

龙头企业试图从下游混凝土产业抽身

# 水泥“全产业链”投资陷困局

■本报记者 郭玉志 实习生 张清芝/文

“我们公司也正在调整发展方向。”4月23日,接通电话时邹建坤正在做调研。他告诉本报记者,从今年1月份起,公司已经做了3个月前期调查工作。

邹建坤是烟台三菱水泥有限公司(以下简称“三菱水泥”)副总经理。在水泥企业向产业链上下游大拓展的潮流中,三菱水泥也未能“免俗”。

邹建坤为企业向上下游拓展下的注册是:国家严控水泥产能过剩、力推节能减排,此外,在“十二五”期间,国家已明确提出将“支持水泥窑协同处置城市生活垃圾、污泥生产线和建筑废弃物综合利用示范线的建设”作为建材工业发展重点之一。

邹建坤表示,不仅三菱水泥,国内诸多水泥企业都力图在上下游产业有所作为,“例如混凝土以及处置废弃物”。4月16日,在水泥企业的一次内部交流会上,中国混凝土与水泥协会会长徐永模表态:目前,中国的水泥行业处在一个高调进军水泥混凝土产业的态势。

然而,即便是冀东水泥这样的行业龙头企业,在全产业链拓展中也开始碰到问题。

业内人士认为,当前混凝土业务门槛比较低,竞争激烈,虽然水泥企业面临全产业链投资冲动,但是诸多企业也面临着自身诸多瓶颈困扰。

## 全行业“大干快上”

“向上游拓展是为了解决成本问题,向下游拓展是为了解决利润问题,水泥企业向全产业链发展已经箭在弦上。”王刚告诉记者,在控制产能过剩的背景下,水泥企业若要发展,必然要寻找新的利润增长点。

在“十二五”规划中,国家已明确提出将“支持水泥窑协同处置城市生活垃圾、污泥生产线和建筑废弃物综合利用示范线的建设”作为建材工业发展重点之一。

企业的嗅觉是敏锐的。不仅是三菱水泥,包括全国龙头水泥企业也逐渐意识到利用城市生活垃圾等来作为生产水泥原料,不仅可以降低成本,同时又将企业打造成循环经济企业。

水泥企业的全产业链投资冲动来自行业的“内忧外患”压力。邹建坤表示,自2009年以来,水泥产业就被列为产能过剩行业,屡次被国家监管部门“点名批评”。

与邹建坤有同样感触的还有王刚(化名)。

“在产能过剩和节能减排的压力下,水泥行业企业已经开始意识到拓宽上下游产业链的问题。”王刚告诉记者,目前水泥企业早已突破了市场区域的限制,不再局限于产能规模和区域市场,而是全方位的市场竞争。

王刚所在的水泥企业是一家有着50多年的老国企,历经市场洗礼。

在这一轮行业产能过剩调控的背景下,王刚感觉水泥产业开始自觉调整发展方向,主动从量的增长向质的提高转变。

“向上游拓展是为了解决成本问题,向下游拓展是为了解决利润问题,水泥企业向全产业链发展已经箭在弦上。”王刚告诉记者,在控制产能过剩的背景下,水泥企业若要发展,必然要寻找新的利润增长点。

吉林亚泰集团一位负责人在接受记者采访时表示,目前亚泰集团已经开始向上下游拓展,例如,将触角渗入到生产水泥的原材料煤矿,下游则向混凝土领域拓展。

之所以水泥企业如此心急火燎向上下游拓展,除了产能过剩背景外,国家发改委产业协调司负责建材行业的处长刘明认为,综观国际水泥市场,行业巨头均是通过完善上下游产业链布局,有效降低企业的运营风险,支撑主业发展的。而在国内,水泥企业涉足下游产业链的还不多。

中国水泥网CEO邵俊在上述内部交流会上表示,国外水泥混凝土发展的经验表明,水泥企业要生存和发展,根据自身情况向上、下游产业链延伸是必然选择。

王刚告诉记者,正是看中水泥下游丰富的产业链和市场前景,当前国内大型集团水泥生产企业开始进入商品混凝土等上下游领域,新一轮的企业竞争已经剑拔弩张。

其实,亚泰集团并非“第一个吃螃蟹的人”,业内龙头企业早已发力混凝土领域。

据中国水泥网统计,2010年全国水泥熟料企业前10强中,冀东水泥、华润水泥和华新水泥已经率先抢占混商领域;水泥20强企业中的金隅



从水泥产业变身绿色产业,是很多水泥企业确定的“十二五”目标。向上下游延伸产业链成为水泥企业的共同冲动。本报记者 林瑞泉/摄

随着上游煤炭产业的整合度逐渐提高,水泥企业收购煤矿的空间也越来越小。同时,也有业内专家提出质疑,尽管水泥企业向商品混凝土延伸,有掌握上游资源、资本雄厚等众多优势,但同样容易出现产能过剩,形成卖方市场,出现恶性竞争的情况。

