

湖北省陶瓷工业协会秘书处 电子邮件: hubeitaoci@163.com
网站地址: <http://www.hbbm.com.cn> 电话号码 027-87824880

1—5月湖北省建材工业投资增势强劲

今年以来,湖北建材工业投资保持了较高增速,1-5月,全省建材工业共完成投资额220.92亿元,同比增长38.78%,超过全国建材工业投资平均增速18.24个百分点,其中当月完成投资额62.79亿元,比上月净增6.76亿元。投资绝对额居前的子行业主要有:水泥制品(含砼结构构件)31.98亿元,增长90.67%;石材工业27.67亿元,增长35.04%;建筑砌块26.56亿元,增长30.38%;水泥工业17.5亿元,增长19.7%;建筑陶瓷与卫生陶瓷16.08亿元,增长20.91%;石灰石膏工业12.45亿元,增长24.98%;其他非金属矿采选与制造29.57亿元,增长6.69%。

湖北建材工业投资增速较高的主要原因:一是沿海省份产业转移仍处在高峰时期,尤其是石材和建筑卫生陶瓷工业在湖北投资项目明显增加;二是墙材工业“禁实”力度加大,继武汉市“十一五”实现全面关停粘土砖瓦生产线后,湖北省住房和城乡建设厅去年又发布了《“十二五”全省100个中心镇“禁实”工作计划》,有力推动了新型墙材工业投资;三是水泥工业投资自2011年12月起由降转升,由于水泥工业实施节能减排和资源综合利用项目较多,带动水泥工业投资额提高;四是城市建设投资持续增长,带动了水泥制品投资增长。根据湖北省住房和城乡建设厅发布的《2012年全省城市建设工作要点》,今年全省将完成城建市政基础设施投资600亿元,其中新(改、扩)建城市排水管道500公里、供水管道300公里、燃气管道300公里、城市道路600公里,由此扩大了水泥制品市场需求。

(湖北省建材工业协会秘书处)

江西省陶瓷行业协会成立暨第一次会员大会召开

6月28日上午,江西省陶瓷行业协会成立暨第一次会员大会在景德镇市紫晶宾馆会堂隆重召开,会议还通过了协会章程、选举产生了协会第一届理事长及理事会成员。

中国轻工业联合会副会长陶小年,中国陶瓷工业协会理事长何天雄出席会议并讲话。景德镇市委书记邓保生发来贺电、景德镇市委副书记、市长刘昌林致辞。江西省轻工业行业管理办公室主任谢光华,景德镇陶瓷学院党委书记冯林华等领导也出席了会议并发表讲话。出席此次会议的还有湖南、广东、江苏、河南等省陶瓷行业协会领导,以及景德镇、黎川、高安和萍乡等产区的陶瓷企业家、陶艺工作者等共140余人。

江西省是我国陶瓷重要的生产基地,也是江西省轻工的重要支柱,拥有高安、萍乡、井冈山和黎川等多个在全国都有重要影响的产区,形成陈设艺术陶瓷、日用陶瓷、建筑陶瓷和高技术陶瓷多品种、全面发展的可喜局面。景德镇、萍乡、黎川、高安等产区先后被国家有关部门和组织授予“国家新型工业化产业示范基地”、“中国工业陶瓷之都”和“中国日用耐热陶瓷产业基地”、“中国建陶产业基地”、等荣誉称号。在面对我国陶瓷工业发展到了一个关键的时期,江西省陶瓷协会的成立,无疑将对江西省乃至全国的陶瓷产业发展,起到十分重要的作用并将产生重要的影响。

(综合消息)

高安陶瓷业加快“煤改气”改造

江西省高安市是全国著名的建筑陶瓷生产基地之一。陶瓷业在给高安市带来数百亿年产值的同时,也给高安市带来了浮尘、废气等污染问题。为此,高安市计划逐步将陶瓷烧造使用的水煤气全部改为天然气,并要求2015年底前,现有以燃煤、燃油为主的陶瓷配套企业必须改用天然气,以减少污染排放。“煤改气”的要求促使高安建筑陶瓷行业向更高端、更环保的层次发展。

(据新华社)

广东陶协：承担国家级建筑卫生陶瓷产业政策研究项目全面推进

为引导建筑卫生陶瓷产业转变发展方式，推进产业升级，实现健康可持续发展，工业和信息化部原材料工业司委托广东省陶瓷协会日前在广州组织召开建筑卫生陶瓷产业发展政策研究课题工作会。参与课题研究的骨干企业、科研院所、高等院校的专家，以及中国建筑卫生陶瓷工业协会、中国建筑材料联合会、广东省经济和信息化委员会、国家知识产权局保护协调司和工业和信息化部原材料工业司的代表共 20 多人参加了会议。

