4.8%。按照《产业结构调整指导目录（2025年修正本）》的要求，所有立窑等落后产能都必须在2025年年底彻底淘汰。

加快兼并重组。根据《国务院关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》，水泥企业应抓住这个契机，突破所有制限制，发展混合经济，积极探索和创新突破不同所有制企业间的兼并重组；要打破区域界限，实行企业之间跨地区兼并重组；积极探索大企业集团之间的合作模式，实行相互参股及区域间的产能置换，进一步提升水泥产业集中度。

推进节能减排。2025年中国单位GDP能耗目标下降为3.9%以上，这对水泥产业发展提出了更高的要求。大企业应该发挥表率作用，扎扎实实抓好节能减排工作。这是贯彻十八大生态文明建设的要求，也是水泥行业应尽的社会责任。

科技引领创新。技术创新是推动行业结构调整的动力，是应对产能过剩的重要手段。企业和行业的创新能力包含了创新技术、创新产品、创新服务、创新思维、创新管理。化解产能严重过剩矛盾还是要靠企业创新能力。

从下一步水泥产业发展情况看，环保要求日益严格、产品质量标准进一步提升，将极大地推动水泥厂构件行业产能过剩矛盾化解工作。环保标准方面，根据环保部新出台的环保标准，水泥氮氧化物排放标准将由800毫克/立方米大幅下调至400毫克/立方米，这一规定自2025年7月1日起全面实施。

**第二篇：水泥构件模具,水泥制品模具,构件模具**

水泥构件模具/水泥制品模具/构件模具

水泥构件模具听起来有点陌生，如果我说水泥制品应该耳熟能详，其实就是所谓的水泥制品模具，构件模具类型一样，只是各地的叫法不一样而已。如今国家的发展带动了一大批行业的进步，模具行业的发展已经势不可挡。由此引发的水泥制品模具更是如火如荼。遍布各大城市，街边小巷。那么水泥构件模具都有哪些产品呢？

保定方圆专业生产供应水泥构件模具，水泥制品模具，混凝土制品模具，预制水泥制品模具，预制水泥构件模具属一类产品，只是各地的叫法不同。经常见到的水泥构件模具有：路沿石模具，路平石模具，道牙模盒，路缘石模具，路侧石模具，路牙子模具，护坡模具，六角护坡模具，八角护坡模具，矩形护坡模具，盖板模具，沟盖板模具，水沟盖板模具，电缆槽盖板模具，排水盖板模具，水利盖板模具，预制盖板模具，预制沟盖板模具，线缆盖板模具，涵洞盖板模具，预制构件模具，高铁盖板模具，高速盖板模具，电力电缆盖板模具等等。

水泥构件模具，泥制品模具，构件模具，预制水泥构件模具，预制盖板模具，护坡模具，路沿石模具，井盖模具，包括其它预制水泥花盆模具，水泥栏杆模具等各类构件模具都得到了前所未有的开发和利用。一般用在高速高铁，公路，市政中心，广场，学校，公园，健身场地，生活小区，商业中心等一些地方，未来水泥构件模具的发挥空间是很客观的。

**第三篇：水泥行业**

去年年底，台湾水泥收购昌兴矿业旗下的水泥贸易公司成为华南“一哥”后，当地曾经的水泥业老大华润水泥，亦迅速做出反应：其将在2025、2025年，投资72亿元，以扩充产能。而海螺水泥今年则预留100多亿的投资用于扩张。

“下一步华南区域的并购对象可能会集中于福建,特别是福建水泥。”业内分析人士认为，与广东、广西、海南三省的水泥市场基本由三大巨头把控不同，福建省约4000万吨的市场容量，没有出现领军者，最大的福建水泥影响力亦较为有限，更遑论红狮等中型企业，“所以，华南区域三大巨头并购的目标可能是福建水泥”。

第一章：行业背景

一、福建省水泥行业现状

1、市场竞争激烈

截至2025年12月底，福建省水泥企业185家，全年生产水泥5446.50万吨，比上年增长25.3％，平均规模29.44万吨/年，全年新投产水泥生产线5条，新增熟料产能620万吨。其中，集中该省水泥品牌最多的福建省龙岩市预计09年全年水泥产量超过2700吨，比上年增长21％，实现产值超过80亿。

十一五以来，福建省淘汰落后产能快速高效推进，截至2025年12月，全省共淘汰落后水泥产能1974.6万吨，超额完成“十一五” 淘汰落后水泥产能1668万吨的目标。同时省内新型干法水泥发展迅速，产品同质化快速高，但截至目前，福建省内尚无产能超千万吨的大型水泥企业，2025年福建市场的竞争依旧处于“战国纷争”时代，产品成本仍然是决定竞争力的关键要素。

2、利润空间小

福建省水泥企业数量多、单机规模小（主打窑型较小），产业集中度低，缺乏有效的市场监管，从而导致福建省水泥行业产能过剩、过度竞争。

2025年，福建省采取措施保增长、保民生、保稳定，推进海峡西岸经济区建设，经济运行逐季回升，全年GDP增长12％，全会固定资产投资同比增长20.0％，增速回落2.3个百分点，房地产开发投资同比增长0.6％，低于全国平均水平15.5个百分点。在福建省经济形势趋于复杂情况下，受固定资产投资变化影响，省内水泥需求结构发生了较大变化，具体表现在房地产业、民用建筑、企业技改扩建对水泥产品的需求持续低迷，对水泥行业产生较大影响。同时，省内外水泥产能的大幅增加和释放，也使市场竞争越来越剧烈。

