

# 凝聚

刊头题字 李正义

2009 冬季版第四期

## 本期概要

- 台泥巩固华南龙头地位
- 台湾拟牵头成立东南亚植物保育联盟
- 台北新剧团2009大陆巡演赢得满堂彩
- 台泥水泥助力世博会台湾馆
- 2010“数字”看水泥
- 台泥简讯
- 答客户问
- 人才招聘



## 收购昌兴矿业大陆水泥资产 台泥巩固华南龙头地位

11月30日,台泥国际(01136, HK)与昌兴国际(00803, HK)分别发布公告,台泥与昌兴国际的子公司香港昌兴矿业控股有限公司(以下简称昌兴矿业)订立了一份谅解备忘录。据此,台泥可能向昌兴矿业收购目标公司全部权益及股东贷款。

随后,双方于12月中旬签署最终协议。台泥国际宣布,已订立有条件收购协议,向昌兴国际(00803)持有54.28%的附属PMHL收购Upper Value Investments Limited(目标公司)全部权益及股东贷款,现金代价38亿港元。

此次台泥国际向昌兴矿业购买的水泥资产包括:广东英德四条水泥生产线、云南省一条生产线共五条已投产的生产线,年产能1000万吨。此外,昌兴在中国还有三条仍在建造中的生产线,分别位在重庆、贵阳及辽宁,年产能共计600万公吨。完成上述收购后,台泥国际在华南地区的市场占有率将可能超过30%,进一步巩固在华南地区的领军地位。

台泥自2004年大举进入大陆市场以来,始终贯彻“深耕华南”策略,继去年年底贵港厂投产后已提前完成2008年底产能超过3000万吨的目标。台泥董事长辜成允表示,台泥第二阶段的目标是2012年大陆产能达到5000万吨规模,加上台湾原本的1000万吨,则两岸总产能将达到6000万吨。

## “辜严倬云植物保种中心”一马当先 台湾拟牵头成立东南亚植物保育联盟

11月中旬第三届东南亚植物园园长会议在台湾屏东县高树乡“辜严倬云植物保种中心”揭开序幕,台湾将与马来西亚交换秋海棠种子,与新加坡交换姜科种子,与缅甸交换兰花种子,台湾也将协助缅甸建立当地的植物标本与活体收藏。台湾将以现有的“辜严倬云植物保种中心”为基础,牵头成立东南亚植物保育联盟。

植物栖地由于气候变迁与人为破坏,物种数锐减,建造保种中心或种子库成了这个时代的植物“诺亚方舟”。目前大型保种中心有建在挪威的“斯瓦尔巴全球种子库”、英国“千禧年种子银行”、美国“密苏里植物园”等,但由于地处温带,保育物种皆以温带植物为主。而由台泥资助设立的台湾“辜严倬云植物保种中心”目前已成为全世界热带植物收藏最丰富的植物园。

“辜严倬云植物保种中心”由台湾清华大学生命科学系教授李家维担任园长,目前已收藏11858种植物,种类数为亚洲最多,其中兰科、蕨类、凤梨科为世界最丰富的单一收藏,秋海棠目前已达236种,预计很快也会变成世界第一。



坚持品质 一以贯之



## 台北新剧团 2009大陆巡演赢得满堂彩



图为天津《奇冤报》演出谢幕

2009年11月，由台泥水泥长期赞助的辜公亮文教基金会旗下的台北新剧团陆续在上海、天津、北京演出大获成功。

11月17、18日，应上海国际艺术节组委会之邀，台北新剧团在上海美琪大戏院演出新编京剧《原野》。宝岛菊坛名角李宝春从唱腔、念白、身段到舞美、灯光、音响，贯彻了台北新剧团历来坚持的新京剧理念。

11月20、21日，台北新剧团又应在天津举行的《海峡两岸京剧艺术论坛》，在天津滨湖剧院演出《奇冤报》，饱受赞誉。



图为《原野》剧照

11月24、25日，台北新剧团又受第七届北京戏剧舞蹈演出季之邀，在北京保利剧院上演大型新编京剧《弄臣》，再次赢得满堂喝彩。

## 台泥简讯

- 12月10日，台泥参与赞助的世博会台湾馆举行结构封顶仪式，台泥资深副总经理黄健强应邀出席。
- 12月7日，台泥英德厂传来捷报，中标南广铁路广州段枢纽工程所用之水泥。
- 12月17日，句容台泥水泥公司二期项目顺利完成点火，预计明年春节前可以正式投入运营。



图为句容二期生产线

## 案例分享

鸡尾酒式服务

品种全 质量优 口碑好

## 台泥水泥助力世博会台湾馆

上海世博会台湾馆工程是台湾的形象工程，工程中混凝土规格有较特殊的抗渗混凝土，配合比设计时需考虑到抗渗等级的要求，当该工程抗渗性出现问题后，希望台泥能协助解决问题，将此工程作得更为完善。