建筑卫生陶瓷工业是我国具有比较优势的产业。新世纪以来，我国建筑卫生陶瓷工业持续快速发展，已成为世界最大的生产国、消费国和出口国。但在推进资源节约型、环境友好型社会建设的今天，行业发展又面临着诸多新挑战：一是产能过剩，重复建设、同质化严重，生产集中度很低；二是自主品牌创建乏力、滞后，产品的消费品特性开发不足；三是自主创新能力不强，关键核心技术受制于人，单位工业增加值能源消耗、二氧化碳排放高，粉尘治理和二氧化硫、氮氧化物减排任务艰巨；四是要素成本持续攀升，能源环境约束增大，单位国土面积创造的国民收入难以快速增长；五是贸易摩擦增多，外部市场开拓更加艰难。

面对新挑战，会议认为，建筑卫生陶瓷行业要坚持科学发展，走中国特色新型工业化道路，把握稳中求进的总基调，把转方式、调结构、抓创新、促和谐结合起来，加快转型升级。要着力推进制度环境建设，加强产业政策与土地、环保、财税、贸易、投融资、安全监管等政策的协调配合，大力营造有利于建筑卫生陶瓷发展的良好环境。要着力推进现代产业体系建设，推进全产业链整体升级、向价值链高端转移，加强技术改造、兼并重组，促进清洁生产和污染治理，提高资源利用效率，发展循环经济和再制造产业，进一步增强可持续发展能力。要着力推进创新驱动，加强行业关键技术和共性技术攻关，建立以企业为主体的技术创新体系，统筹技术开发、工程化、标准制定、应用示范等环节，注重知识产权建设和保护，不断增强核心竞争力。要着力推进融合发展，提高生产过程、生产装备和经营管理的信息化水平，创新商业模式、鼓励个性化创意，加快生产经营模式向数字化、网络化、智能化、服务化转变。要着力推进协调发展，注重发挥比较优势，推动产业有序转移，按照“布局合理、特色鲜明、集约高效、生态环保”的原则，以产业链为纽带，以资源要素禀赋为依托，促进产业集聚发展，优化生产力布局。要着力推进改革开放，努力创造建筑卫生陶瓷竞争的新优势，提升我国在全球同业分工中的地位，加快“走出去”步伐，充分利用两个市场、两种资源，统筹国内产业发展和国际产业分工，鼓励在全球范围开展资源配置和价值链整合，不断增强发展的动力和活力。

会议认为，当前亟待从以下几方面着手，切实加强行业管理，全力以赴稳增长、促转型。一是制定完善产业政策，强化政策激励和约束，规范行业准入，严控产能扩张，推进兼并重组，加快淘汰落后，提高产业集中度。二是加快制修订标准规范，鼓励发展并引导支持消费节能、节材、节水、节地和清洁安全的新产品、新技术、新工艺和新装备，推进产业结构优化。三是加大《工业转型升级规划(2011~2015年)》、《建筑卫生陶瓷工业“十二五”发展规划》等相关规划的宣传贯彻落实力度，引导行业有序、科学发展。四是抓好行业经济运行监测，定期发布行业运行信息，加强行业指导，防止盲目投资，倡导行业自律，提升质量品牌，落实社会责任。

会议经过讨论，就建筑卫生陶瓷产业发展政策的框架体系和研究安排达成了共识，课题参研人员将按分工和要求全面推进研究工作，确保按期完成课题研究任务。

据了解，广东省陶瓷协会受国家工业和信息化部原材料司委托，承担全国建筑卫生陶瓷课题研究的任务，这还是第一次。该任务受到中共中央政治局委员、广东省委书记汪洋的重视，特别指示广东省经济和信息化委员会积极重视和指导广东省陶瓷协会努力做好这项工作。

华南理工大学材料学院副院长、教授吴建青，华南理工大学教授、佛山陶瓷行业协会秘书长尹虹以及广东陶瓷协会新任会长陈环是该研究课题的主要负责人。

陈环表示，《建筑卫生陶瓷产业政策》的任务是针对目前建筑卫生陶瓷工业发展现状和发展趋势，结合国际形势，提出我国建筑卫生陶瓷工业政策目标、技术政策、产业布局、产品调整、配套条件建设、行业准入、投资管理、进出口贸易、品牌与服务等政策建议，为国家制定陶瓷产业政策提供依据。

