

市商品混凝土行业发展的转折期，海峡两岸经济区的投资建设和厦门岛内企业向岛外的拆迁转移，将为混凝土行业提供持续稳定发展的动力，类似于2005年、2006年和2007年出现的爆发式增长将不会再出现。混凝土行业的发展将更趋于客观、理性。厦门市商品混凝土主管部门也在

“十一五”规划中明确表示不再新批准设立混凝土生产企业。

厦门市24家商品混凝土公司的年设计生产能力已经达到了2570万立方的能力，而2007年预计生产量也只有1200万立方，这也是厦门市商品混凝土主管部门不再新批准设立混凝土搅拌站的主要理由。厦门市路桥混凝土公司预计2007年产量将突破200万立方，台资企业华信混凝土公司产量也将达到160万立方。根据协会的统计，华信公司单站混凝土年产量达到103万立方，单机年产量最高为45万立方。

但相比已经趋于饱和的搅拌站数量，混凝土泵送机械和运输机械市场

需求则相对旺盛。截至到2007年4月份，厦门市混凝土搅拌输送车数量达到864部，新增150部；登记造册的混凝土泵送机械为159台，其中混凝土泵车98台，混凝土搅拌站自有泵车47台，外部租赁泵车51台，外部租赁泵车数量首次超过搅拌站自有泵车数量。

厦门市混凝土泵车租赁数量超过搅拌站自有泵车数量一方面是由于厦门市泵送机械租赁价格相对较高，泵车每立方的泵送价格在22元以上，混凝土地泵的租赁价格也在15元左右，不断吸引外来投资加入到厦门市的泵车租赁行业。例如，从广东省过来的一家大型泵送机械租赁公司一次在厦门市场投入了20多台泵送机械，抢占租赁市场。另外一方面，也是混凝土搅拌站对厦门市商品混凝土市场前景摸不准的体现，在市场前景不明朗的情况下，更多的商品混凝土搅拌站选择了租赁泵车。

外地泵车租赁公司大规模进入厦门市场，也带动了厦门市泵送机械的

整体水平与实力，普茨迈斯特机械（上海）有限公司对此深有体会。8月下旬，普茨迈斯特机械（上海）有限公司在厦门召开了“大象品牌中国行厦门站”活动，参加会议的客户来自福建省各主要商混应用城市，达到了200人之多。与会的客户代表以前多是听说大象泵车的高品质，这次“大象”品牌的体验活动使他们切身感受到了大象泵车的高品质定位。会后签订采购订单8台，包括大象泵车和车载泵在内的系列产品，开始在福建省这个商品混凝土并不发达地区得到客户的青睐。

厦门商品混凝土行业的投资发展在我国东部沿海地区具有非常典型的意义，房地产投资、工业开发区、基础设施建设项目以及城市大规模跨越式发展对当地的商混发展起了关键的推动作用。但基数越大，增长速度越低，对混凝土搅拌机械的需求潜力也将降低，但在混凝土泵送机械以及运输机械方面仍然具有很大增长潜力。

曹妃甸上的搅拌站“群”

如果说哈大铁路客运专线是2007年混凝土搅拌站销售量最大的一项重点工程，那么首钢京唐公司在唐山曹妃甸的新首钢建设工程，则堪称2007年混凝土机械销售最集中的地区。不到一年的功夫，在一块填海造陆形成的大工地上，十五、六家混凝土公司相继投入建设运营。

曹妃甸工业区商混搅拌站投资如此集中，主要得益于该地区旺盛的产业投资。曹妃甸工业区在2006年完成投资100亿元，港口建设、供水、供电、公路铁路、通信、造地等基础设施建设取得突破性进展。2007年是曹妃甸开发建设的关键一年，全年开发建设投资将完成300亿元。目前，曹妃甸的开发建设已经进入了产

