

五年狂增 86 亿吨产能,砂石行业如何消化这场“盛宴”?

“砂石行业的寒冬已提前而至,随着近 5 年来新增的 86.63 亿吨产能的相继释放,国内砂石市场供求失衡矛盾将进一步加剧,未来的砂石行业前景堪忧!”

11 月 27 日,在浙江杭州召开的“2025 东海论坛-第五届中国砂石高质量发展峰会”现场,人声鼎沸的热闹氛围之下掩藏不住焦虑不安的情绪,与会的砂石业内代表没有了往日的踌躇满志、意气风发,而是个个紧锁眉头、心事重重,对未来砂石市场走势表示出了深深不安。

“砂石行业已彻底告别‘规模扩张’的旧时代,全面进入‘减量发展’的新周期。然而,区域性产能过剩、矿权投放缺乏统筹规划等问题依旧突出,长江沿线价格战激烈,企业价格倒挂,‘反内卷’迫在眉睫!”中国建筑材料工业规划研究院副院长王刚表示。

01 供求失衡加剧 价格普跌明显

2025 年以来,国内砂石行业整体形势延续下滑态势,量价持续齐跌已成为常态,局部短期内的“回暖”更多的是昙花一现,根本无法阻止整个行业承压走低的颓势。

事实上，对今年及未来砂石走向，业内专家早就进行了预判并提出预警。在今年9月中国砂石协会主办的第十二届砂石骨料行业科技大会上，中国砂石协会原会长胡幼奕再次提醒说：“砂石行业目前仍处于深度调整期，价格尚未探底。随着一大批新建产能的继续释放，砂石供需失衡矛盾将进一步加剧，砂石价格也将持续走低。”

尽管如此，国内砂石行业局势在前几年的快速扩张期中早已“木已成舟”“大局已定”，短期内根本“无力回天”。若没有长达数年的深度调整和“大量淘沙”，“积重难返”的砂石行业想扭转颓势势必难如登天。

时隔两个月之后的11月，这种悲观不安的情绪随着冬天来临变得更加“寒意阵阵”，在国内砂石需求量比较高的浙江杭州，由砂石骨料网、浙矿重工主办的第五届中国砂石高质量发展峰会上，传递出的信号依旧不容乐观，砂石行业将继续承压下行。

会议上传出的信息表明，2025年以来，砂石行业受宏观经济影响，整体呈现需求收缩、供给调整、价格下行的态势，行业进入深度调整期。2025年1—10月全国砂石需求达104.99亿吨，同比下降6.75%，呈现“西稳东降、南强北弱”格局。

而在供给端，国内许多新建砂石矿山仍在持续发力。砂石骨料网数据中心副总监于博文表示，在供给端方面，前期获批产能集中释放，行业产能过剩问题仍较突出；在价格方面，行业普跌态势明显，长江沿线的大型矿山的砂石平均出厂价出现了明显回

落。今年11月最新平均出厂价为45元/吨，较2022年初的81元/吨下降了36元/吨，部分区域价格逼近企业成本线，头部企业凭借规模优势维持产销，但行业整体毛利承压。

“砂石产业作为国民经济基础产业，当前正深陷‘内卷’困境，核心源于严重供需失衡。需求端，房地产低迷、基建拉动乏力。2024年，浙江省石料开采量为3.02亿吨，同比减少13%。市场价格大幅下跌并探底，部分区域出厂价较最高点已遭腰斩，全国均价较高点跌幅也达到了约30%。供给端，产能过剩，超95%的企业产品同质化，跨区域低价冲击加剧，叠加地方过度出让采矿权、国企挤占民企空间、采矿权政策处理费过高等问题，行业生存压力凸显。”浙江省矿业联合会会长邱建平分析说。

浙江省散装水泥发展中心原副主任、浙江省水泥制品协会顾问骆公望持同样观点。他说：“2024年，浙江省从水泥、混凝土、砂浆、水泥制品及装配式PC构件等五大行业统计来看，合计消耗砂石约6.28亿吨，同比下降7.5%。其中预拌混凝土用砂石占比高达78%，成为砂石消耗的核心领域。结合政策导向与产能过剩情况，2025年砂石市场需求预计将再降10%，行业‘寒冬期’已然来临。”