作为福建省龙头企业的福建水泥在去年11个月里水泥售价不断下调，全年水泥帐面售价同比下降了约32元/吨，致使2025年该公司经营业绩大幅下滑，并出现较大亏损。十一五期间，由于新型干法水泥产能快速进入生产，落后水泥产能缓慢退出，产能过剩局面将继续保持，产量增长高于价格增长的趋势将延续到福建省水泥行业完成结构调整为止。

3、技术普遍落后

与周边省份相比，福建省水泥企业大部分是中小型企业，规模小、能耗高、产品质量不稳定。大型新型干法窑扩张滞后，新型干法窑发展及产业结构调整比周边省份扩张速度及技术经济指标落后于国内、省内同期，新型干法所占的产能比低，与福建省水泥业扩张速度不协调，严重阻碍了水泥业的健康发展。

此外，福建的水泥市场相对封闭，水泥企业资源赋存与市场形成二元格局。由于石灰石资源集中在西部山区，水泥消费市场在东部沿海地区，其间以物流运输相接，这导致开采、运输成本都很高。由于水泥产品的特殊性（非垄断，量大利薄，有效半径小），导致产能过剩的恶果只能在省内自行消化。

二、福建市场未来发展趋势

1、市场潜力大

2025年5月，支持海峡西岸经济发展作为国家发展战略被颁布实施。2025年7月29日，福建省公布了加快海西建设的实施意见。在海西发展战略中，福建的交通运输体系包括“三大建设”：加快形成海峡西岸港口群；构筑以“三纵八横”为主骨架的高速公路网；建设大运力快捷铁路运输通道。从中可以看出，铁路运输体系在海西发展战略中具有举足轻重的作用。铁路体系与公路和港口呈三足鼎立之势，构成了海峡西岸发展战略的重要支撑。

水泥是铁道和公路建设的基础性能源，水泥行业必将大大收益于海西经济发展，而完善的铁路公路设施也将对水泥行业发展起反作用，解决长期困扰福建水泥行业发展的运输问题。

同时，海西潮涌，海西经济由地方性策上升为国家级策后，各大跨国公司纷纷进驻，府主导的城市规划快速进行，这些都将推动福建省楼宇经济的快速发展，水泥行业作为房产建设的基础性能源行业必将取得长足发展。

综上可知，福建水泥行业市场潜力巨大。

2、淘汰落后快

福建省水泥产业结构调整的目标为：2025年前新型干法水泥产量2500万吨，占当年水泥产量的70％以上；水泥产业集中度目标为40％；水泥产品综合能耗下降25％；低余热发电生产线达40％；散装率达到48％；石灰石利用率提高到80％以上。《福建省鼓励发展的制造业指导目录 》明确鼓励日产4000吨及以上规模的新型干法水泥生产线，100万吨/年及以上大型水泥粉磨站建设、符合城市规划的水泥搅拌站。

福建省水泥产业结构调整的主要措施：一是核准新建项目时用地区等量淘汰作为限定条件；二是实行差别电价；三是许可证到期的落后产能不给予换发新生产许可证，取消资源综合利用免税优惠和福利企业免税待遇；四是禁止立窑水泥进入重点工程；五是实施排污许可证制度，实施环保在线检测，不达标的限期治理，否则关闭。

第二章 收购动因

1、台泥

2025年初到大陆布局的台泥首站锁定福州长乐投资水泥产业，至今已形成年产量400万吨的规模，占据了福州水泥市场的40％份额。以福州长乐为起点，台泥先后进军大陆广东、广西等地继续投资水泥业。2025年底，台泥以大手笔收购香港上市公司昌兴水泥的大陆业务，顺利实现进入云南、四川、贵州等地市场。到今年底，台泥在大陆的水泥年产量将达到4200万吨，比台泥在台湾岛内的年产量大3倍。

今年5月16日，应邀出席第三届闽商大会的台湾水泥公司董事长辜成允在此间表示，在过去６年间，台泥以福州长乐为起点“深耕华南”，通过并购等一系列措施，实现发展新跨越。未来几年，将更加积极推进在海峡西岸的投资布局。

辜成允认为，大陆从国家战略高度提出推进海峡西岸快速发展战略，在“海西”诸多策利好下，未来几年，台泥只有更加积极地推进在福建的投资，才能取得在大陆的发展突破。

据了解，台泥正筹划在福州长乐上马新一期年产量200万吨的水泥生产线。作为福建内陆石灰石资源较丰富的三明、龙岩等地和交通便捷的莆田都已圈入台泥近年投资考察的重点范围。

“台泥现正处于最好的发展时期，如果各项条件都成熟，会毫不犹豫地在福建沿海及内陆增加投资。”对此辜成允同样期待，“海西”能以更大胆、更开放的胸怀，在两岸经贸互动中占有更重的分量。

2、华润

3月23日，华润水泥主席兼执行董事周俊卿称，预计到2025年底，华润水泥的三大产品水泥、熟料和混凝土的产能将分别达到3370万吨、4510万吨和2310万立方米。通过今明两年72亿的投资，计划3年后则分别达到5000万吨、6500万吨和4000万立方米，市场占率从目前的11％提升至25％。对此，在38号文下发后，华润水泥要达到如此的目标，未来恐怕更多的还是要依赖并购，而华润目前盯上的目标极可能是福建。今年5月10日，华润水泥（龙岩）公司与福建龙岩新罗区人民府签约，共同推进由三德水泥项目﹑东宝水泥项目﹑紫金水泥项目﹑岩山水泥项目等组成的新罗区“四加二”水泥产业整合提升规划。四个水泥项目总产能达800万吨以上，总投资约40亿元人民币。此次收购项目是华润水泥进军海西、整合提升福建水泥行业的重大战略行动，对福建水泥产业结构调整、提升福建水泥产业的竞争力具有重要意义。