集团和亚泰集团,也快速开始了从水泥向混凝土的产业延伸。

“作为上游的原材料产业,水泥不能引领下游市场,其发展受益于投资也受制于投资。因此,水泥企业要生存和发展,根据自身情况向上、下游产业链延伸是必然选择。”徐永模如是说。

## 龙头企业出师不利?

冀东水泥此次转让股权在业界一度引起不小“震动”,因此其动向备受瞩目。国泰君安水泥业分析师韩其成在接受媒体采访时指出:“水泥企业进行产业链拓展应该是一个长期趋势,但短期内肯定会有不少困难。”

虽然水泥企业意图在上下游有所建树。但是,随着上游煤炭产业的整合度逐渐提高,水泥企业收购煤矿的空间也越来越小。同时,也有业内专家提出质疑,尽管水泥企业向商品混凝土延伸,有掌握上游资源、资本雄厚等众多优势,但同样容易出现产能过剩,形成卖方市场,出现恶性竞争的情况。

一个不容忽视的事实是,当前混凝土行业小企业众多,产能过剩,市场竞争混乱。

“做混凝土行业都是众多小企业,为了拿到单子他们完全不按市场规则来办事。”有水泥企业的负责人直言不讳地指出。

上述亚泰集团负责人在接受记者采访时表示,在国家调整产能的背景下,水泥是中间产业,通过上下游的联合兼顾,打造一条完整的产业链

成为未来水泥企业发展的有效途径之一,这样既节省成本,又可以改变目前混凝土市场混乱的局面。

然而,就在行业企业为新一轮的利润增长点欢呼鼓舞的时候,冀东水泥一则公告给业内泼了一盆冷水。

去年12月8日,冀东水泥披露,公司与唐山冀东水泥混凝土投资有限公司签订了《股权转让框架协议》,公司拟将持有的唐山盾石混凝土有限公司100%股权、湖南盾石混凝土有限公司95%股权、吉林市冀东水泥城建混凝土有限公司51.02%股权及陕西冀东水泥混凝土有限公司95%股权转让给混凝土投资有限公司进行管理。

但是,记者4月25日在冀东水泥官方网站看到,湖南盾石混凝土有限公司依然列为“集团成员企业”,对此,记者打通冀东水泥集团一位副总经理手机,其以开会为由婉言拒绝了记者的采访。

冀东水泥此次转让股权在业界一度引起不小“震动”,因此其动向备受瞩目。国泰君安水泥业分析师韩其成在接受媒体采访时指出:“水泥企业进行产业链拓展应该是一个长期趋势,但短期内肯定会有不少困难。”

虽然水泥企业意图在上下游有所建树。但是,随着上游煤炭产业的整合度逐渐提高,水泥企业收购煤矿的空间也越来越小。同时,也有业内专家提出质疑,尽管水泥企业向商品混凝土延伸,有掌握上游资源、资本雄厚等众多优势,但同样容易出现产能过剩,形成卖方市场,出现恶性竞争的情况。

一个不容忽视的事实是,当前混凝土行业小企业众多,产能过剩,市场竞争混乱。

“做混凝土行业都是众多小企业,为了拿到单子他们完全不按市场规则来办事。”有水泥企业的负责人直言不讳地指出。

上述亚泰集团负责人早已预见到未来全产业链水泥市场的竞争,他告诉记者,行业集中度是一个不断提高的过程,市场稳定逐渐成熟,未来还是需要走一个重组兼并的途径。王刚则告诉记者,水泥企业向上下游拓展,主要问题还在于是否“不差钱”。

## 产业变“绿”前途未卜

在“全产业链”投资的浪潮中,水泥企业能否借此变身绿色产业,还需要经受住资金、人才、跨行业整合能力等各种考验。

邹建坤则告诉记者,公司将城市废弃物处理纳入公司业务,面临着新上生产线的问题,而这背后考验着企业资金链是否充裕,公司将在全面调研后,结合相关政策向股东汇报后,再决定是否新上项目。