倾巢之下难有完卵。作为国内砂石行业巨头的中国电建，也深陷其中。中国电建水电八局投资运营事业部总经理龚玉凤表示，当前，砂石行业深陷“寒冬”，大举进军砂石行业造成的投资过热的后遗症愈益显现，企业陷入不生产难以为继，生产则面临亏

损的困局。而“内卷”的根源主要在于供需失衡、同质化竞争严重。

“广东作为需求‘第一梯队’，同期砂石消耗量约 6.8 亿吨，但产能达 8.5 亿吨，供过于求超 25%。叠加房地产市场调整，砂石行业面临生态治理滞后、劣质产品扰乱市场、违规乱象加剧等多重挑战，形成恶性竞争循环。”广东东升控股集团总裁、广东省砂石分会会长赖志光深有同感地说。

然而，对国内砂石行业而言，“噩梦”不仅距离醒来之时遥遥无期，而且仍在呈现蔓延扩大之势。

“从行业现状来看，近 5 年，全国累计新投产骨料产能约 30 亿吨，累计新增批复设计产能 86.63 亿吨，还有 56.63 亿吨产能待投产。当前，机制砂、碎石等主要产品价格还在不断下跌，已逼近部分企业成本线。同时，供给端新增产能还在不断扩张，企业通过低价抢占市场份额，价格已出现踩踏式恶性竞争，行业可持续发展面临巨大挑战。”华新建材集团股份有限公司副总裁梅向福给出的一组数据，彻底击穿了部分砂石矿山的侥幸心理，也让在场的砂石同行的心情跌入了谷底。

屋漏偏遇连阴雨。持续走低的砂石市场，并没有阻挡住地方政府出让砂石矿业权的积极性。尽管这几年砂石矿业权出让呈现收缩态势，但在 2025 年前三季度全国仍然成功出让砂石类采矿权 596 宗，总涉及储量约 124.5 亿吨。这对已处于水深火热之中的砂石行业来说无疑是雪上加霜。

02 提质降本增效 重塑产业新业态

从过去的“皇帝女儿不愁嫁”、产多少卖多少，到现在以销定产甚至“货到地头死”，国内砂石行业市场行情的急转直下，倒逼砂石矿山两眼向内，苦练内功，节能降耗，提质增效。

“砂石行业作为古老的传统行业，原本做的就是几元钱的生意。在‘减量发展’的新常态下，砂石企业如何精打细算，一元一元抠成本增效益将成为生存之本、发展之基。”近年来，胡幼奕在多个场合提醒说。

同行不同利，生存有奇招。这几年来，许多砂石矿山围绕“提质、挖潜、降本、增效”开始探寻内涵式发展之路。有的对传统开采加工工艺进行改造提升以降低成本；有的开发新产品以拉长产业链条提高产品附加值；有的通过精益化管理和优化流程来节省支出。路径虽有不同，但殊途同归：都是为了穿越当前周期，迎接行业未来的春天。

在这方面，浙江省的砂石行业的转型实践值得推崇。“当前，我国经济正处于高质量发展的关键期，砂石行业作为‘基石产业’，既迎来新基建、绿色基建带来的需求机遇，也面临盲目增量、同质生产导致的竞争无序、利润压缩等内卷挑战。破局内卷，其根本核心是提质降本增效。”浙江省矿业协会秘书长徐益良介绍，近年来，浙江砂石行业以“提质降本增效”为核心，通过智能化绿色矿山“164”体系建设，实现了资源利用率、生产效率提升，能耗、成本等显著下降。

“在高质量发展要求下推进砂石行业‘破内卷’‘建新链’，需实现三大转变。”徐益良说，一是从“价格博弈”向“价值竞争”转变，推动砂石行业向优质、绿色、高附加值的产品倾斜，加速低价劣质产品退出；二是从“粗放扩张”向“质效优先”转变，强化技术研发、成本优化、品牌建设，促进资源利用率、产品综合品质和单位产值显著提升；三是从“无序内耗”向“协同共生”转变，推动产能整合，产业链协同，持续增强行业集中度和抗风险能力。

针对砂石矿山如何推进新能源、智能化应用与降本增效，浙江省矿业联合会副会长、湖州市自然资源和规划局原副局长龚西征建议：一是提高思想认识。绿色低碳、智能化发展不是选择题而是必答题，明确建设智能化绿色矿山与降本增效的内在关联；二是严守发展底线，不能以降低用地、用矿、环境、安全等要求为代价，必须严格遵守法律法规；三是坚持创新驱动，加快融合5G、大数据、人工智能等信息化手段，提升生产管理效率；四是凝聚政企合力，各级政府在用地、金融、税收等方面给予政策支持，矿山企业主动担当主体责任，共同构建“政府主导、企业主体、社会联动”的发展格局。