夹江瓷砖销量全线下滑 西瓦、外墙产销稳定

随着淡季的持续与深入，瓷砖的销售状况也越来越差。据了解，当前夹江以及周边产区内生产的抛光砖、内墙砖、仿古砖、水晶砖等常规产品在市场销售中开始全线下滑，而唯有西瓦和外墙砖依旧能保持稳定的销售。

市场的低迷已经给瓷砖生产企业发出了警报，减少产能和拉动销售将是企业所面临的重大难题。据了解，目前大部分夹江企业都存在严重的库存压力，对此企业也意识到问题的所在，开始从生产与销售两方面调整产能稳销售，甚至部分企业为了减少库存压力被迫选择间断性生产。

抛光砖、内墙砖、仿古砖产品库存急增

淡季以来，企业一直在开展各式各样的促销活动，而就在前不久成都富森·美家具南门市场举行了一场为期一天的“万人大团购”促销活动，但是所取得的成效依旧不能改变整个低迷的市场局面。企业库存一天天增加，生产压力也越来越大。

据夹江某贴牌老板透露，受淡季影响，近段时间抛光砖、内墙砖、抛釉砖等常规产品销售开始下滑，唯有西瓦、外墙、广场砖等低档次的瓷砖销售还算比较稳定。与此同时，该老板还表示，本地企业生产的抛光砖、仿古砖与佛山同等价位的产品对比在品质、花色方面都稍逊一筹，目前我们店里摆放的 800×800mm 抛光砖、600×600mm 瓷质仿古砖有本地企业生产，也有来自佛山知名企业贴牌，两款同样的产品摆放在一起，相对而言佛山的瓷砖更受消费者的青睐。对此，夹江某企业负责人表示，一直以来，夹江瓷砖都以中低档为主，虽然近几年不少企业在产品开发与创新方面有所提升，但是与佛山瓷砖相比还有一定差距，从而造成经销商和消费者在选择瓷砖时，都会倾向于佛山产品，以至于本地企业生产的产品无法及时消化。

在市场竞争中夹江产瓷砖只有依靠价格优势取胜，所以一旦当市场低迷、价格优势等慢慢消失，最终产品销售受到影响，造成产品积压。此外，受外来抛光砖、瓷片、仿古砖等产品的冲击，夹江本地瓷砖的销售优势也受到很大的影响。据了解，上个月从江西高安直接开通了一条通往西南的列车专线，华中地区的瓷砖可以通过此线路源源不断的运往西南市场，从而加大了夹江本地瓷砖的销售难度。

西瓦、外墙砖依旧保持产销稳定

自今年年初，西瓦和外墙迎来开门红至今，一直保持稳定的生产与销售，甚至在行业低迷期间，承担起支撑整个产区销售大旗。

“七月份企业将投资一百多万对西瓦生产进行技改提产，使其日产能达到 3 万平方左右，以满足当前市场的需求”，米兰诺副总经理刘大军透露。夹江产区有这样想法的企业不止米兰诺，还有停产休整的科达、明珠等陶瓷企业。此外，今年产区内所上的新线主要以外墙砖为主，其中广乐年初新建的外墙砖投产后，五月都开始动工筹建二期外墙，预计在十一月份投产；新万兴新建的二条外墙砖也在上个月投产。也正是由于外墙砖市场的潜力巨大才引发企业前赴后继争先上外墙线。

在调查中记者也了解到，夹江产区内外墙砖生产企业形式还是非常好，像方正、建中、英伦、朗玛等企业在淡季到来时就未曾受过很大影响。

(陶瓷信息报)

当阳市成立物流协会

7月5日，当阳市物流协会正式成立，标志着该市第三产业发展速度加快。当阳市物流协会成立当天，包括长坂坡物流有限公司、湖北大有投资有限公司等在内的 35 个首批会员企业代表共同表决，通过了《当阳市物流协会章程》，选举产生了当阳市物流协会首届理事会成员，以及会长、副会长、秘书长名单。

该市物流协会的成立，将全面整合本市物流资源，集聚壮大物流需求市场，加强行业内部企业、供需双方及企业与政府之间的沟通合作，更好地促进物流企业的发展。当阳市交通运输局局长杨兴中作为首届物流协会副会长希望市物流协会能够认真履行服务、沟通、协调、监督企业的职能，尽快制定科学合理的发展规划，加强物流企业和工业企业的对接，带动当阳陶瓷、建材、化工等企业的更好发展，为促进本市经济社会又好又快发展做出贡献。

(当阳网)

