【文章专递】预拌混凝土行业并购重组不可缓行——析混凝土行业并购重组之充分必要性

建筑行业是国民经济的重要支柱产业，建筑材料是一个建筑产业链上很大的一个入口，承载其所有建筑的基石和框架，其中的预拌混凝土作为主材发挥着至关重要的基础铺垫作用，预拌混凝土既是建筑物的骨架又是建筑物的血肉。

经过十五年来的禁现和大力推广，散装水泥的应用得以在预拌混凝土与预拌砂浆行业中全面推行，除了中西部较为经济不发达地区之外，散装水泥广泛应用于预拌混凝土和预拌砂浆行业，在连续多轮的经济刺激计划中，行业借助基础设施建设的天量需求，站点建设数量和产能规模一再刷新纪录，截止目前，全国的预拌混凝土公司数量已经近 15000 家。产能规模突破 60 亿立方米，其中 2017 年规模以上企业生产预拌混凝土 18.68 亿立方米，同比增长 9.3%；完成主营业务收入约 6000 亿元，同比增长约 5.9%，预拌混凝土发展成就显著。

但是不容忽视的问题与发展的动能相伴相随，水泥在中国建筑大潮中已经经过了痛苦的并购重组过程，虽然产能规模依然巨大，但是其市场主体的数量已经大大减少。以广东省为例，十年前的水泥厂数量大约是 160 余家，而十年后的今天，水泥厂数量仅二十余家，产能规模进行了重大结构性调整，产业集中度更高，产能发挥率更高，市场话语权更大。今天，轮到预拌混凝土行业面临更加严峻的产能过剩局面。相较于十年前的水泥行业，混凝土行业的出口更加狭窄，因为其出口只能是建筑施工工地，竞争更加激烈，因为从业者的量级远远超过了当年的水泥行业。这是改革进入深水区后西形成的结构性矛盾集成所致，笔者认为，混凝土行业从业者必须趟过一滩水，才可能见到行业的黎明曙光，否则，全体从业者将在黑暗中苦苦挣扎，或者泯灭，或者沉沦，却无法升华。

混凝土行业的产能过剩体现为全局性产能过剩和低端产能过剩两个特征。

全局性产能过剩和低端产能过剩

1

其一、所谓全局性产能过剩是指全国的行业产能过剩，无论长城内外，大江上下、南北东西、城市乡村，因为产能严重过剩，目前的预拌混凝土行业已经进入到人为刀俎，我为鱼肉的境地，必须正视现在的原材料持续上涨的不可逆转，必须正视环保等产业政策对于行业的持久战效应，必须考虑工地基建项目资金的进一步短缺所带来的回款压力，必须通盘考虑产业链上下游所带来的前后挤压的生存空间。这些，其实在当年水泥行业的并购重组时有相似也有不同。

2

其二、谓之低端产能过程，一如当年的钢铁产能过程一般，高精尖的航空航天需要的特种钢材缺乏制造能力，而一般性的轧钢和螺纹钢严重过剩，同样，用于各类大坝、井下、隧道、地下等特种混凝土的生产能力和科研能力不足；高性能混凝土的超高层、超临界态混凝土生产能力不足，而普通混凝土早已经严重过剩。因此混凝土行业的去产能必须与调结构同步进行。

概言之，今天的混凝土行业所面临的的去产能压力是水泥行业去产能的传导效应，也是建筑施工行业项目放量后的收敛所带来的反向挤压效应。

一、去产能的充分必要性

（一） 政策面：

去产能、去库存、去杠杆成为各行业普遍面临的难题，放水容易挤压水分难，经济刺激计划下的狂热投资所带来的后遗症是当时的冲动下无法预料的，当前的预拌混凝土产能严重过程局面也是这一轮轮经济刺激计划下的产物，在供给侧结构性改革中，混凝土的去产能必须纳入到本轮宏观调控与微观调整中。

