

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

宜昌企业家援藏送爱心 出资 30 万元在西藏加查建立“宜十阳光助学基金会”

9月初,宜昌市猇亭区党政代表团前往西藏加查考察对口援助工作,座谈会现场,代表团向加查镇捐赠援助资金100万元。

同时,宜昌市泉州商会会长汪革命、省陶瓷工业协会会长、泉州商会副会长吴全发、省陶瓷工业协会副会长、泉州商会副会长苏志强等企业家共同向加查县捐赠阳光助学基金30万元,建立“宜十阳光助学基金会”。

宜都卫生陶瓷1—8月产销形势较好

1-8月,我省卫生陶瓷累计产量1195.8万件,增长1.78%。宜都是我省卫生陶瓷集中产地,长江陶瓷、鑫宜陶瓷、惠宜陶瓷、鑫圣陶瓷等骨干卫生陶瓷企业都在此地,宜都卫生陶瓷产量占全省90%左右,大部分产品供出口。

长江陶瓷董事长周玉发:公司80%产品出口,因有稳定市场,煤气价格相对于其他企业要低,目前公司销路和效益都较好,产品没有积压。今年已经开辟附加值较高的大分体坐便器和挂盆,明年还将扩大这类产品出口比例。

鑫宜陶瓷目前产销也比较稳定,出口占30%左右,明年将适当扩大外销。

宜昌市政府副市长袁卫东到花林集团调研 闫友平董事长陪同参观



湖北安广陶瓷公司推出微晶抛光镜面内墙陶瓷砖

为摆脱当前陶瓷行业市场持续低迷等不利因素的影响，湖北安广陶瓷有限公司对二号生产线进行全面升级改造，开发出微晶抛光镜面内墙砖，成为华中地区首家生产微晶抛光镜面内墙陶瓷砖的陶瓷企业。

据悉，湖北安广陶瓷有限公司大胆引进、运用新技术、新工艺，提升产品品质和产品档次，投资 1 亿多元改造窑线，开发微晶抛光镜面内墙砖。该改造项目增加 4 组抛光超洁亮设备、4 台喷墨印花机、1 台高清扫描仪和 2 台 2500kVA 变压器及相关配套电力设备设施，完善循环水池等辅助设施。八月中旬，该技术改造项目投产运行，其产出的微晶抛光镜面内墙陶瓷砖填补了湖北、湖南及中原地区同类产品的空白。

据该公司负责人称，安广陶瓷开发出来的微晶抛光镜面内墙陶瓷砖自生产以来一直处于供不应求状态，为公司开辟出新的市场与客源。
(李亚林)

佛山 6 家陶瓷企业 9 月发出产品涨价通知

最近几天，佛山多家陶瓷企业(含私抛厂)纷纷给经销商发提价通知。这些通知的内容非常接近，大致是说，由于目前停窑过多，多款常规产品货源紧张，价格将会上调，并提醒经销商尽快做好备货计划。

从相关《通知》我们看到，涨价大多数是针对聚晶、布拉提、自然石、线石、郁金香等 5 个品种，个别有木纹、新贵族等加入。具体调整幅度部分企业未作说明，有的笼统称上调 0.5-1 元/片，有的按 800*800 上调 0.5-1 元/片，600*600 则上调 0.2-0.5 元/片，至于提价的日程大多没有明示，只说“随时会相应上调”之类，有个别则称从 10 月 1 日起上调。

就在 2015 年的 3-4 月，我们报道过，佛山私抛厂有过一轮涨价潮(《多地陶企产品涨价，一天一个价?》)。

对比上、下半年的两次“涨价”潮的理由，上半年一般是称因环保整改，导致生产成本上升，或多个工业区复产无期货源紧张；下半年则一律称因停窑过多，货源紧张。企业调价本身是一种市场行为，无论动机如何、水分多少，我们不好过多猜测。不过有一点在时间上的巧合，上次出现在佛山春季陶博会前，这次出现在佛山秋季陶博会前(相隔 1 个月左右)。