王刚认为，未来，“十五五”期间建筑竣工量将持续下降，2030年新建建筑竣工面积预计降至10亿平方米，但既有建筑改造需求潜力巨大。砂石行业破局“内卷”需政策与市场协同，一是政策端合理布局产能、理性投放矿权，市场端发挥优胜劣汰机

制；二是企业需向绿色化、智能化、高端化转型，发展绿色智慧矿山，研发超细骨料、透水混凝土骨料等产品，深化水泥—商混—骨料产业链协同，从价格竞争转向质量与服务竞争，挖掘既有建筑改造等需求空间。

“未来，行业竞争将是综合实力与创新能力的较量，砂石领军企业将成为绿色建材综合服务商。”邱建平建议，砂石企业要聚焦差异化竞争，通过产品升级（开发高端骨料、再生资源）、延伸产业链（向下游建材领域拓展）、技术创新（智能化生产、节能降碳）、服务转型（从卖产品到提供综合解决方案）、数字化供应链建设等路径，实现从“规模扩张”向“价值创造”转型。

龚玉凤则表示，目前，砂石行业破局“内卷”的关键在于从价格竞争转向价值创造，一是以创新驱动提质增效，如长九公司将定价机制改为“挂牌”，将竞争从“价格战”引导至“价值战”；长峡公司实现全流程智能管控，技术壁垒成为摆脱同质化竞争的有力支撑。二是通过产业链融合，与上下游企业战略合作释放整体价值。三是以差异化战略摆脱同质竞争，实施产品、服务、绿色差异化战略，开发高端专用骨料，转型技术型伙伴，打造绿色品牌。

“当前的低谷，正是告别粗放增长、回归价值本源的契机。从无序的价格竞争，转向有序的价值创造；从单一的材料供应，迈向多元的产业协同；从资源消耗型模式，升级为绿色低碳发展，这既是砂石行业的破局之路，更是砂石行业通向未来的必由之

路。” 龚玉凤说。

深耕砂石行业多年，并见证了广东省砂石市场大起大落变化的赖志光，对砂石行业如何破局有着深刻的认识，他提出“差异化、细分化、高端化、品牌化”的砂石行业四维转型策略，即通过发展绿色建材、跨界合作实现差异化，聚焦特种骨料、再生骨料等领域来实现细分化，以智慧矿山、高品质机制砂推动高端化，以打造绿色技术品牌来增强信任、实现品牌化。

向砂石下游进军、发展混凝土板块是许多砂石企业的转型升级的有效路径。

湖州新开元技术质量科副经理吴萨纳指出，实现骨料智能化生产是行业高质量发展的必经之路。湖州新开元通过高品质骨料助力高品质混凝土与建筑，引领砂石行业向绿色、智能、高效方向持续迈进。智能化绿色矿山建设框架以“可视化、数字化、智控化”为核心，构建了“眼睛、大脑、手”协同的智能体系。通过矿产资源三维地质孪生模型实现全矿可视化，依托石矿智能数据中心汇聚分析海量数据，再由智控平台执行自动喂料、配料等操作，形成“市场—资源—生产—验证”全链路智能管控。企业直接从业人员减少 25%以上，设备故障率下降 50%以上；高品质骨料使 C50 混凝土单方成本下降 8 元，其他标号混凝土成本下降 2 元，产品单吨售价较周边企业提升 1.5—2 元，年增收入 600 万元。此外，生产过程还减少了胶凝材料用量，提升了混凝土耐久性，助力全产业链减碳，实现经济效益与社会效益双赢。

梅向福表示，华新骨料自 2006 年起步，在砂石骨料布局方面，总产能近 2.94 亿吨/年，其中，国内产能 2.83 亿吨/年，海外产能 1052 万吨/年（目标 3000 万吨/年），2025 年，华新骨料收购巴西 EMBU 公司成为海外发展里程碑。目前，华新骨料已完成国内业务布局，正积极提升国内运行质量，改进产品品质，同步拓展海外市场。在混凝土业务方面，截至目前，华新骨料已在运营站点超 30 家，在水泥辐射范围内混凝土产能已近一亿方。