（二）技术面：

高性能与绿色环保达标时行业技术面的发展方向。高性能混凝土是预拌混凝土迈向装配式混凝土的现阶段下的过渡和桥梁，这和我国当前的装配式混凝土的标准、规模、从业者、投资理念息息相关，也是行政部门所主推的方向。绿色场站达标是新的行业么门槛，目前由住建部和工信部主导推动的绿色场站达标正成为行业准入的新的最低标准，在可预期的未来几年间，一旦建筑业资质改革到位，作为介乎于工业制造与建筑建造之间的产业，预拌混凝土的去产能将会轰轰烈烈的拉开。

（三） 市场面：

原材料进一步上涨，恶性竞争加剧，不可逆转。虽然上游原材料如水泥、砂石料、物流等生产要素价格一直保持着涨势，但是混凝土下游的建筑施工市场上始终依然是买方市场，垫资杀价依然是常态，即便是在砂石料缺最严重的时期，依然有大量的杀价竞争现象。前有原材料涨价，后有工地垫资的现金流回笼缓慢的局势下，几乎可以预测的是，肯定不是所有的从业者都可以活到最后，肯定有人中途退场，只不过看是以哪种心态退场，可以大胆预测，如果以水泥企业当前的格局来为混凝土行业做预演的话，混凝土行业肯定是几家欢乐百家愁。

（四）投资者面：

国企大幅进入，水泥企业延伸、施工企业延伸产业链。投资者角度而言，国进民退不仅在其他行业表现突出，在混凝土行业表现也比较抢眼，混凝土行业是一个高度依赖现金流的行业，而在现行的交易结构下，建筑工地的回款除了现金之外，往往会以商兑或者银票的方式支付，而在金融机构或者商业信誉中，国企往往占据较大的优势，故本行也国企会抢滩进来，而且在混合所有制或者股权并购中存在较大的优势，这也是未来一个比较重要的合作方向。

二、水泥企业和施工企业的产业链延伸是投资者面两个具体的表现

连续近七年来，中国混凝土前十强榜上牢牢占据位置的主要是水泥企业和施工企业的延伸产业链，不得不承认，这些上市公司携人才、资金、管理、技术、风控等层面的优势，在激烈的市场竞争中扎稳了脚跟，取得了较大的比较优势。代表企业分别如中国建材和中建西部建设，但二者很明显的区别在于，水泥企业往往将混凝土作为自己的销售渠道或者区域终端价格的稳定抓手，但在区域竞争中，这一功能往往发挥不佳，致使水泥企业的混凝土板块往往有鸡肋之感。

三、施工企业的产业链延伸特点显著不同于水泥企业

施工企业如中建的中建西部建设，通过自己内部号码局之间的完全整合，形成全国一盘棋的理念，将中建系下各局所属的搅拌站实现了流程再造、股权重塑、人员适配、资本供给等层面的深度融合，从而在近二十个省市均实现了混凝土产业链的配置，通过集采平台形成的规模效应，初步建构起庞大的集团化产供销一体化格局，这是未来的混凝土区域整合的样板和蓝图，基于该公司的未来战略规划，可以大胆预测还会在各省市通过并购重组实现深度战略融合。

混凝土行业的去产能迫在眉睫，其转型升级之路，窃以为需从纵横两个纬度推进，横向转型而言，尽快推动以并购重整等区域整合为路径的转型，从一盘散沙各自为战向聚沙成塔抱团出击的转型，从而加快去产能步伐；

纵向升级而言，以高性能混凝土、预制混凝土为依归的产业升级之路不可逆转，从现实路径来看，装配式建筑其中的预制混凝土作为高级形态，需要架设高性能混凝土这一必经桥梁。

未来已来，当下已下。混凝土行业去产能的号角已经吹响，枕戈待旦，共同参与，以区域整合为核心，巩固控制力；以股权纽带为抓手，凝聚最大共识；以科技创新为己任，提升行业形象；以质量第一位先导，夯实砼仁大厦。

砼行砼路，砼心砼德，诺善风控联盟旗下律所共同为行业去产能与并购重组奉献绵薄之力。

二零一八年十一月二十二日