台泥立即做出了回应并设置服务流程：由台北总部派遣混凝土专业人员与句容厂品保主管，与达欣工程人员（监造方）了解工程设计与混凝土规格要求；与浦升技术人员（混凝土供货商）协同调整混凝土配合比（抗渗混凝土），增加水泥使粉煤灰用量达到适当的比例（20%），并调降砂率，使混凝土抗渗等级更高；施工期间台泥的技术人员到现场协同监控施工质量，协助处理混凝土应用上的其它问题，最终圆满解决了问题。

近年来，台泥在大陆各厂全面推行“磐石级”品质与“鸡尾酒式”的服务理念，并设立专门服务团队架构和标准服务规范流程。

“磐石级”品质代表着台泥的产品能够达到持久稳固的强度，坚持高品质的管理理念；“鸡尾酒式”服务意指台泥客户人员可到现场为客户提供水泥相关咨询服务；根据不同的客户需求，提供量身定制的产品和解决方案；随时随地通过丰富多样的定制化服务到现场为客户排忧解难。“品质优势”与“服务优势”的双向结合，使台泥不仅牢牢抓住了现有客户，还发展了一大批潜在客户。与此同时，台泥还在销量集中的地区设有办事处，配备足够的业务和品保人员服务客户，依托近距离的“鸡尾酒式”服务拓展市场。

在帮助一个又一个的客户成功解决各种诉求和难题时，台泥更赢得了各方客户的高度评价。句容台泥的重要客户之一——万龙物资公司总经理张建东在向自己客户或朋友们谈到台泥时，则是浓缩为“品种全，质量优，口碑好”九个字，经常挂在嘴边。浦升拌站（混凝土供货商）对句容台泥前瞻性和专业化工作的欣赏更是溢于言表：“句容台泥的水泥厂设立混凝土试验室与提供混凝土专业服务，在水泥业是一种很先进的作法，句容水泥的产品质量已经达到了一级厂的水平。”就连监造方达欣工程也钦佩于台泥专业化的服务精神与敬业态度。

台泥全力推动“磐石级”品质与“鸡尾酒式”服务的方针，实为推展业务的两大利器，“磐石级”品质是树立公司品牌形象与建立客户信心的基础，“鸡尾酒式”服务则让客户体验到台泥先进的服务精神，台泥以其与众不同的客服方式已经深植于客户的心中“坚持品质、一以贯之”的品牌理念，加之“鸡尾酒式”的服务承诺，令台泥水泥迅速占领市场，并赢得了声誉。



# 市场述评

## 2010“数字”看水泥 从水泥产量、投资、利润指标分析 市场供需关系及盈利能力

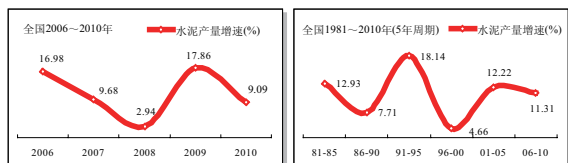
中国水泥工业伴随国家经济的高速发展取得了瞩目的成绩，本文从水泥产量、利润、投资指标透视水泥工业，围绕这几个指标的变化，既展现了其运行的轨迹，又剖析它们之间的关系，希望通过这组“数字”，探索未来水泥工业发展的走向。我们从全国、地区和企业的一些局部、简单“数字”来看：

### 一、水泥产量与消费量

水泥是不宜储存材料，就全国和区域（东、中、西部地区）范围来讲，运输受区域半径限制，我们可视水泥产量为水泥消费量。

#### 1. 全国

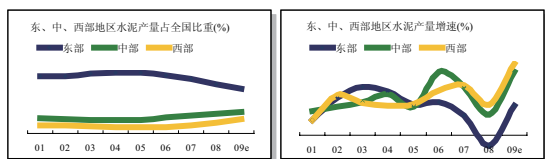
受国家4万亿投资拉动，2009年全国水泥产量16.5亿吨，增速18%，是继2003年第二高值，也是自2006年增速下滑趋势后出现了急剧的逆转。2010年仍然处于水泥产量的上升阶段，预计全年水泥产量将冲击18亿吨，增速在8~12%之间。



4万亿投资拉动，保持国家经济一定的发展速度所取得的效果是明显的，但这种拉动是短期的，终究要回到市场成长的轨道上，透支的投资必然也会回归，根据以往的数据跟踪规律，不仅2010年的产量增速会有所下降，2011年可能还会继续向下。

