

免责声明：上海矿山破碎机网：<http://www.jawcrusher.biz>本着自由、分享的原则整理以下内容于互联网，若有侵权请联系我们删除！

上海矿山破碎机网提供沙石厂粉碎设备、石料生产线、矿石破碎线、制砂生产线、磨粉生产线、建筑垃圾回收等多项破碎筛分一条龙服务。

联系我们：您可以通过在线咨询与我们取得联系！周一至周日全天竭诚为您服务。



### 客服中心

服务时间：24小时服务

更多相关设备问题，生产线配置，设备报价，设备参数等问题

可以**免费咨询**在线客服帮您解答 | 24小时免费客服在线

一分钟解决您的疑惑

**点击咨询**



## 常德石灰石800型超压T型

海螺水泥，在安徽省宁国水泥厂发展的基础上改制设立，逐步成长并壮大，海螺的名称来源于宁国水泥厂石灰石矿山大海螺矿和小海螺矿的名称。

年月日，成立安徽海螺水泥股份有限公司；年0月日，H股在香港联合交易所正式挂牌交易（HK04）；年月日，A股在上海证券交易所成功上市，成为国内唯一一家A+H股水泥上市公司。

经过十多年的改革和发展，至年底，海螺水泥资产总额达亿元，短短年，资产已是年的倍，相当于再造一个海螺。据水泥地理综合海螺官网及市场调研信息统计，海螺投产在建水泥企业共家，分布在华东中南西南西北四大区域的个省市，熟料生产线条，合计熟料产能亿吨，加之单独粉磨站，水泥能力共计亿吨。

海螺水泥抓住不同时期的机遇，灵活采用不同方式，不断推进区域市场的节奏：长三角是全国经济最发达地区，也是市场最早启动地区，海螺凭借其区位优势在长三角淘了第一桶金，九五十五时期推进T型战略（在沿江有资源能源的地方建熟料基地，利用长江黄金水道的便利条件，在有市场无资源的沿海地区建水泥粉磨站中转库），奠定了水泥霸主地位。

随后征战全国：十五中后期（年）开始铺开中南布局，十一五后期开始涉足西部地区；十二五期间从强势新建再次迅速转向收购，至目前为止新增熟料产能已达万吨，远超过往的五年发展步伐。

可以说，海螺水泥是经济发展政策环境最到位的解读者和最稳健的执行者，企业节奏与市场成长同步，充分享受到了在市场盛宴时带来的欢乐，同时在下行之时，又能凭借成本优势规避市场波动带来的风险。一华东战略：T型战略成就水泥霸主海螺水泥的T型发展战略，在长江沿岸石灰石资源丰富的地区兴建扩建熟料生产基地；在沿海无资源但水泥市场发达的地区低成本收购小水泥厂并改造成水泥粉磨站，就地生产水泥。海螺水泥沿长江安徽段密集布局，这一带石灰石储量极为丰富，且品质优良，在这一地区生产的熟料基地往下游可以运往江苏上海和浙江，向上游可以运往江西湖北。

### 常德石灰

海螺依靠在长三角的T型发展战略，打破了水泥产品的地域限制，成功的实现了跨地域的大规模扩张，及时抢占了地利先机，占据竞争优势，可以说海螺水泥成功的关键就在于其发展战略。海螺水泥在华东的扩张主要经历了十五前兼并重组构建T型战略雏形，十五期间控制区域市场强势推进T型战略十一五至今开始布局完善及注重市场营销策略三个战略发展阶段。十五前：兼并重组跨地区发展构建T型战略雏形年，宁国水泥厂熟料年生产能力为万吨，拥有一条从日本引进得t/d新型干法生产线，水泥生产技术在当时属国内先进水平，另有条湿法生产线。年月，宁国水泥厂利用外资，再建成了一条t/d新型干法生产线，熟料产量达到万吨，这条生产线于年月投产成功。安徽铜陵水泥厂是年由世界银行贷款建设，按世界银行协议，铜陵水泥厂将建设一条t/d熟料新型干法生产线，国家建材局将铜陵水泥厂建设确定为实施水泥T型战略的龙头项目，作为全国建材工程建设项目中的重中之重。然而由于多种原因，铜陵水泥项目进展很不顺利，主体工程投建不久就陷入困境，建设概算也由最初亿元调整到后来16.亿元。宁国水泥厂入主后，仅用个多月时间就完成了全部工程建设，16年月生产线建成投产，一次点火成功，工程结算总投资为亿元，比概算节省了亿元。