另据笔者了解，本次收购前，华润水泥已经在新罗区岩山镇和永定县龙潭镇布局建设两条日产4500吨新型干法水泥熟料生产线。预计上述项目将于明年中全部建成投产，届时，华润水泥在福建省的水泥年产能将达到660万吨，成为福建省最大的水泥生产企业。

第三章 综合分析台泥、华润收购福建水泥的可行性：

1、台泥：笃定守福建

台湾水泥和福建水泥同处水泥行业，生产设施和管理模式差别不大。台湾水泥要深耕华南，势必要更大范围地提高市场占有率。然而福建水泥在福建以福州、顺昌、永安、漳州为主要设厂地，营销点遍布福建省88个省市，几乎涵盖了整个福建。台湾水泥并购福建水泥后，可以利用自身原有的先进管理理念和资源，在生产经营、原料采购等方面都能利用福建

水泥原有工厂，统一协调、组织、减少重复的固定成本，节约人力财力物力的耗费。这对台泥来说，并购福建水泥将是一本万利。

“台泥在大陆投资了100亿人民币，并已初步完成了在华南的布局，积极布局福建市场正是台泥深耕华南战略的重要组成部分。”早在4年前，台湾水泥董事长辜成允在福州介绍该公司在大陆投资发展的计划时就曾表示：“由于福建的地理位置优势，使之成为沟通台泥华南整体布局中联结广东、广西、台湾、华东地区的战略枢纽。”

由此，台湾水泥显然不会丢掉福建市场，因为福建市场是它的战略要地。我们认为，“不仅这样，从其未来几年的发展战略看，华南片区的福建和两广一代依然是台泥的主要阵地，并且会逐渐巩固已有的成果。”

2、华润：该出手时就出手

对业内而言，华润集团看中“闽南市场”这已是众所皆知的事情。

福建龙岩市的水泥产量1/3销在本地，2/3销往闽南市场。华润集团发现闽南市场还是一个需求旺盛的市场，是在觊觎已久的情况下进驻的。

2025年的11、12月，华润水泥两度出手，入主了国投海南水泥公司及广东春湾水泥，由此控制了海南三分之一的水泥市场，以春湾水泥2500吨/日新型干法水泥熟料项目为进入粤西的跳板。这标志着由新建扩张转为并购扩张的华润水泥不排除会在行业并购重组方面有更大的举措。

近日，华润掌门人周俊卿隐讳地表示，华润水泥现时在建水泥生产线多达19条，为配合产能扩张，未来会主力开拓粤东、粤西市场。同时，华润水泥将进一步研究在华南、广东、广西、福建及海南等地的并购机会。

目前，虽然华润调研的时间比较长，但一经落实便会“很快出手”。

3、协会：并购更倾向国资央企

“今年福建市场将一面贯彻国家产业策加大落后水泥产能淘汰工作的同时，另一面还将加大推动福建水泥市场的重组工作力度”。龙岩市水泥同业商会黄毓荣秘书长向笔者证实了福建水泥行业即将开启整合并购的序幕。

不过，黄毓荣认为，曾一度在重组上绯闻频传的福建水泥，若真的因要被出售的话，那被同为国资背景的国资央企揽入怀中的可能性较大。

**第四篇：水泥行业分析**

水泥行业分析

我国是水泥生产大国,2025年总产量为7.05亿吨,连续17年居世界第一。

20世纪90年代初,我国水泥工业随着固定资产投资的快速增长,出现了一轮增长 高峰。但这一阶段水泥工业出现了严重的低水平重复建设,生产企业数量激增,整个 水泥行业对产能的增长失控,水泥市场出现了供大于求的局面。之后,随着国家开始 控制固定资产投资规模,水泥需求增长乏力。企业间激烈的市场竞争使水泥价格一 路走低,企业效益大幅度下滑,自1996年开始,整个行业经历了连续四年的亏损。

在低水平重复建设的过程中,小型立窑水泥企业(即小水泥)在数量上的超常发 展,导致了目前我国水泥工业企业平均规模小,整体技术水平低,生产工艺落后,产品 档次不高。2025年我国水泥企业的平均规模仅为15万吨左右,这与发达国家60万吨 以上的平均规模相去甚远,劳动生产率水平较低。在水泥行业结构调整前,落后的立 窑水泥占水泥总量约75%,从产品等级来看,低标号3.25等级水泥占总量的60%,被国 家禁止生产使用的低于3.25等级的水泥产品仍占总量的20%。

经过近年淘汰落后的产业结构调整,我国水泥行业自2025年9月起实现整体扭亏 为盈。2025年,我国固定资产投资增幅为18%,在固定资产投资增长的拉动下,水泥工 业保持着适度的增长速度,水泥产量较上年同期增长了12.5%,成为建材行业的盈利 大户。

但受煤炭价格上涨的影响,2025年水泥生产企业的效益出现不同程度的下降。2025年上半年全体水泥上市公司主营业务较上年同期增长17%,而主营业务利润却同 比下降3%,加之所得税优惠政策取消,上市公司净利润较上年同期下降30%左右。