#### 2. 地区

中国地域辽阔，经济发展不平衡，水泥工业的发展伴随国家经济的发展由东向西。下面从水泥产量多角度分析各地区的走势：



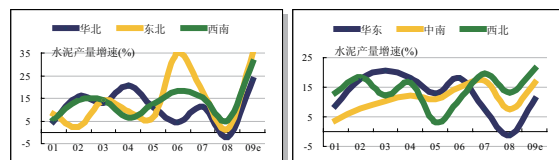
全国东、中、西部地区水泥产量占全国比重		单位：%								
地区	01	02	03	04	05	06	07	08	09e	
东部	53.03	53.37	54.62	55.29	55.33	53.59	51.14	47.97	44.71	
中部	26.02	25.40	24.75	24.80	24.68	26.29	27.62	28.99	30.10	
西部	20.95	21.22	20.63	19.90	19.99	20.11	21.24	23.04	25.19	

#### 东部地区：

2005年水泥产量占全国比重的55.33%，以后逐年下降，2009年下降至44.71%，4年下降近11个百分点；2008年产量低于2007年，首次出现负增长，2009年受国家4万亿投资拉动，同比增长11%，但仍低于全国18%的水平；

#### 中部和西部地区：

两地区的产量逐年上升，受国家4万亿投资拉动，同比增长均超过20%，只是西部地区近几年在增速上比中部地区增长更快。



从上述水泥产量增速图表明看出，2009年的水泥产量受4万亿的拉动突发性增长，具有全区域、急增之势，尤以华北、东北、西南突出，这是在特定条件下产生的，是不可持续的。2010年仍然是建设高潮期，尽管对房地产市场分歧意见很大，但主要是表现在房价和政策层面上，房地产的开工面积要比2009年好。

#### 3. 企业

海螺和中国建材是当今水泥业最具产量规模的企业，他们的成长模式不同，市场运作也不同，各有长短。市场是变化的，而市场又不完全是由水泥企业来打造的。市场有其自身规律，认识市场的发展规律，并借助这个规律为企业发展助力，这样的企业将是胜者。

两大实力集团在同一地区的出现，引起了业内乃至资本市场的极大关注，在今年5月举办的海螺论坛上不难看出两者对市场的意见相佐，其关键在于对市场的认识 and 解决的办法。

对产能过剩的市场，是优胜劣汰还是通过并购整合形成新的市场供需关系，企业的状况和理念不同，所采取的策略也就不一。

但笔者认为有一点是需作出判断的：目前产能过剩的市场是否会熬过一段时间，起死回生，迎来新的局面；还是需求持续不旺，出现拐点。

对正在高速发展的中国水泥工业，日本水泥同行曾告诫过我们：1986年至1992年是日本水泥工业发展的高峰期。而此后，便是一蹶不振，不断的停线关窑，水泥的废弃物处理也是市场环境逼迫水泥企业的一条生存出路。日本是经济发达国家，所走过的路值得借鉴。

雷前治会长近期在中国水泥协会会长会议上指出：有些地区过度投资或投资过热，重复建设等造成了目前有些地区已经出现产能过剩；现在还有418条线在建，这些线投产后可能出现全国性的产能过剩；还有那核准的147条线，假如这些线都建成，将出现全国性的严重产能过剩。因此我们对产能过剩的判断分为三个阶段：即部分地区的产能过剩——全国性的产能过剩——全国性的严重产能过剩。

雷会长的这段话无疑道出他对产业发展的担忧，他希望避免出现产能过剩造成水泥产业的危机，不要把产能搞的过大，使产业过量无利。

近两年，由于中建材、海螺从资本市场上获取了巨额资金，在发展中保持了远高于同行业其他企业的速度，产业的市场份额正快速地向这些企业集聚，国家出台加大对企业联合重组的支持政策，无疑对加快提高产业集中度起到了推力作用。

(下转第4页)



(上接第3页)

我们注意到：企业快速扩张首先是自身发展的需要，同时也是应对竞争对手的王牌。但企业间在同一时段快速的扩张产能，各企业的累加产能又会碰撞国家产能的控制红线。“十五”以后，国家先后两次对产能过剩亮出红灯，钢铁、水泥产业都在其中，这对兄弟的共性点就是同属投资拉动性产业，市场启动期是收益产业，收缩期是“限制”产业。

可以说在不同时期，水泥产业、企业在发展中如何把握国家的经济发展周期，又如何避免撞国家产能控制这条红线，是水泥产业发展中必须研究的重大课题，这将延长产业的景气周期，提高产业的利润，提升和上下游产业的谈判能力。

把握经济发展周期，控制市场供需关系是产业健康发展的重要基础条件，市场的供需平衡，控制产能是产业在市场上和上下产业链博弈的杀手锏，而这把杀手锏的掌控不是一家企业所能掌控的。

国家正处在经济的快速发展期，但各区域经历不同的发展阶段。当前，水泥大企业集团都迈出了自己的原生地，进行了跨区域的发展，在此阶段，企业所面临的环境要复杂的多，以下要素条件是必须面对的：