装备制造企业又该如何赋能砂石行业转型升级、突出重围？浙矿重工总经理林为民表示，扎根矿山机械领域 20 余载的浙矿重工既是行业迭代升级的见证者，更是高质量发展的坚定践行者。当前砂石行业处于转型关键节点，新基建与绿色基建推动下，下游市场对砂石产品的需求已从“有没有”转向“好不好”“专不专”，品质化、专业化成核心诉求。

林为民在谈起浙矿重工的三条经营之路时说，一是以“专业化”破解同质化。针对重大工程对砂石材料技术指标的严苛要求，浙矿重工深耕细分需求，打造破碎、筛分、选矿全流程产品体系，秉持“客户需求为导向”的专业化服务理念，以精准适配的解决方案抢占市场主动权。二是以“技术创新”筑牢核心竞争力。在“双碳”目标引领下，浙矿重工将绿色理念融入研发，其低能耗破碎系统设备成为绿色矿山标配，智慧矿山项目实现生产效率提升与能耗降低。三是以“协同生态”重构产业链。浙矿重工突破

单一装备制造边界，为下游客户提供定制化金融方案，组建外贸团队开拓东南亚、非洲等海外市场，践行“装备+服务+全球化”协同模式。

“作为全球骨料、矿山与金属冶炼行业可持续技术及系统解决方案的领先企业。多年来，美卓一直以高质量服务中国超级石矿，满足资源集约型生产的高要求，先后参与了长江三峡大坝、白鹤滩水电站、雄安调蓄库等重大项目。”美卓大中华区总裁梁晓峰介绍，近两年美卓以多品牌战略为核心，打造了宝创移动式破碎筛分站、韶瑞重工本地化骨料设备、赛澎专业零部件服务以及塞姆科技精准筛分解决方案助力客户成功。在服务方面，美卓聚焦客户需求，提供快速响应、备品备件供应、设备大修、操作工培训、工艺流程优化等全方位服务，通过大湾区等服务与供应中心实现“召之即来、应有尽有”的服务承诺。此外，还推出ScreenPlanner®、工艺优化等数字化服务，助力客户降本增效，以“实现积极变革的合作伙伴”为定位，持续为中国客户创造价值。

杭州南方环境董事长梅忠祥认为，当前砂石矿山面临关键“临界点”——骨料产品生产成本与市场价格逐步接近，企业利润空间被持续压缩，亟需通过优化除尘环节控制总投资、总运维成本与总能耗。近年来，南方环境除尘解决方案强调从全生命周期规划，在筹建项目阶段，按“除尘 40%、抑尘 20%、控尘 40%”的投资权重分配资源，精准针对转载、胶带机、筛分、破碎、原

矿仓等关键产尘点，从源头减少粉尘产生与扩散；在运维成本优化上，采用 PE 超高分子量滤材与梯度表面过滤技术，节省电费且滤材使用寿命大幅延长，大幅降低企业除尘成本。

03 强化行业自律 避免无序竞争

当前砂石行业受房地产投资下降等因素影响，面临产能过剩、竞争加剧等挑战，砂石行业量价双双下降已成为不可逆转的趋势。预计“十五五”期间，我国每年砂石需求量维持在 80—120 亿吨区间，仅为最高值的一半左右，区域主要集中在华东、中南，占全国需求的 6 成左右。

“2026 年砂石价格或继续走低，长江沿线出厂价可能跌破 40 元/吨，部分企业将面临亏损、兼并风险。”于博文分析说。

老矿山产能不减反增，新矿山产能持续释放，在建矿山跃跃欲试，新砂石矿业权的继续投放令部分企业蠢蠢欲动。市场竞争已进入白热化，防止无序竞争刻不容缓。

然而，砂石行业强化自律又并非易事。超大型、大型、中型和小型矿山平分秋色的格局，央企、地方国企、混合型企业 and 民营企业并驾齐驱的多种经济类型，“你旁是我”“我边是你”、相互扎堆儿的矿山分布，以及各自为战、各怀心事、彼此视对方为竞争对手的复杂心态，让砂石矿山之间沦落为名副其实的“一盘散沙”，很难真正携起手来共渡难关。