水泥产品价格近几年一直在低位徘徊,由于原材料价格上涨,继续下降的空间几 乎没有。从2025年起,水泥价格逐年小幅攀升,整个行业实现扭亏,整体运行质量得 到较大改善。一些大型水泥企业的规模优势已经逐步显现,企业规模与企业盈利能 力同步增长。但是,目前行业盈利的增长仍主要依靠产量的增长,水泥产品供大于求 的形势依然存在,受数量众多、效益较差的小型企业的影响,整个行业的发展缺乏后 劲。

(热点透视)规模扩张+技术升级

目前我国水泥行业正在进行的结构调整,范围涉及技术结构、产品结构、企业 组织结构等方面。

产业结构调整的主题是走规模效益之路、积极发展新型干法水泥,主要手段是 在行业内进行资源的优化重组。

近几年,有多家企业进行了不同程度的资产重组,如安徽海螺收购海螺水泥公司、铜陵水泥公司、宁波粉磨站；中国新材料集团兼并鲁南水泥厂、浩良河水泥厂； 吉林亚泰兼并双阳水泥厂；冀东水泥收购松江水泥厂；天山股份收购新疆屯河水泥 经营资产、鄯善水泥厂、巴州水泥厂；天水股份收购天津建材集团1000t/d水泥生 产线等。这些重组案例都围绕着扩大企业经营规模这一主题。水泥生产的规模化经 营对水泥生产企业至关重要,走规模效益的发展道路已成为业内的共识。

这一轮规模扩张的另一个特点就是新型干法生产线的建设。新型干法单条生产 线的规模大,技术先进,生产效率高,非常适合大型企业的规模化生产。据报道,目前 全国有日产700吨以上的新型干法生产线188条,较2025年增长了86%,另有163条在建。预计十五期间,全国在建的163条新型干法生产将全部投产,届时新型干法水泥熟 料的生产能力将达到2.4亿吨。

国家水泥协会表示,将继续把产业结构调整作为今后的工作重点,发展培育一批 具有国际竞争力的大公司、大集团,继续推广海螺、天山、亚泰双阳等大企业集团 的经营模式。其中海螺水泥的发展模式在5年内取得了良好效果,值得借鉴。

这一发展模式的核心是在资源丰富地区建设大型水泥熟料生产基地,在水泥销 售地建设大型水泥粉磨站。以往水泥生产全过程(原料研磨制成生料→生料煅烧制 成熟料→熟料加适量混合材料研磨制成水泥),基本是在企业的同一生产基地内完成 的,最终输出的是水泥产品。新的模式是将最后一步从原来的生产模式中分离出来 ,即向位于销售地的水泥粉磨站输出熟料,在销售地根据市场情况制成水泥产品。这 一模式较好地解决了规模扩张与产品输出、市场拓展之间的矛盾,有效地降低熟料 生产成本。

水泥熟料在粉磨制成水泥时,要添加10%-50%的辅助材料(如矿渣、火山岩等), 这些材料一般在销售地即可获得,相对于直接输出水泥,向销售地输出熟料可以节约 10%-50%辅助材料的运输费用。这一模式的另一重点是可以通过收购销售地中小水 泥企业,将其改造成大型水泥粉磨站,以获得当地的水泥市场份额,在自己的市场范 围内淘汰落后水泥产能,消除市场竞争的风险。同时水泥粉磨站又符合水泥散装化 的发展趋势。

走规模效益道路、积极发展新型干法水泥已成为行业投资热点。新一轮的生产 线建设热是以新型干法生产线替代落后产能。目前一些大型企业的规模效应已显现 ,在市场竞争中处于优势地位。

(产业政策)结构调整是主调

强制淘汰落后生产能力为改变水泥工业的现状,国家对水泥行业实行了一系列 强制性的淘汰措施,主要内容是上大汰小、等量淘汰,主要是依靠行政手段淘汰技术 落后、产品质量低、规模小、污染严重的立窑小水泥,用新建、改建的新型干法水 泥生产能力取而代之,优化产业结构,提高行业运行效率。自1999年至今,共实际淘 汰立窑水泥产能近1亿吨,行业内低水平的恶性价格竞争得到有效遏制,行业运行质 量得到改善。

全行业实行水泥新标准从2025年4月1日起,我国水泥行业全面实行新的水泥国 家标准。新标准将我国水泥产品普遍提高了一个等级,原325标号水泥及部分低质4 25标号水泥按照新标准的规定,成为不合格产品,被禁止生产、销售和使用。立窑水 泥的特点就是可以低成本地生产低等级水泥,325标号水泥全部是立窑生产的,立窑 水泥要达到新标准的要求,就必须在设备、管理和原材料选用上增加投入,这将会增 加其生产成本,使其难以再维持低质低价的竞争优势。新标准的实施将进一步淘汰 低质小水泥,通过规范水泥消费市场来调整不合理的产业结构,新型干法水泥成为本 次新标准执行的最大受益者。

加强行业内环保治理水泥工业是污染大户,我国水泥企业每年向大气中排放大 量的粉尘和有害气体,其中大部分是环保性能差的立窑产生的。对水泥生产污染的 治理不仅具有社会意义,而且还可以获得可观的经济效益。对水泥生产过程中产生 的粉尘进行回收,不仅可以降低污染排放量,还能为企业减少浪费,节约原材料。利 用水泥窑的高温可以对工业和生活废弃物进行焚烧处理,既解决了环境问题,又为水 泥生产找到了更为廉价的原料。当前,国家正加大对水泥企业环保达标的控制力度 ,将现有大中型水泥生产线的环保改造作为投资重点之一,并给予税收、资金、政策 上的优惠。加大环保控制力度后,立窑水泥生产就必须进行环保改造,这将使立窑水 泥的生产成本增加,进一步限制立窑小水泥的发展。