国家也鼓励企业大力发展商品混凝土,支持水泥企业延长产业链,发展终端产品,逐步实现水泥制品部件化。

中国水泥协会会长雷前治也在不同的场合一直呼吁:产业链的延伸和发展是“十二五”期间的水泥行业的发展重点,水泥企业要从单纯经营水泥产品向经营完整的产业链转变;全行业要从高能耗、高排放、资源消耗型产业向最大限度消纳人类生活和工业生产废弃物的清洁产业的转变。

在此背景下,一直承担节能减排重任的水泥工业一度被认为有望将变身绿色产业。

工信部去年11月25日公布水泥工业节能减排的指导意见时指出,“十二五”末,水泥行业节能减排的主要目标之一便是“大城市周边的水泥企业基本形成协同处置城市生活垃圾和城市污泥的能力,使水泥工业转变为兼顾污染物处置的新兴环保产业。”

邹建坤告诉记者,正是如此良好的市场前景,公司才如此深入地开展调研,力图尽早在这一领域有所建树。

王刚告诉记者,国家政策已经明确鼓励要求企业协同处置城市生活垃圾,而行业内的企业海螺水泥、华新水泥、金隅集团等多家龙头企业已对利用水泥窑协同处置生活垃圾、生活污水厂污泥进行过探索和策划,并新建了相关的处理项目。

“意见中要求水泥企业形成协同处置城市生活垃圾和城市污泥的能力,因为城市垃圾、废弃物许多是生产水泥的原材料。”王刚告诉记者,未来水泥企业要靠城市而生存。

刘明指出,我国正处于城市化进程的快速发展时期,利用水泥窑协同处置生活垃圾将有助于化解我国的“垃圾围城”危机。结合水泥产业的节能减排和把水泥产业建成资源节约型、环境友好型的目标要求,“十二五”规划发展纲要已经把支持水泥窑协同处置城市生活垃圾、污泥、有毒有害废弃物生产设施建设作为一项重要任务,列入规划纲要。

在“全产业链”投资的浪潮中,水泥企业能否借此变身绿色产业,还需要经受住资金、人才、跨行业整合能力等各种考验。

邹建坤则告诉记者,公司将城市废弃物处理纳入公司业务,面临着新上生产线的问题,而这背后考验着企业资金链是否充裕,公司将在全面调研后,结合相关政策向股东汇报后,再决定是否新上项目。

# 乳企生产许可重审:挤出两成市场份额

全国乳制品企业生产许可重新审核刚刚结束。数据显示,全国1176家乳制品企业有426家未能通过重审,107家须停产整改,通过重审的有643家。

■本报记者 徐丽艳/文

一季度以来,欧阳云涛明显感觉到企业产品销量增加了不少。“乳制品一季度是淡季,但销售额已经达到七八千万。”欧阳云涛4月15日在接受本报记者采访时表示,虽然4月份的业绩还没有统计出具体的数据,但销量有较大程度增长已不是悬念。

欧阳云涛是山东盛能乳业有限责任公司的销售主管,这家企业是山东省首批一次性通过审核并获得生产许可的乳制品加工企业。

同样是山东乳企,临沂惠通乳制品有限公司到现在已经停产了半年多。惠通乳制品有限公司总经理黄学泉在接受本报记者采访时表示:“乳制品企业还在审批过程中,生产许可证一定能审批下来,这只是时间问题。”

全国乳制品企业生产许可重新审核刚刚结束。数据显示,全国1176家乳制品企业有426家未能通过重审,107家须停产整改,通过重审的有643家。

中投顾问食品行业研究员向健军在接受本报记者采访时表示,通过此次乳业“洗牌”,大多数中小型乳企惨遭出局,这相应有一定的市场空白出现,将会有20%的市场空间和近30%的奶业资源腾出,这部分资源和市场份额将流入此次通过审核的企业手中,为其发展壮大带来机遇。

## 未通过审核企业:艰难等待或无奈转型

停产半年多以来,黄学泉并没有闲着,他辗转于各个超市之间:“虽然公司已经停产了,但以前和各家超市订立的合同等后续工作还没有处理完,同时以前的市场还需要维系。”

惠通公司是由新加坡外商投资成立,主导产品为纯鲜牛奶、酸奶、乳酸菌饮品、冷饮等。原本在这家乳企工作的六七十名职工,现在大多已经放假。“有一部分有技术的员工还在发工资,现在停产,只发了一半。等生产许可证审批下来,这一批人就可以马上着手生产了。”黄学泉告诉本报记者。