兼并铜陵水泥厂成功后，年应芜湖市政府的请求，在安徽省政府主导下，宁国水泥厂出资亿元整体并购芜湖市白马山水泥厂，时任安徽省常务副省长汪洋评价此次并购是安徽资产存量调整最成功的范例，常德石灰石800型超压T型也为中国水泥界国有大中型企业摆脱困境树立了范例。通过一系列的兼并重组和资本运作，到年，海螺水泥已成为中国最大的水泥控股公司，这标志着海螺水泥从计划经济模式下组建的宁国水泥厂基本完成了向现代企业的过渡，是海螺水泥发展历程中的重要里程碑。香港上市为海螺建立了融资渠道，获取了企业发展所需的资金，积极走规模化道路，开始了T型战略的熟料基地+粉磨站模式的雏形建设：熟料：除宁国水泥厂拥有

的条t/d，条t/d，收购的铜陵水泥t/d，998年在收购白马山水泥厂后建成t/d新型干法生产线，从999年起按T型发展战略开始更大规模的新型干法水泥熟料基地建设。

年月，收购合肥市长丰县水泥，将年产万吨水泥的立窑厂改造成年产万吨水泥的粉磨厂，从而在本省省会合肥市建立了一个据点。年月，兼并上海市奉贤水泥厂，直接进入上海，与收购的张家港市水泥厂（年月）和南通市水泥厂（1年月），基本完成形成了从南北西等个方向对上海市场的合围；年月收购上海浦东水泥，加大了上海本地势力。年月，收购南京江北水泥厂，在长江下游重镇南京市建立了一个桥头堡，为下一步更大的扩张做准备。十五：控制区域市场推进T型战略重要时期自从年起，海螺水泥开始限制建设t/d熟料生产线，取而代之的是以t/d为主的大型生产线。

在原址继续扩建大规模生产线：~年三年间，池州海螺荻港海螺枞阳海螺均再投产条t/d；充实安徽布点：芜湖海螺条t/d于00~两年密集投放，宣城海螺年投产条t/d；收购：00年月，海螺水泥收购巢东水泥9.9%股权，并实质性地接管经营巢东，巢东的公司运作和规划完全进入了海螺的发展规划，随后分别于00年分别再投条t/d。拓展区域：扩建年收购的江西分宜二线t/d；江西弋阳条t/d分别于008、010年投产，成为海螺水泥在江西省内最大的熟料生产基地；010年在山东济宁投产t/d，件触角向沿海北线延伸。

然而海螺水泥的湖南布局在一开始就遭遇到了挫折年湖南省政府将雪峰集团无偿划拨给海螺，但由于湖南特有的文化理念以及雪峰集团自身种种复杂的问题，此次并购困难重重，延缓了其在湖南的脚步。

海螺在湖南的并购中遇到的问题是其他企业进入都会遇到的问题，但作为第一个吃螃蟹的人，海螺的经验为今后其他企业（特别是南方水泥）进入湖南提供了经验，要运用并购进入夺取市场，在某些方面就要有所退让有所妥协。

随着市场启动和机遇抢夺，海螺水泥从并购转向新建，根据既定的目标坚定地一步步推进：娄底：海螺在原双峰一线的基础上建设二线，并拆除雪峰水泥湿法窑技改成t/d生产线，年再投条t/d。

娄底是海螺在湖南最具市场控制力的水泥生产基地，垄断了当地的熟料供应，主控本地并强势辐射衡阳，娄底的布局为海螺带来丰厚的利润。

常德：海螺水泥欲如法炮制，年月在常德投产了第条t/d，然而南方中材冀东在此的布局使海螺复制第二娄底的计划泡空，为增强竞争力，迅速再建条t/d，势在必得。永州：海螺水泥瞄准永州市场相对封闭未有大企业进入，年在北部祁阳县落子，能够和广西兴安海螺相呼应，阻断湖南东部地区的企业向西扩张势头；年南部江华县补点，成为湖南布局的南大门。岳阳：是湖南省当时唯一没有新型干法生产线的地区，市场需求量大且相对独