发展新型干法水泥在限制立窑小水泥发展的同时,国家还鼓励发展大型新型干 法生产线。大型新型干法生产线具有规模大、效率高、产品质量高、环保性能好等 优点,由于其投资规模较大,资金壁垒较高,不会形成一哄而上、盲目发展的局面； 而且目前我国新型干法水泥产量的比重仅为10%,以新型干法水泥替代立窑水泥,具 有相当大的市场发展空间。

鼓励水泥散装化水泥散装化是水泥工业物流发展的潮流。水泥散装化有节约资 源、保护环境、集约化发展等优点。据统计每吨袋装水泥在装卸运输过程中平均损 失水泥20kg。发达国家在20世纪60年代末已经完成了水泥散装化的改革,水泥散装 率一直保持在90%以上。我国目前水泥散装率只有24.3%。我国实施限制袋装,鼓励 散装的产业政策,向袋装水泥的生产者和使用者征收发展散装水泥专项资金,用于鼓 励散装水泥的技术装备建设,并将这一政策延长到2025年末。计划到十五期末,全国 水泥散装率达到30%。水泥散装化更适合大型水泥企业集中生产和销售的经营模式 ,尤其是与水泥粉磨站建设相配合。近期全国几十个大中城市相继发出了在城市建 设中禁止使用袋装水泥,一律使用散装水泥的通知,这对促进水泥散装化发展十分有 利。

(问题研究)三大问题制约发展

销售的地域性限制规模效益的发挥企业扩大规模虽然可以提高劳动生产率、降 低生产成本,但由于受水泥产品销售地域性的影响,生产规模扩张后,销售市场也必 须进行相应的拓展,产能扩张的规模效益才能显现出来。因此,产品输出(或运输成 本)就成了水泥销售中的关键问题之一,企业在规模扩张的过程中,必须解决水泥生 产地域性限制的问题。大型水泥企业一般都必须依托一定的资源优势,巨大的石灰 石矿藏储备是大型水泥企业发展的基础,也就是说大型水泥企业一般都建在石灰石(水泥生产的主要原材料)资源富集地区。但这些地区不一定是水泥需求旺盛地区, 所以大型水泥企业在规模扩张的同时,都面临着产品输出的问题。长距离运输会增 加运输成本,会减弱在销售地的竞争力。所以企业规模扩大后,销售模式就需要进行 相应的调整,以适应大规模生产。海螺水泥的大型熟料生产基地+销售地粉磨站模式 ,就是针对这一问题而发展起来的一种新的生产经营模式。

产业结构调整进展缓慢我国虽然制订了强制淘汰水泥落后产能的政策,并取得 了较好的效果。但在执行过程中存在着许多问题有待解决。落后小水泥企业多为地 方投资建设,强制关闭会影响地方财政收入,为当地带来投资无法收回、被关闭企业 人员就业等问题,所以落后水泥产能淘汰进展较为缓慢。

水泥行业产业结构调整原本就是一个渐进的过程,大型企业不可能将未来的发 展完全寄托在强制淘汰落后水泥产能的政策性上。市场化应是产业调整最有效的方 式,企业可以通过收购中小水泥企业,将其改造成水泥粉磨站,既可获得当地的水泥 市场份额,又可在自己的市场范围内淘汰落后水泥产能。对这种企业与产业双赢的 局面,只有不断强化规范市场竞争,才能得以实现。

新型干法水泥生产成本有待降低前几年建设的新型干法生产线在投产后,普遍 存在生产成本偏高的问题,这与当时我国水泥工业装备的发展水平低,生产线投资成 本过高有关。2025年前,日产2025吨新型干法生产线设备的国产化率还比较低,日产 4000吨新型干法生产线的国产化率更低,这使得新型干法生产线规模化生产的优势 不能得到充分发挥,难以抵御小水泥的低质低价竞争。

经过几年的发展,目前我国水泥工业装备取得了长足进步。日产2025吨的新型 干法生产线已实现了国产化,日产4000吨以上生产线的技术和装备国产化也取得了 较大成果。海螺水泥一条日产8000吨、三条日产1万吨新型干法生产线已开始建设。目前我国大型新型干法生产线的熟料烧成技术、环保技术和装备已达到世界水平,日产4000吨新型干法生产线的单位产能投资额较3年前下降了近一半。

(投资机会)大型企业大有作为

十五期间,我国新型干法水泥占水泥总量的比重要提高到20%,水泥散装率要达到 30%；水泥生产企业的平均规模由目前的10万吨提高到25万吨,前10家水泥企业生产 集中度由5%提高到17%；同时积极发展大型、超大型新型干法水泥生产线；在行业 内推行清洁生产。这预示着大型新型干法生产线和散装水泥将成为我国水泥工业的 发展趋势,使行业内的企业组织结构向有利于大型企业的方向发展。在未来诸多基 建项目中,这些企业面临机遇。