业聚集的崭新阶段。根据总体规划，曹妃甸将用20年左右的时间，建立“以现代物流、精品钢铁、精细化工、装备制造四大产业为主导，建成以大港口、大钢铁、大化工、大电能为核心的国家循环经济示范区，成为拉动河北和环渤海经济圈的重要增长极。未来五年曹妃甸的投资总额将达到二千亿元。



唐山市本身就是一个商品混凝土搅拌站投资的热点区域，2007年就有七、八家混凝土公司投产，这些公司主要是参与唐山市内的城市建设。沿着唐山市区到曹妃甸的高速公路，每隔几公里就可以看到正在建设的混凝土搅拌站或者刚刚投产不久的新搅拌站。唐山人在商混领域投资速度之快、出手之猛确实令人惊叹。

尤其是在首钢京唐公司的建设工地上，在方圆不到一公里的区域内，有六家颇具实力的商混公司围绕着中国目前最大的钢铁建设项目提供混凝土。首钢建设混凝土公司、北京建工集团商混中心、秦皇岛市政、二十二冶金建设混凝土公司与另外两家唐山本地颇具实力的商混公司获得了

为首钢京唐公司提供混凝土的资质。这六家商品混凝土公司，均是各地方颇具实力的旗舰混凝土公司，特别是北京建工集团商混中心，连续三年荣登北京商混生产供应量第一的宝位。

钢厂建设项目的混凝土供应大多是大体积混凝土基础，而且要求防腐阻锈。例如在7月24号完成的1#高炉、热轧2250工程混凝土基础工程，计划混凝土量就达到了

30万立方，由三家混凝土供应商联合完成。京唐首钢建设项目的6家混凝土公司自2007年4月份开始混凝土供应，计划在2007年完成混凝土供应量300万立方。尽管这6家公司均是项目建设的入围企业，但也存在着较为激烈的竞争，对生产供应能力和服务能力的考核将直接影响他们在后续工程中的混凝土供应量份额。为满足连续供应的生产需要，这六家公司均配置了出料容积3立方的双搅拌机组。福建南方路机、上海华建、阜新和美、阜新恒泰等商混机械制造商为这六家商混企业提供了设备。尤其是福建南方路机，为北京建工集团商混中心、二十二冶金建设公司两家提供了设备。北京建工集团商混中心这家中国

北方地区最大的商混企业，对南方路机设备的表现非常满意，在其他几套设备更新采购中，还将计划采购南方路机的设备。另外，北京建工商混中心还专门为曹妃甸分站配置了5台48米泵车和2台42米泵车。

确实，首钢曹妃甸工程这样的国家级重点工程，正是优秀混凝土机械制造商展示风采的大舞台。

曹妃甸尚属于开发建设的初级阶段，条件非常艰苦，除了要面对不断袭来的海风之外，配套附属设施跟不上等等困难都使长期驻扎在这里的建设者吃了不少苦头。这些肩负着为公司在曹妃甸地区竖立商混品牌重任的建设者，与为曹妃甸建设提供关键混凝土机械的设备制造商，一同见证了曹妃甸地区日益完善的基础设施条件和不断增长的市场需求，也深刻体会到了收获的喜悦。

随着中国沿海沿江开发热潮的兴起，一批新兴产业经济带初显轮廓。环北部湾地区一批大型油气化工项目相继开工或建成投产；河北曹妃甸工业区平均每天有上亿元资金投入；天津滨海新区则朝着中国北方国际航运中心和国际物流中心的目标迈进。

长江沿江各省市也更加突出长江水运的战略地位。上海明确建设以国际航运中心为龙头的水运目标；安徽明确提出充分发挥长江黄金水道的作用，建设“皖江经济带”的战略目标；云南明确表示要加快沿江水运建设，带动老少边穷地区脱贫致富。从南海北部湾到渤海曹妃甸，从西部云南到东部上海，依托港口，借水兴省，江海联运，中国正掀起新一轮沿海沿江开发热，沿海沿江各省市步入重要的黄金发展机遇期。