立，但当地石灰石资源不足，一向在建线方面对资源有着严格挑剔性的海螺不惜采取石灰石矿凹陷开采，年投产t/d线，只为控制岳阳市场。

十一五期间，海螺抓住市场空间政策鼓励的机遇，强势新建，扩张步伐强劲，甚至让人遗忘了之前在长三角的收购经典，十二五经济政策风向变化，特别是年发布的号文件，控制新建产能，并购将是主基调，海螺的收购再次启动。海螺水泥从年下半年开始启动西部发展战略，携其在东部市场积累的成熟生产管理和市场运作经验，先后启动了在西北（甘肃陕西新疆），西南（四川重庆贵州云南）等地多个项目。

西北：强势扎根推动大西北版图十一五末，海螺借西北市场大发展，在陕西甘肃投入重兵，携t/d规模生产线进入市场，生产经营管理低成本运作方式提升了西北水泥工业水平，让西北企业同行大开眼界。年月日，临夏海螺水泥t/d线重组技改项目开工建设（预计201年月投产）；同年月日，临夏海螺公司与太子山水泥公司资产重组，是继临夏海螺后的又一项重大投资项目，将布局向省会兰州拉近。陕西：年月在宝鸡千阳投产进入陕西的第一条生产线，20年咸阳礼泉再投两条t/d线，20年月收购众喜水泥旗下水泥资产%水泥股权（收购完成后关闭其条小线，置换成条t/d，于203年投产），熟料产能约0万吨。从布局上看，甘肃平凉和陕西宝鸡千阳两点相呼应，控制了两省间通道；而陕西境内的宝鸡和咸阳布局的双保险又相互策应。新疆：年月，海螺水泥与弘毅建材受让%的股权，实施控股经营，是海螺水泥在新疆投资经营的第一家水泥企业（条t/d，条t/d）。

面对环境变化，深谙市场之道的海螺水泥进行战略调整，一方面布点格局上更加强调大区域联动，另一方面市场策略上更加强势灵活：作为一个新进入的水泥集团，海螺水泥必然要出手强势获取市场份额，大刀阔斧直落价格，在短短数月中掉去元/吨之多，没有经过市场洗礼的西北水泥企业彻底领教了海螺成本优势的威力，众喜由于资金链断裂不得已忍痛出让，一些中小粉磨企业也迫于成本压力逐步退出市场，区域行业结构得以优化。海螺收购众喜水泥后，自身新建产能如期释放，在关中和冀东形成两分天下的格局，具备拉升市场的基本条件，时隔个月后市场价格又重新强势回调，成为海螺并购史上短平快的经典。

盘江煤电是贵州省唯一的煤炭板块上市公司，在贵州省具有相当强的影响力，双方在广西已有过合作先例，海螺用煤由盘江提供。双方再度携手，由盘江煤电负责出面拿项目批项目游说地方关系，市场布局主打贵州核心市场，自年月开始投产第一条000t/d线，沿遵义贵阳黔南这条中轴线一字排开，目前已重磅投产条000t/d线，年贵阳三线t/d的投产，无疑将加大这个区域的市场力量。年连续收购六盘水的六枝工矿瑞安（已建t/d，在建t/d于年投产）黔西南安龙水泥（在建t/d，年投产），年铜仁一线t/d投产，将市场范围从中轴线向周边扩展，合计熟料产能已达,万吨，仅低于海螺在安徽湖南产能。四川作为西部大开发的前沿阵地，灾后重建更加紧迫，海螺积极发挥大企业的作用，在达州大竹县建设两条t/d线，在广元建设两条t/d线，年收购巴中t/d线，年将再投条t/d。海螺在四川的两点布局和陕西，甘肃的点一起协同，将实现对成渝国家统筹城乡综合配套改革试验区和

关中天水经济区这两大西部开发龙头的掌控，也基本搭建起海螺在西部市场的框架。重庆：海螺水泥，忠县毗邻长江干流，已投产双t/d线，年再投三线t/d，并受托管主城区高林粉磨站，年海螺梁平县t/d线投产，通过公路进入主城区，水陆双向夹攻。

原文地址：<http://jawcrusher.biz/scpz/otjdChangDebM9Lc.html>