在此之前，中国砂石协会在多种重要场合呼吁要加强行业自律，但在面临生死存亡的危机关头，依然无法避免“大难临头各自飞”的混乱局面。

国家层面也开始积极行动，着力治理价格无序竞争。今年9月28日，国家发展改革委、市场监管总局联合下发《关于治理价格无序竞争维护良好市场价格秩序的公告》，提出对价格无序竞争问题突出的重点行业，行业协会等有关机构在国家发展改革委、市场监管总局和行业主管部门指导下，可以调研评估行业平均成本，为经营者合理定价提供参考；发展改革、市场监管部门要会同行业主管部门对涉嫌价格无序竞争的经营者进行提醒告诫，对提醒告诫后仍未规范价格行为的经营者予以重点关注，必要时开展成本调查、价格监督检查，发现价格违法违规问题的，依法予以查处。

11月24日，国家发展改革委会同有关部门及相关行业协会召开会议，研究制定价格无序竞争成本认定标准等相关工作。会议指出，目前部分行业价格无序竞争问题仍然突出，一些企业对规范价格竞争行为的要求落实不到位，甚至依然存在扰乱市场价格秩序的行为。国家发展改革委将会同有关部门持续推进相关工作，治理企业价格无序竞争，维护良好市场价格秩序，助力高质量发展。

然而，对砂石行业来说，开展价格无序竞争成本认定标准实属不易。因砂石矿山个性化突出，多为量身定制，剥采比、岩石

性质及软硬程度、选用的破碎加工设备等多方面不同，砂石骨料的的生产成本较大差异。尤其是一些砂石矿企在砂石矿山价格高位时取得矿业权，其前期的矿业权收益出让金加上一些地方的政策处置费等奇高，综合成本远远高于过去砂石价格低位时和当前新取得的砂石矿业权，这无疑增加了无序竞争成本认定工作的难度。

“破解行业内卷，关键在于企业提高认知，主动遵循市场规律与政策导向，避免无序竞争造成国家与行业资源浪费，同时需行业协会与主管部门协同发力，推动政策落地见效。”浙江省经营管理研究会会长、浙江省散装水泥与预拌砂浆发展研究会理事长张剑星建议，企业应主动“傍大款”，依托行业头部企业的技术、资源与布局优势，借力发展实现共赢。行业高质量发展离不开认知升级与顺势而为，呼吁企业家们把握政策导向与市场趋势，以协同合作替代无序竞争，共同构建健康有序的行业生态，在变革中实现可持续发展。

“砂石行业破局需多方协同。国家应严控新增产能，构建统一大市场。淘汰落后产能；行业层面则需要强化自律，推进兼并重组，落实绿色矿山标准。”邱建平表示。

梅向福则建议，应积极发挥各层级、各地区砂石行业协会作用，引导行业健康发展，为企业可持续发展指引方向。相关方要遏制投资冲动，避免形成无效投资、投产之日就是亏损之时。企业要树立行业利益决定企业利益的思想，维持市场稳定秩序、避免恶性竞争等等。

“在砂石行业生态重构层面，需多举措共建健康产业生态。”龚玉凤表示，一是严格控制新增产能；二是坚决反对低价倾销，保障市场公平有序；三是推动行业数字化转型，帮助企业降低成本、精准把握市场需求。

赖志光在会议上也呼吁说，砂石行业应理性投资、控制产能，龙头企业发挥压舱石作用，维护合理价格区间，并通过协会搭建平台，强化自律，共同营造健康生态。在未来，砂石行业需把握政策机遇，从规模扩张转向价值创造，以多维转型与行业协同，在市场调整期实现稳健发展。

“当前砂石行业面临三大核心痛点，一是‘重价格、轻质量’现象普遍，终端市场降本压力巨大，导致劣币驱逐良币；二是价格体系混乱，乱价现象突出，竞价背离市场规律，恶性价战盛行；三是现金流不可持续，贸易商垫资成本过高，资金链断裂问题频发。”湖南建工建筑材料有限公司营销经理王孝天表示，公司制定2026年“三步走”发展计划，一是战略防御阶段，聚焦“保源头优势”，重点做好环洞庭湖砂石资源的深度开发，同时积极布局产业投资，巩固资源供应根基；二是战略相持阶段，紧抓“市场机遇”，核心任务是推进“资源整合”，秉持“把朋友搞得更多的”理念，扩大合作圈层，提升市场竞争力；三是战略反攻阶段，发力“卷服务、提性价比”，将发展重心从“卷价格”“放红线”转向“挖价值”，通过优化服务、提升产品性价比，实现高质量发展突破。

(来源：矿业界)