

混凝土生产企业区域市场竞争策略研究

张彦俊

嘉兴市东锦混凝土股份有限公司

DOI: 10.12238/jpm.v6i6.8160

[摘要] 混凝土行业作为建筑产业的基础材料面临着如何在激烈的市场竞争中实现可持续发展的挑战。通过讨论混凝土生产行业的发展历程，混凝土的种类与用途以及该行业当前的现状和挑战，分析混凝土生产企业区域市场的特征，针对性研究了混凝土生产企业区域市场竞争的策略以及如何实现可持续发展。

[关键词] 混凝土生产企业；区域市场竞争；策略研究

Study on regional market competition strategy of concrete production enterprises

Zhang Yanjun

Jiaxing Dongjin Concrete Co., LTD.

[Abstract] The concrete industry, as a fundamental material in the construction sector, faces the challenge of achieving sustainable development amidst fierce market competition. By discussing the development history of the concrete production industry, the types and applications of concrete, as well as the current status and challenges of the industry, this paper analyzes the characteristics of regional markets for concrete production enterprises. It then focuses on strategies for regional market competition in the concrete production sector and explores how to achieve sustainable development.

[Key words] concrete production enterprises; regional market competition; strategy research

现代混凝土可以满足高工作性和高耐久性的基本要求，是一种复合性材料。与传统混凝土相比，现代混凝土的组成配比以及施工方式都有一定的不同，比较典型的现代混凝土即预拌混凝土标志着建筑施工行业走向现代化，现代混凝土的生产总量直接反映了一个国家的建筑施工行业水平。目前随着可持续发展战略的不断推进，混凝土行业面临着更加激烈的市场竞争，同时也面对许多可持续发展的机遇。

一、混凝土行业概述

(一) 混凝土行业的发展历程

混凝土行业的发展最早可以追溯到古罗马时期和古希腊时期，20世纪初，混凝土行业已经得到了快速的发展，在全球范围广泛应用，尤其是在建筑领域，道路工程领域以及桥梁施

工领域等受到了青睐，近年来随着科学技术的发展，混凝土的种类不断增，多用途也越来越广泛，除了传统混凝土以外，还有高性能混凝土，自密实混凝土等，然而环境问题的日益严重为混凝土行业的发展带来了一定的挑战，如何实现可持续发展和环境友好成为混凝土产业的重要问题。

(二) 混凝土的种类与用途

混凝土是一种复合性材料，其成分包括胶凝材料，颗粒状集料水，外加剂等，不同的成分按照一定的配比可以制成不同种类的混凝土，其中普通混凝土的工程性能和耐久性都比较优良，在各种建筑工程以及基础设施项目中得到了广泛应用，是最常见的混凝土类型。高性能混凝土主要应用于一些环境比较恶劣以及高负载的工程中，在高层建筑中的应用也比较常见，

这类混凝土的强度和耐久性能以及抗侵蚀性能与普通混凝土相比更强。除此之外还有自密实混凝土和纤维增强混凝土，自密实混凝土的流动性和填充性能较好，可以应用于一些难以浇筑或浇筑质量无法保证的部位。纤维增强混凝土能够有效提高建筑的抗裂性能和耐久性，在防护工程施工以及路面修复中的应用较为广泛。除此之外还可以在混凝土中增加其他的掺和料和外加剂，满足不同的要求，改善混凝土的性能，提高施工的成本效益。选择不同种类的混凝土可以有效满足施工要求和条件，并实现更高的经济效益。

（三）混凝土行业的现状及挑战

当前混凝土行业面临着较多的挑战，除了激烈的市场竞争以外，还要响应可持续发展的要求，跟随科技发展的脚步。首先，近年来随着建筑工程领域的快速发展，混凝土行业的市场竞争日益激烈，混凝土企业数量骤增，产品同质化较为严重，出现了频繁的价格战，导致混凝土企业的利润不断压缩，经济效益越来越少。同时为了应对环境问题，环保政策日益严格，混凝土行业在利润被压缩的同时，环保成本不断增加，企业需要花费大量的成本进行废弃物的处理和排放。近年来随着科学技术的发展和进步，建筑行业发展十分迅速，同时对混凝土的性能和质量提出了更高的要求。所以混凝土行业需要加速技术的更新换代，不断研发新技术，引进新工艺。为了满足实现可持续发展，混凝土产业需要在保证经济效益的基础上，尽可能减少对环境的污染，实现绿色生产。