西部大开发

西部大开发的重点是加快西部基础设施建设,尤其是交通、通讯、水利工程、城市建设；生态环境的保护和建设；优势资源的开发和产业结构的调整。2025年国 家从长期建设国债中拿出500亿元,安排了一批西部基建项目,如青藏铁路、西部机 场、西部州县公路、西电东送等。

西部大开发首先要解决的就是基础设施的\"瓶颈现象,伴随着西部大规模基础设 施建设的开展,对水泥的需求也会大幅上升。西部的水泥工业拥有资源优势。西部 地区用于水泥生产的石灰石、石膏、页岩等原材料资源丰富,西部地区的劳动力成 本在全国具有优势,同时还拥有丰富廉价的水电和煤炭资源,这些都使西部水泥企业 具有一定的成本优势。西部水泥工业还具有地域性优势。由于水泥的生产和销售具 有地域性,西部地区地处内陆,水泥陆地运输成本高,西部的水泥市场相对封闭,在全 国水泥价格低迷的情况下,西部地区的水泥价格始终能保持在较高的水平上。西部 大开发最大的受益者是西部水泥企业,开发建设形成的对水泥的巨大需求,绝大部分 将由西部水泥企业来分享。目前西部的水泥上市公司有祁连山、秦岭水泥、四川双 马、四川金顶、天山股份。

西气东输工程

西气东输工程于2025年启动,输气管线西起新疆塔里木油田,经甘肃、宁夏、陕 西、山西、河南、安徽、江苏,最后抵达上海。沿途将穿越戈壁沙漠、黄土高原,以 及吕梁山、太行山、太岳山,并跨越黄河、长江、淮河等江河,全长4200多公里,预 计工程总投资1200亿元。除了384亿元的主干管道投资外,塔里木气田开发和沿途城 市管网建设的投资额将突破800亿元,投入西部省区的资金为338亿元,仅投入新疆就 达280亿元。西气东输工程不仅形成了对钢材、设备、检测仪器等的巨大需求,沿线 的气站及配套工程的建设还会形成巨大的水泥需求,沿线的天山股份、秦岭水泥、安徽海螺、巢东股份等面临机会。

南水北调工程

南水北调工程已于2025年底正式开工建设,到2025年主要完成东线一、二期工 程和中线一期工程,计划总投资为1400多亿元,工程涉及到北京、天津、河北、河南、山东、江苏等省市。该工程会在沿线形成巨大的水泥需求,沿线附近的安徽海螺、巢东股份、狮头股份、冀东水泥、天水股份等公司可能获益。

奥运场馆建设

北京申奥成功,接下来就要进行大规模的城市建设和奥运场馆建设。北京将新 建奥运场馆8个,改造旧有场馆13个,加上按计划本来要建设的11个,7年中需要约16 0亿人民币；筹建四条地铁和重要城市道路建设,通过重点工程大力推进城市基础设 施供应能力,60项重大工程需要1000亿人民币；北京的住宅建设投资将大量增加,每 年估计为50亿人民币。大规模的城市建设和奥运场馆建设需要大量的水泥建材,附近的冀东水泥、天水股份等公司可能获益。此外,现代化场馆建设对特种水泥的需 求也会大幅度增长,狮头股份作为国内最大的特种水泥生产企业也会获得一定的机 会。

(前景展望)优质旋窑增长快

市场需求量继续增长

水泥需求量与经济增长和固定资产投资增长有着密切的关系。2025年召开的中 央经济工作会议明确提出继续坚持积极的财政政策和稳健的货币政策,将投资和消 费作为拉动经济的主力。未来几年,我国国民经济和固定资产投资的增长将保持7% 和10%左右的增速,2025年固定资产投资增幅达到18%,据此预计,未来几年我国水泥 需求将保持6%以上的增长速度。

目前我国水泥工业正处于新一轮周期的上升阶段,在今后的3-5年内,我国经济 的增长将对水泥需求产生持续的拉动。从总量上看,我国人均水泥消费量为450吨/ 人·年,接近发达国家的水泥消费水平,但以水泥累计消费量来衡量,我国建国以来 人均累计水泥消费量仅为发达国家的一半,远未达到饱和程度。

产业调整趋于市场化

在行业稳步增长的背景下,产业结构调整逐渐呈现出新的形式。经历长期的亏 损和激烈的价格竞争后,水泥产品的价格在低位徘徊,多数企业已无力继续进行价格 竞争。在政策引导启动行业结构调整,并取得初步成效后,大型企业为提高市场竞争 能力,纷纷进行规模扩张和技术升级,这就形成了以市场为导向的,来自于企业自身 的产业结构调整要求。产业调整逐渐趋于市场化,使产业结构在市场需求的引导下 ,呈良性发展趋势。

优质旋窑水泥需求增长快

水泥需求结构也将发生重大变化。由于采用新标准,混凝土施工中水泥的用量 将减少30%,为达到规定的施工强度,必须采用优质高等级水泥,即优质旋窑水泥,尤 其是新型干法水泥,因此优质旋窑水泥的需求将会有较快的增长。

预计未来5年内,我国水泥需求总量将维持在6-7亿吨,其中立窑水泥的需求将逐 渐萎缩,而优质旋窑水泥尤其是新型干法水泥的需求增长将超过平均水平。因此国 家提出了将水泥总量控制在6亿吨,同时提高新型干法水泥比重的产业调整目标。

十五期间,大量的基础设施建设投资将形成对水泥的巨大需求,而大型基建投资 项目在工程管理上较为严格,由于水泥新标准的施行,这些国字号工程在水泥的选用 上必须遵守新规定,这就使大量的小水泥无法再进入这一市场。