一是企业的发展规模；二是竞争对手的重叠市场和对市场的控制力；三是区域市场的经济发展阶段；四是国家政策（发展与调控）。

增强企业间的对话，尤其是大企业间的对话是非常必要的，今年业界有了两次水泥高峰对话，交流与碰撞使大家有了面对的机会，市场是检验实力的标准，而“实力”不仅仅是规模的堆积，它是多元素的累加。最简单的一例，西南地区最差的企业要比华东地区最好的企业利润要好，这样的举例或许是大简单化了，但却揭示了这样道理：市场是最重要的！

对于产能过剩的市场，必然是让过剩产能出局达到新的市场供需平衡。但要解决这个问题，在市场上又谈何容易。笔者在跟踪市场的轨迹时，也是有案例可借鉴，条件虽然不同，但都是从竞争走向竞合，新疆的天山和青松，山东的山水和中联。这两个案例的启迪，通过市场整合，共同维护市场是企业做大做强的根本，中联10年漫长的历程，使中联稳住了淮海区域，又向新的区域迈进，更是为中国建材的南方水泥、北方水泥积累了收购经验。山水稳住了山东核心市场，挥师挺进辽宁市场，在辽宁市场收购、新建并举，进行熟料基地+市场粉磨站多点布局，形成区域资源、规模、物流、品牌与市场优势。

笔者用以往的一段话作为本文的结束语：

**好的市场可以造就好的企业，好的企业拉动不了市场。**

(作者系数字水泥网总裁 刘作毅)

## 答客户问

问：何谓混凝土“泌水”现象？泌水对混凝土性能有何不良的影响？有什么法可以减少泌水的现象？

答：「泌水」是指混凝土在捣实后、初凝尚未达到前，浮在混凝土表面的水分。泌水亦为一种特别模式的析离，其产生原因系混凝土在浇筑捣实后骨料颗粒沉降，而无法保持住所有的拌合水。

混凝土有微量的泌水属正常现象，但若泌水量过多会在混凝土内部产生渗流路径，有些会在骨料下方或钢筋下方形成水袋，

影响混凝土的握里力；又浮至混凝土表面的水分将使面层水灰比升高，造成表面的混凝土强度较低及空隙较多，因而降低混凝土耐久性及黏着力。

减少泌水的方法主要从调整混凝土的配合比着手，有下列几个方法可供参考：

- (1) 增加胶结材料的用量(一般是增加飞灰的用量)；
- (2) 减少外加剂用量；
- (3) 在维持混凝土坍落度的原则下适度减少用水量；
- (4) 提高砂率、使用FM较低的砂。

## 人才招聘

职务	需求专业	工作地点 / 需求人数				
矿务助理工程师	采矿、矿冶、土木等，实务经验三年以上	台泥英德2人	台泥贵港3人			
采购主任	商学毕、具有原物料采购、议价经验五年以上	台泥英德1人	台泥贵港1人			
采购管理师	商学毕、有原物料采购、议价经验		台泥贵港1人	福州台泥1人		
化学助理工程师	无机非金属材料工程	台泥英德9人	台泥贵港26人	福州台泥2人	安徽朱家桥1人	
机械助理工程师	机械工程及自动、过程设备与控制工程	台泥英德6人	台泥贵港7人			
制程巡检员 / 品管员	化学分析、硅酸盐、材料工程技术	台泥英德4人	台泥贵港5人	福州台泥4人		柳州台泥2人
机械测绘员 / 巡检员	硅酸盐工艺、工业控制、机械工程	台泥英德20人	台泥贵港18人	福州台泥4人	安徽朱家桥3人	柳州台泥2人
电机 / 仪控 修护员	电器运行与控制、机电技术应用、电器自动化	台泥英德8人	台泥贵港7人	福州台泥3人	安徽朱家桥5人	柳州台泥3人
土木工程师	土木，实务工作经验三年以上	台泥英德1人	台泥贵港3人			
业务代表	市场营销，有销售经验三年以上	台泥英德4人	台泥贵港4人			
总 需 求 量		55人	75人	14人	9人	7人

台泥(英德)水泥有限公司	中国广东省英德市英城镇观音山	+ 763 220 3816	江 娜小姐
台泥(贵港)水泥有限公司	中国广西贵港市覃塘区黄练镇黄练峡	+ 775 481 318	陈 敏小姐
福州台泥水泥公司	中国福建省福州市长乐市洋屿港	+ 591 288 10975	洪琼蓉小姐
安徽朱家桥水泥有限公司	中国安徽省芜湖市经济技术开发区港一路	+ 553 565 8253	龙 恬小姐
柳州台泥新型建材公司	中国广西柳州市鹤鸣路102号	+ 772 275 5525	梁 杰先生