内地瓷砖进入香港将用欧洲 EN 标准

近日，内地瓷砖入港 PCCS-CT 认证评审会议在广东佛山举行，会议对相关瓷砖产品进行了 PCCS-CT 认证的第二阶段审核。审核员们对相关陶瓷企业提出了相应的改进要求。

佛山市陶瓷行业协会秘书长尹虹出席了此次认证评审会议。此外，香港政府方面认证处代表、香港理工大学的相关专家参与此次审核的相关监督并将对香港政府汇报此次审核情况。

采用欧洲 EN 标准

内地瓷砖入港须进行 PCCS-CT 认证是从 2010 年开始的。自 2010 年开始，内地进入香港市场的瓷砖均必须获得香港检测和认证局委托的专业机构佳力高认证服务有限公司通过的 PCCS-CT 认证。

据介绍，PCCS-CT 认证所采用技术标准是欧洲的 EN 标准。该标准与国内的标准区别不大，只是在辐射性指标上暂时没有要求。“但对参与认证的企业在管理上有一系列相对严格的要求，比如要求必须实行 IS9000 管理体系，且这种管理必须深入到企业的车间，审核小组会去企业询问工人。”

认证过程分三步走。认证审核过程基本分为三步走：第一步是对提出申请的企业进行参观，参观后出具适合该企业的认证方案。然后根据该方案开展相应的具体工作。第二步是对具体的资料及相应的细项进行检验审核，并针对不符合的项目提出改进要求，对一些做得不够完善的地方提出改善意见等。第三步则是终审。

未来会强制执行

据悉，PCCS-CT 认证进行得非常细致严格，除评审会议外，还有一个审核小组会深入企业内部对工厂及工作人员进行审核，并对各种文件进行细致审核。目前这种认证还属于非强制性的，但在未来会慢慢过渡到强制性执行。该认证也还将结合内地发展状况来不断完善。“实际上会提高一些准入的门槛，总体来讲，还是好处多，通过认证的过程，可以帮助陶企生产、质量、管理更加规范。”

据了解，香港消费者早期比较接受欧洲等地的进口瓷砖，近年来不少香港人受到内地市场瓷砖价廉、种类多及舒适宽敞的购物环境吸引，而往深圳等地区选购。但因内地食品等行业不断出现的产品质量问题及香港本地的“马头围道塌楼事件”使得香港人质疑内地货物的质量、安全保障。尽管从整体而言，近年内地瓷砖等建材进入香港市场仍然在持续呈上升的趋势，但这种担忧一直没能消除，故此，香港房委署要求从 2010 年开始分阶段引入建材产品认证，为建材进入香港市场设置一道门槛，

即 PCCS-CT 认证。

（中国建材报）

高安陶瓷七月销售仍不容乐观

今年高安陶瓷产区的销售淡季四月中旬便悄然降临，与往年相比来的更早。加上长期的阴雨天气及其他原因，高安产区的绝大部分陶瓷企业销售情况十分严峻。从四月中旬淡季来临到现在已有数月之久，进入七月高安陶瓷的销售仍不乐观。

记者随机走访了几家企业，普遍库存产品较多，有些企业可能由于仓库太小，产品都堆放到了仓库外甚至马路两旁。某企业销售人员无赖的表示，他刚刚从外地出差回来，作为销售人员遇到这样的市场状况最令人头疼。老板要业绩，就会不断的给我们这些销售人员施加压力，因此我们为了卖出产品只能在全国各地来回的奔波，但是面对这样严峻的市场情况，就算我们使出浑身解数，销售状况也未能出现大的好转。

在另一家腰线企业，该企业负责人表示，在四月分淡季来临的时候，他们已经感觉到了很大的压力，因此他们想通过生产新的产品和增加产品的多样性来刺激早已疲软的市场，以此来缓解整个企业的销售压力。该负责人透漏，此款新品目前在市场上还未出现，因此一旦上市，市场一定会有很不错的反应。新品名为金属釉瓷片，我们打算推出十套这样的产品，目前这十套产品还在调试中，不过在 7 月 10 号左右就会正式推出。在此期间，佛山、珠海、新疆等地的经销商陆续前来了解此款新品的情况，其中新疆的经销商还特别叮嘱当此款新品出来的时候一定要联系他。

一家外墙企业的负责人向记者表示，目前的日子真的是不好过，七月份相对于五月份和六月份来说，销售虽然有一定的回升，但是程度非常的有限，缓解不了大多数企业所面临的销售压力。七月对于高安的陶瓷企业来说仍然是一个艰难的月份。

（陶瓷信息报）