在乳制品行业已经摸爬滚打了十几年的黄学泉经历了两次乳制品行业的“大动荡”,第一次是2008年的三聚氰胺事件,再就是去年《国务院办公厅关于进一步加强乳品质量安全工作的通知》,这个通知要求乳企重新提出生产许可申请。

“三聚氰胺事件之后,乳制品行业的利润大幅下降,再加上原材料、人工成本都大幅上涨,产品的价格却没有上涨,进一步摊薄了企业的利润。”黄学泉表示。

成立之初,公司先后投入约2000万元用于厂房建设和生产设备。“现在改做别的,那前期投入的钱就都‘打水漂’了,即使做别的行业,也需要相关许可证,市场也不明朗。现在只能是等待审核能早日通过,尽早发放生产许可证。”

本报记者了解到,此次审核不是“一刀切”,企业整改后还可以提出复审。

中信建投食品行业研究员郑绮表示,此次乳业生产许可证重审是一次针对全行业的审查,未能通过审查的企业确实可以在认为自身整改完成后重新提出审核。不过,再次单独审查要求可能会更严格一些。

多项自检指标相对应的是巨额的设备成本投入,此次部分未通过审核的乳企已经不再经营乳制品行业,开始转产其他行业,天惠乳业有限公司就是其中之一。

这家公司曾花费180多万元更新设备,但依然未通过审核。根据国家质检总局的政策,乳饮料产品不在此次生产许可证重新审核之列,天惠乳业于是转向生产乳饮料。“现在转型生产乳饮料,原来的生产设备大部分能用上,算是没有造成太大的损失。”公司内部一名管理人员告诉本报记者。

向健军分析,大多未通过审核的乳企转向产业链上游,成为原奶供应商,还有部分企业转型做乳饮料市场。这部分企业由于无法承担高额的产业升级成本而被迫退出并转型,在以后的转型过程中,资金紧张将成为其未来发展的重要障碍之一。

## 填补20%市场空间:乳业巨头受益更多

盛能乳业是3月30日之前一次性通过审核并获得生产许可的乳制品加工企业。目前产品包括纯牛奶、酸牛奶、酸牛奶料三大系列共20多个品种。这家企业是由山东临沂盛能集团股份有限公司投资2.3亿元兴建的集奶牛养殖和乳品加工为一体的大型乳品生产企业,目前有员工500多人,与养殖户组建了30多个自动化挤奶站。

“公司年前就已经准备此次的审核,在原来的投产基础上,先后又投入200—300万元的资金用于设备更新。”欧阳云涛告诉本报记者。

在这场“史上最严厉”的全国性乳业整顿后,欧阳云涛看到了更多的市场机会。“在重新审批之后,全省乳企大概通过了一半,我们的市场空间肯定相应增大,去年公司的营业收入达到2—3亿元,今年肯定会突破这个数字。”

山东省作为奶业第三大省,此次审核中仅有69家获得产业准入,而通过生产许可重新审核的企业仅剩44家,截至目前通过率仅为51.2%。

向健军分析,此次乳业“洗牌”,大多数中小型企业惨遭出局,而相应的,这将有20%的市场空间和近30%的奶业资源以及10%左右的市场份额腾出。

但是,通过审核的企业仍然感受到了成本高涨下的压力。各地方乳企加工企业仍然采取合作建牧场或者与牧场企业签订供奶合同,对于上游的奶源并没有控制权。有专家指出,此次大整顿的直接后果是,乳制品行业的集中度进一步提高,奶源和市场将更多地流向伊利、蒙牛、光明等大品牌企业中,乳企巨头中将更多受益。

东方艾格乳业分析师陈连芳分析,蒙牛、伊利和光明三大乳业巨头的市场占有率达到70%以上,通过此次审核,三大乳业巨头市场将进一步集中。

伊利、蒙牛、光明三大乳业巨头正利用此次机会,争相谋求发展。蒙牛正计划增资6.6亿元,在广东打造乳制品加工基地;而伊利即将向惠州砸出4.6亿元,并计划2011年在奶源建设方面的投资超过14亿元。

向健军分析,在产品创新上,伊利率先引入新国标为其发展标准,此次市场空间的进一步扩大将使其升级产品渠道更加广阔;而蒙牛企业将规模化与集约化作为企业实现全球化的要素之一,此次洗牌为蒙牛并购整合有价值企业提供了机会;光明乳业产品集中的中高端市场产品更新速度加快,此次洗牌为光明争夺更多中高端市场份额提供机遇。