

赣州地区熟料产能 条, 万吨, t/d, %

地区	生产线	熟料产能	生产线规模	比重
赣州地区	11	1,237	3,627	100.00

赣州地区主导企业熟料产能 条, 万吨, t/d, %

企业	生产线	熟料产能	生产线规模	比重
赣州地区	11	1,237	3,627	100.00
万年青	5	589	3,800	47.62
圣塔实业	3	301	3,233	24.31
红狮水泥	1	155	5,000	12.53
南方水泥	1	155	5,000	12.53
万基水泥	1	37	1,200	3.01

### 赣南区域 — 赣州：万年青第二市场

- 赣州，万年青致力打造的第二市场，随着红狮的进入，圣塔的崛起，正在发生变化；
- 常住人口846万，人口最多的地级市，2013年，GDP 1,672亿元，排名第二，人均GDP 全省末名，经济欠发达地区，市场潜力大；
- 熟料产能1,237万吨。

赣州地区熟料产能		条, 万吨, t/d				赣州地区粉磨站		
企业	地区	生产线	熟料产能	生产线规模	产能合计	企业	粉磨能力	粉磨合计
瑞金万年青	赣州市瑞金市	2	310	5,000		沙河万年青	200	420
万年青	罗坳万年青	2	124	2,000	589	兴国万年青	100	
	于都万年青	1	155	5,000		石城万年青	60	
						寻乌万年青	60	
赣州红狮	赣州市会昌县	1	155	5,000	155			
南方水泥	赣州市兴国县	1	155	5,000	155	赣县南方	200	340
圣塔实业	赣州市信丰县	3	301	3,233	301	兴国南方	40	
万基水泥	赣州市信丰县	1	37	1,200	37	宁都南方	100	
合计		11		-	1,237	龙南圣塔	120	240
						南康圣塔	120	
						合计		1,000

- 万年青，3地5条线，熟料产能近600万吨，占赣州产能50%，并在4地配套粉磨站，控制市场；
- 红狮，坚决进入赣州占有一席之地；
- 南方，在赣中重兵布阵，为的就是赣中州这块“待开发”的处女地；
- 本地企业圣塔，后期发力意在分得成长市场的一份羹。



- 瑞金万年青，2×5000 t/d 线，市场销售区域是方圆200公里以内，分两个区域，赣州区域和瑞金区域，西面赣州沙河配套200万吨粉磨站，北面石城60万吨粉磨站，南面寻乌60万吨粉磨站，并进入福建市场；
- 罗坳万年青，2500、1500 t/d 线，万年青收购企业，本地市场，在兴国配套100万吨粉磨站；
- 禾丰万年青，在建5000 t/d 生产线，建成后主供赣州粉磨站，降低运输成本，同时关停罗坳1500 t/d 线；
- 万年青已在赣州形成产能规模，区域分布面大，随着禾丰5000 t/d 线投产，进一步优化布局配置。



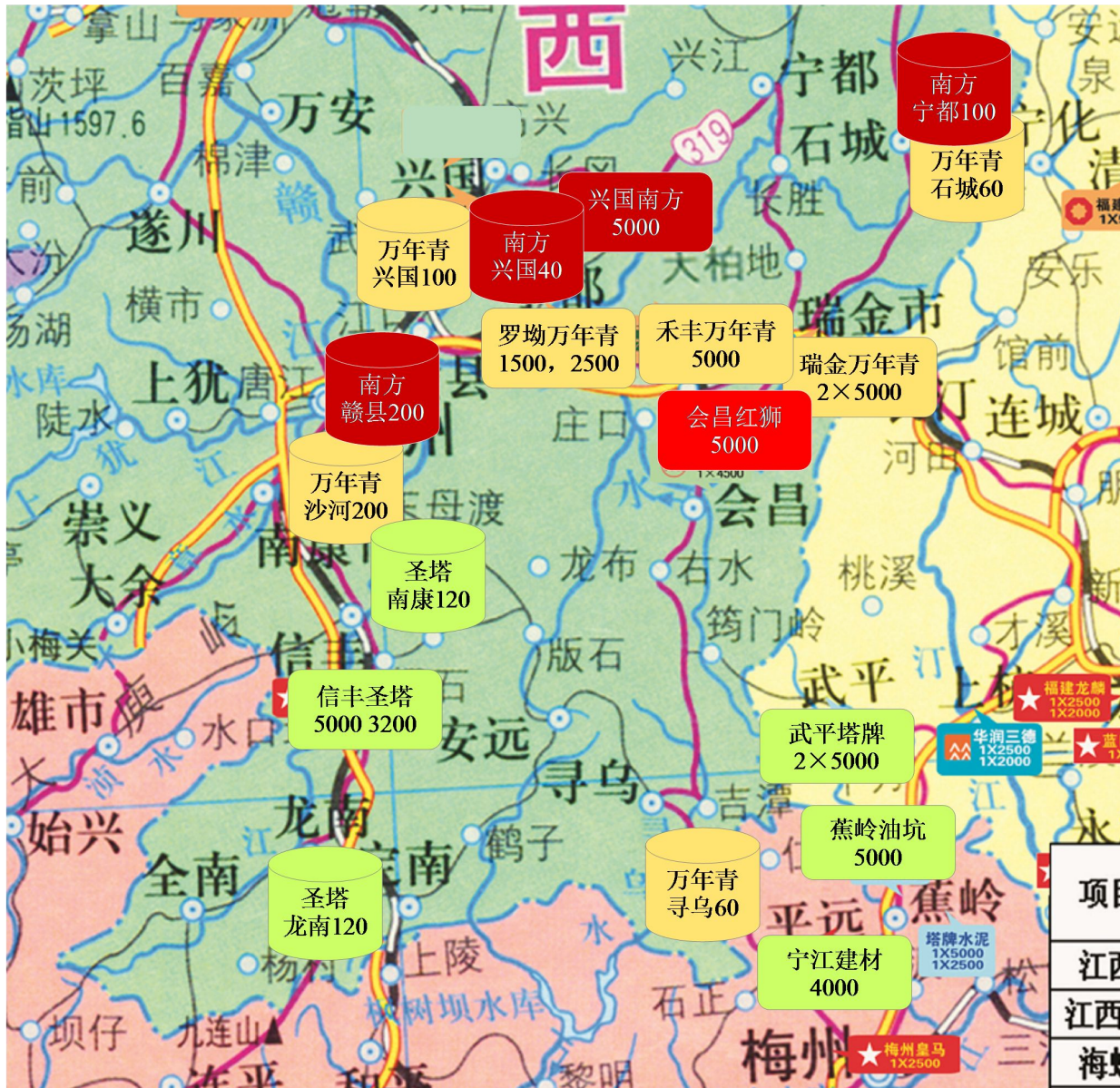
- 会昌红狮水泥，在瑞金万年青西面2公里处，5000 t/d 生产线，水泥生产能力300万吨；
- 40%的水泥销量供应赣州、会昌、瑞金地区、福建长汀地区的商混站，其他进入民用市场，部分熟料进入广东境内。