二、混凝土生产企业区域市场特征

（一）产品同质化严重，生产使用时效性强

混凝土生产企业具有产品同质化严重的特征，这是由于不同种类的混凝土生产原料都基本相同，只是添加了不同的外加剂或采用不同的配比，比如混凝土的原料都为水泥、石子、掺和料、水等，生产工艺也相对统一。然而混凝土市场的需求较为单一，主要考虑混凝土的强度以及抗裂性能，抗腐蚀性能等，这样的自身生产特点和市场需求决定了混凝土产品具有较为严重的同质化，缺乏差异性。混凝土生产企业难以通过差异化的产品定位来实现企业的长远发展，但近年来我国设计标准逐渐转型，在这样的特殊环境下，所需要的特种混凝土研发正在开展。混凝土生产使用的时效性比较强，通常混凝土需要集中时段供给而非连续性生产，并且由于混凝土会受到水泥水化作

用的影响，必须要在初凝之前完成浇筑，也就是在1~2个小时内完成浇筑工作，否则就会在泵送前出凝，导致施工工地无法使用。

（二）供给效劳的地域局限性，行业进入门槛较低

混凝土生产企业的供给效劳具有较强的地域局限性，这就决定了混凝土生产企业单站规模不能过大，应当合理布局生产地址保持合理的运送距离，做到及时供给和及时效劳。虽然可以在混凝土中增加混凝土剂来延长出凝的时间，但是运送距离过长也会导致混凝土生产企业的成本增加难以保证混凝土的质量，所以合理控制运送距离十分重要。并且由于单站辐射范围有限，生产企业可以模拟商业网点的方式多点布局。保持不同站点之间的合理距离，使不同站点各自效劳辐射范围内的目标市场，既能满足市场需求，也可以防止站点过于密集而出现恶性竞争的现象。混凝土行业的进入门槛较低，由于混凝土生产属于简单加工的类型，并没有复杂的生产工序。通常混凝土行业利润较高时会有大量的其他行业投资者进入该行业。并且混凝土搅拌站的建立时间通常在3~4个月，建立周期较短，容易出现较多欠款不易退出的现象，造成更为剧烈的行业竞争。

（三）议价能力弱，出现过度竞争问题

混凝土生产企业在市场竞争中往往处于相对弱势地位，这主要源于区域性市场供需失衡导致的产能过剩问题。这种供需矛盾极易引发行业内激烈的价格战，进一步削弱企业的盈利能力。在下游产业方面，混凝土企业的客户通常是建筑企业，建筑企业能够选择的混凝土企业较多，具有较强的议价能力，所以混凝土行业需要横向纵向整合来提高整体行业的议价能力为企业带来更多的经济效益。混凝土生产企业出现过度竞争甚至恶性竞争的现象主要是生产能力过于强大，而市场吸收消化能力较弱，并且产品具有严重的同质化。我国大部分混凝土企业的组织形式以及管理模式都十分类似，行业内有缺乏有效整合，导致市场中出现较多管理方式，生产水平相似的企业出现过度竞争的现象。

三、混凝土生产企业区域市场竞争策略研究

（一）混凝土生产企业区域市场竞争策略分析

混凝土生产企业区域市场竞争中可以采取成本领先策略，产品差异化策略和聚焦策略。其中成本领先策略在混凝土行业中的应用较为常见，是通过降低原材料的成本同时提高生产效

率来实现更高的经济效益,降低混凝土的整体生产成本,在市场中具有更强的竞争力。产品差异化策略要求混凝土产业充分分析当前建筑施工市场的新需求,开发新型混凝土产品,不断提高混凝土的质量。聚焦战略要求混凝土企业进行市场细分与定位定制专业的服务,针对性的提出解决方案,使企业能够聚焦于特定的客户群体和领域,实现特定客户群体和领域的竞争力。