在城市基础设施建设上,增长较快的是发达地区的大中型城市,这些大中城市已 相继启动了水泥散装化。新型干法水泥单条生产线的生产能力大,进行水泥散装化 的成本较低,会逐步占领大中城市的水泥市场。因此,预计十五期间新型干法水泥的 产销量年均增长有可能达到30%以上。同时新型干法水泥又是目前水泥工业最高技 术水平的代表,具有其他技术无法相比的规模和生产效率。在需求增长和生产效率 提高的双重作用下,新型干法水泥未来的发展前景十分良好。

**第五篇：水泥行业解决方案**

水泥行业ERP解决方案

建材信息中心水泥行业ERP解决方案

建材企业资源计划系统（ERP）是在微软Dynamics AX4.0的基础上进行的二次开发，整个系统包括了销售/应收、采购/应付、库存、生产、质量、财务、人力资源、决策支持等几个主要的子系统所构成，系统功能模块见图：

简要介绍： n 称重(地磅)管理：

水泥企业大宗原材料的采购与产品的销售发运是水泥企业的“两个门户”，管好两个门户，将极大减少企业可能发生的损失。另一方面，采用集成在ERP系统内的地磅管理子系统能减少信息孤岛的产生。

Ø 实现同系统其他子系统的集成：称重子系统涉及的物料信息、产品信息、供应商信息、客户信息等基础信息无须单独维护，直接从基础主文件中读取；称重子系统的称重数量将作为采购入库、销售出库的实际数量，反应到采购/应付和销售/应收模块，无需二次录入。Ø 车辆档案：为了更好的管理车辆，并防止个别承运商改装车辆对企业造成损失，在系统中专门增加了车辆管理，对于新车会根据输入的车号保存车辆的相关信息，如车辆牌号、皮重等，车辆再次称重时，保存的信息会用来做校验，并会提示报警信息。为了方便司磅员操作，可以预先设置车辆代码，输入时只需输入代码即可带出完整车辆牌号。

Ø 单位换算与误差校验：系统可以根据称重的物料的换算关系，将称重的物料的重量直接换算成其他单位。将袋装水泥的吨数直接换算水泥的袋数，方便仓库和财务的等相关部门的查询。换算时考虑称重衡器的误差，设定超差范围，防止损失。

Ø 与销售发运的紧密连接：水泥企业的产成品出厂，目前各企业大都要求过磅称重，这就要求称重系统能够与销售发运紧密连接。称重系统支持两种发运模式：一是车辆先称量皮重，再开提货单，装车后称量毛重；另一种情况为司机先开提货单，再称量皮重，装车称毛重。

Ø 防作弊的功能：通过系统与红外线或监控等硬件系统的连接实现多重防作弊的措施的实现。n 销售/应收款管理：

实现现场销售，对企业销售机会和销售线索提供综合管理的平台，提高整个企业的销售管理能力；实施价格管理，实现销售合同管理。Ø 集团公司内部交易：支持公司内部的采购与销售行为的交易，在交易的一方创建采购订单的同时自动生成另一方的销售订单，反向亦然。

Ø 产品销售的三角贸易：销售的三角贸易指集团公司内销售公司向客户销售产成品，同时向集团公司的生产基地采购，由生产基地直接发运给客户。销售公司创建对客户的销售订单，自动生成销售公司对生产基地的采购订单，同时在生产基地生成对销售公司的销售订单。基地发运时，产生基地的销售出库单，同时直接触发销售公司的采购入库单和销售出库单。

n 采购/应付款管理：

实现对原燃料和生产辅助材料等生产性物资以及新增固定资产、运输物资、办公用品等各类非生产性物资的采购流程管理、供应商管理、库存物资的各项库存事务处理，以及支持整个物流系统的物资基础数据、物资分类定义等管理内容。n 库存管理：

库存管理是管理或控制公司资源，如原燃料、半成品和成品的系统方法和工具。帮助企业迅速识别库存管理中存在的问题，并对这些问题加以改善；还将设计及建立整套的库存管理流程，从而提高库存周转率，减少运营资金的占用，使冻结的资产变成现金，减少由于库存淘汰所造成的额外成本。n 主计划

企业通过使用拥有的物流供应链的信息，主计划模块可以优化生产计划、物料需求计划以及排程。“有限的物料”和“有限的产能”排程可以同时作用，以便将可用的产能，库存水平以及采购或运输提前一并考虑在生产计划当中。这将帮助企业计划的采购、生产以及转移订单的创建更加的容易。

Ø 生产计划：支持计划、月度计划与日生产计划的生成与调整。Ø 多个主计划：

Ø 支持集团内部多个公司间的主计划：主计划可突破单个企业的围墙在集团内部进行主计划的运行，以实现最大化资源的优化。n 生产管理：

对水泥生产各阶段的配方进行管理，按主计划建议的结果并结合实际的生产情况合理安排生产，通过实时的生产汇报手段及时发现生产中遇到的各种问题，不断优化对产品生产的控制，提高产品质量，以满足客户的需求。Ø 生产订单：按生产班次自动或手动产生生产订单。Ø 生产配方：相对于标准配方，实时记录生产配方的变化，以利对生产控制的优化；

Ø 生产汇报：与DCS系统中导出各种生产的各种数据，并导入到ERP系统中，自动生成各种阶段性汇总报表，取代目前多采用的手工完成生产报表的编制工作，更加方便生产的管理者了解生产线的实时的生产情况。