- 兴国南方（熟料基地），位于兴国县梅窑镇工业园区，是南方水泥在2013年1月份收购(原宝华山集团)。公司有两条水泥熟料生产线，一条是5000 t/d 线，一条是2500 t/d 线未生产；
- 公司本部配套60万吨水泥方面能力，在兴国、赣县、宁都有配套粉磨站；
- 兴国南方（粉磨站），兴国南方与兴国南方万年青一河之隔，直线距离100米，于2013年被南方水泥收购，水泥生产能力40万吨；
- 赣县南方，公司位于赣县毛店镇，200万吨水泥粉磨能力；
- 南方水泥产能未充分发挥，和万年青市场重叠，两家股权合作，在市场上运作独立。



- 圣塔实业拥有固定资产3亿多元，年产水泥300万吨的民营企业集团，赣州市50强企业，江西省水泥生产骨干企业。圣塔拥有1200、2500 t/d 线各一条；
- 正在加紧建设5000 t/d 线，由海螺设计，年内有望投产，在龙南、南康各建年产120万吨水泥粉磨站，拥有年产40万立方米混凝土搅拌站；
- 届时，圣塔水泥年产能达到500万吨，商品混凝土年产能达到120万立方米；
- 看点，圣塔区位相对独立处于赣南一隅，南方与海螺都看中圣塔，归入南方，在赣州的西部将形成南北一线，纳入海螺，海螺的势力直接空降赣州，进一步加强在江西的市场影响力。



■ 赣州是万年青第二市场，瑞金万年青是万年青和国兴集团合资建设的第一条线，后又和南方组建赣州南方万年青水泥有限公司（万年青50%，南方30%，国兴占20%股份）下面管理4家水泥企业，分别是；

- 禾丰万年青，正在建设5000 t/d 生产线；
- 罗坳万年青，1500、2500 t/d 生产线；
- 章贡南方万年青(沙河)200万吨粉磨站；
- 兴国100万吨粉磨站。





- 南方水泥进入江西的战略：
  - 联手万年青；
  - 打造赣中隔离带；
  - 开发赣南，建立核心利润区
- 但在推进过程中，看出：和万年青在股权上建立了合作关系，在市场上独立运行，主要是近几年市场上行，都有各自发展想象空间；
- 两家市场基本重叠。



- 红狮，在赣州楔了一个钉子强行进入，无疑是成功的，红狮在赣北高安瞄准南昌市场，在赣南立足瑞金市场，又在赣中吉安、抚州两地先行布置粉磨站，抢占市场先机，由于38号文，放缓了红狮推进进度；
- 圣塔，5000 t/d 线与龙南粉磨站的推进都表现了江西老表赖老板的信心，赖老板非常清楚圣塔所处的地位，无论结局怎样，赖老板都是赢家，赢在他的远见。

# 水泥地理：刘作毅

手机：13601257329

邮箱：LZY@GCEMENT.CN