(二) 采取可持续发展战略

混凝土生产企业在市场竞争中还应落实可持续发展战略。首先要实现绿色生产,要求企业充分解读国家出台的环保法规与政策,加强节能减排技术的应用,尽可能降低混凝土生产过程中的资源消耗与环境污染,在积极响应可持续发展号召的同时为企业获得更大的经济效益。比如可以加强循环经济的应用,通过废旧混凝土和废弃物的回收利用以及资源化利用,减少废弃物的产生,实现资源循环利用。还可以加强绿色建筑的设计施工,提供更加绿色环保的混凝土产品,推动绿色建筑发展。其次,要实现循环经济,循环经济在混凝土的行业中具有举足轻重的地位,主要是通过废旧混凝土的回收利用和废弃物的资源化利用来降低资源浪费,减少环境污染,降低原材料的开采力度。这就要求企业建立更加健全的废弃物处理系统,有效回收和利用混凝土生产过程中所产生的废弃物以及废弃混凝土。同时企业还要加强循环经济理念的推广,在行业内形成循环理念交流合作平台,共同研发循环经济的新技术和新方法,在提升行业竞争力的同时,推动可持续社会的建设。

(三) 强化企业内控,提高成本转嫁能力

混凝土行业已步入微利时代,企业需要在投资扩张的同时更加注重成本管控,通过强化内部控制和优化运营管理来提升盈利能力。为应对这一挑战,建议企业采取以下措施:在供应链管理方面,企业应积极构建稳定的上游供应体系。一方面可与原材料及燃料供应商签订长期采购协议,锁定采购成本,规避市场价格波动风险;另一方面可考虑通过纵向整合方式控制上游价值链,确保原材料供应的稳定性与价格优势。这种战略合作模式不仅能降低采购成本,还能有效保障生产连续性。针对成本传导机制,企业需要建立灵活的价格调整策略。当面临经营压力或原材料价格上涨时,可通过以下途径向下游转移成

本:一是根据市场变化及时调整产品定价;二是联合行业协会协调行业价格策略,形成合理的成本传导机制。这种上下游协同的成本管理体系,有助于企业在市场竞争中保持合理的利润空间。

四、混凝土生产企业区域市场竞争发展趋势

我国混凝土行业在未来要研究特种混凝土的开发,打破混凝土产业产品同质化严重的问题,应对各种具有特殊要求的工程,向多方面发展。比如当前预拌混凝土企业已经接受了新技术的挑战,开始研发轻骨料混凝土,油井混凝土,耐热混凝土等。与传统建筑混凝土相比,高性能道面混凝土的技术要求更加严格,对于动容耐久性以及抗外表剥落性都提出了更高的要求,加强特殊混凝土的开发,能够促进我国混凝土行业的技术提升。此外,我国农村混凝土也会逐步形成一个行业,这是由于小型的混凝土搅拌站以及大型运输车能够满足分散面广以及运输距离长的要求向西北地区进一步发展,推动水泥行业与混凝土行业的融合。

总结

总而言之,本文深入探讨了混凝土生产企业的市场竞争战略以及可持续发展战略,混凝土生产企业要采取合适的竞争战略,同时响应可持续发展的号召,在市场中获得更多的竞争优势。此外还要强化企业内部控制,加强成本控制,整合上下游产业链,提高成本转嫁能力,推动混凝土生产企业在市场竞争中的长远生存。

[参考文献]

- [1]王秋辉.商品混凝土行业企业成本管理研究[J].时代商家,2022.
- [2]万忆,吴翼.跨组织合作战略模式下的ERP信息系统管理研究——混凝土绿色生产企业案例分析[J].建设科技,2014(17).
- [3]陈旭东,高立旦,陈俊杰.混凝土企业生产成本控制问题及对策探讨[J].中文科技期刊数据库(全文版)工程技术,2021(5):158-159.

作者简介:张彦俊,性别:男,出生年月:1986.7,民族:汉,学历:本科,研究方向:企业管理。