Ø 生产停机管理：设备运转率是产量的主要保证。随时记录各设备的停机情况，每月提供统计报表，自动区分客观原因停机还是故障停机，自动计算运转率、设备完好率等参数，为设备考核提供了准确的数据。n 质量管理：

监控和分析整个产品周期从原材料采购、制造、质保、销售及客户服务等过程的质量信息，提供专业的数据采集平台，建立企业产品质量数据中心，帮助企业加强对质量问题的监督管理，切实提升产品质量，并借此建立质量工程和管理体系，增强企业核心竞争力。

Ø 质量标准：支持多个自定义质量标准，并按ISO的要求对标准更新的记录，如国家标准、行业标准、企业标准、客户标准等。

Ø 质量检测：支持质量检测与生产、物流的集成，包括与采购收货、销售提货、生产工序的检测，检测与指定的质量标准自动进行比对得出结论。Ø 试验室与检测设备管理：对试验用药品、试剂的采购、使用、作废及丢弃进行记录与分析；建立检测设备台账，对检测设备的检验过程进行监控。

Ø 质量控制：支持熟料强度的预测功能；支持熟料与生料的配比倒库的管理；支持水泥降标管理。

Ø 质量证明文件：水泥企业需要在每个批次的物料发运的同时，提供质量证明文件，该文体声明这些产品满足质量的要求，并提供试验结果予以证实。质量证明文件包括一些反映所发物料的批号和批号属性的可变数据。

Ø 质量查询、报表与分析：全面支持水泥企业质量管理所需各种报表，全面支持图形化的质量数据呈现；运用常用的统计学分析工具对质量系统收集的数据进行分析。n 设备资产管理：

以实现对核心设备检修和设备状态维护业务的管理；同时，利用同一系统实现对设备数据、检修规范、预防性维护、检修执行等业务的管理； n 财务管理：

统一、集中的财务管理体系是水泥企业集中控制的核心，通过实施总账、应收、应付、固定资产、资金管理等核心系统，不仅仅支持水泥企业整体的统一核算，也支持其下属业务实体的独立核算，使财务数据能够准确、及时、全面地反映水泥企业整体的状况和业务执行情况；实现费用自助报销。

Ø 成本核算：水泥企业的成本核算主要指：石灰石、黏土（砂岩）等直接材料；工人工资及相应的福利费等直接人工；制造费用；煤和电等燃料及动力的成本在生料、熟料、水泥间的结转。在ERP系统中对上述成本要素的归集与核算实现和业务模块的无缝集成。同时在水泥行业解决方案中为企业提供了完善的成本分析工具：即可分析部门所消耗成本及产出成品之间的关系；同时也可产成品的基本成本构成，如：水泥中，石灰石、人工、电耗、煤耗费各项费用的投入等。水泥行业ERP系统针对水泥企业特点量身订做月底盘库处理方案。月底，用户只需反馈系统水泥库、熟料库、生料库及原料库的库存。系统将按顺序计算各库精确的进出库量，并计算与日常统计进出库量的差异，最后将此差异自动分摊至每天的工单。

Ø 集团财务管理：在水泥行业解决方案中通过公司+维的方式来解决集团内多级核算的问题。首先对独立核算的公司（包括集团总部）创建各自的账套，并建立公司间的母子关系；其次对各独立核算公司下各部门或核算点建立维值，并建立维值间的层级关系；最后创建一个合并账套，专门用于合并目的。在独立核算公司中创建内部各维值层次的内部合并报表，在合并公司的账套中创建集团的总体合并报表。内部及总体合并报表都可以基于各种目的及角度来设置，而非仅限于四个财务报表。水泥行业解决方案在满足随时查询集团内任一级核算点数据的同时，可随时在系统中实现在线合并。n 人力资源管理：

在系统构筑中融合了现代人力资源管理理念，将人力资源管理工作上升到战略高度，以提升组织管理能力和战略执行能力为目标，创建以能力素质模型为基础的任职管理体系和以绩效管理为核心的评估与激励体系，既是业务操作软件，也是先进的人力资源管理解决方案。

Ø 员工档案管理：使用员工概要对员工的各种信息进行记录，包括基本信息、联系方式、教育、资格、证书以及简历等。Ø 员工工资管理：自定义工资项目，支持计时与计件工资，自动计算员工养老保险、医疗保险等员工福利以及自动计算税金，可打印工资条，自动生成银行代发数据。

Ø 人员招聘管理：支持外部招聘与内部招聘，为人找到适当的职位，或为职位找到合适的人；对招聘活动进行追踪，提高招聘活动的效率。

Ø 员工职业生涯规划：通过员工概要制定符合员工个人目标与企业岗位要求员工的职业生涯规划，使二者达到动态的统一。

n 企业商务智能管理： 通过其彻底简化的体系结构无需一个独立的数据仓库基础上即可提供更强的商务智能分析功能，有助于水泥企业形成一个完整的衡量绩效、识别新的商业机会和管理风险管理体系、并能够对精确数据进行及时分析，做出合理的决策。n 结论

建筑材料工业信息中心水泥行业ERP解决方案，涉及到水泥企业的财务、销售、采购、库存、生产、配方、质量、设备管理、人力资源、决策支持等功能模块，做到了水泥企业资源计划的一体化管理。有力提升水泥企业管理水平和综合竞争力，提高经济增长的质量和效益，满足水泥企业现代的、科学的企业管理和推进信息化的需求。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！