(来源：2015.9.29 陶瓷信息)

景德镇陶瓷电子商务交易额超百亿 协会应运而生

9 月 22 日，备受景德镇市广大陶瓷电子商务界关注的“景德镇市陶瓷电子商务协会成立大会”在该市高新区成功举行。当天的大会通过了协会首届班子成员名单，蒋卫民当选会长。景德镇市高新区管委会主任张良华、市商务局局长陈烽进、市陶瓷工业发展局书记占刃锋、市劳动就业服务管理局张喆亚等领导嘉宾出席了开幕式，并为协会成立揭牌。

据介绍，近几年来，该市陶瓷电子商务从无到有，从小到大，从专到精。如今，景德镇市在淘宝、天猫、京东等网络等登记注册的网企已经超过了一万家，该市已跻身《中国电商百家城市榜》第 97 位，且网商指数雄踞江西第一！电子商务交易额也逐年攀升，到 2014 年全市已实现交易额超过一百亿。该市陶瓷电子商务已初具规模，成为助推该市经济发展的一支生力军。组建市陶瓷电子商务协会已经势在必行，经景德镇市人民政府有关部门批准，市陶瓷电子商务协会得以诞生。

(来源：2015.9.25 大江网)

红帆船柔光微晶大理石走俏市场

在近年来日益激烈的大理石瓷砖市场竞争环境中，红帆船陶瓷公司自发研制的“柔光微晶大理石”一进入了大理石瓷砖市场，就牢牢站稳了脚跟。

红帆船陶瓷有限公司市场总监韩英武表示，红帆船的“柔光微晶大理石”比一般的釉面大理石更加尊贵，是大理石瓷砖领域的一次颠覆式创新，它未来也将占领更多的大理石瓷砖市场。

据了解，红帆船的“柔光微晶大理石”于 2014 年 12 月问世，是全球首创的产品，目前只有红帆船品牌可以大量生产，该产品还在今年 6 月刚刚举办的第三届中意陶瓷设计大赛中荣获了产品优秀奖。这个系列产品克服了陶瓷行业“柔光+防污”的难题，从“光泽度、色感、纹理质感”等方面还原了天然石材的原貌，更在“触感、立体感、品质”等方面超越天然石材，同时摒弃了天然石材许多不可避免的缺陷。推向市场仅半年多的时间就已经卖断货，达到供不应求的程度。

另外，据韩英武透露，红帆船现在正在研发一款白色大理石类的神秘新品，其白度比目前市场上产品的最高白度还要白。产品或将在 2015 年秋季陶博会开幕之前问世。

（来源：2015.9.25 陶城网-陶城报）

法库陶博会特种陶瓷成亮点

9 月 21 日，由中国陶瓷工业协会、中国建筑卫生陶瓷协会、沈阳市政府主办的第十一届沈阳法库国际陶瓷博览交易会开幕。本届展会以“市场与创新”为主题，集中展示新产品 200 余种，其中最新的特种陶瓷成为展会亮点。

本届展会共设四大展区，有 55 家企业参展，展区面积达 50 万平方米。参展范围包括建筑陶瓷产品展销，艺术陶瓷、日用陶瓷产品展销，陶瓷机械及配套产品展销。和以往展出日用陶瓷、艺术陶瓷居多相比，本届展会展出了大量现代建筑产业和工业领域应用的陶瓷新产品。

在法库，陶瓷产业在努力实现“规模化”的同时，也深入实施“品牌化”、“瓷文化”和“国际化”战略。“目前累计开展新型绿色建材、呼吸砖、精密铸造用陶瓷浇口杯、精密铸造用泡沫陶瓷过滤器和地产原料替代广东黑泥等各类科研项目 20 余项，申请相关关键技术发明专利 78 项。发泡陶瓷防腐砖就是在法库研发、生产的。”法库县相关负责人说。

目前，法库陶瓷产业年产值 600 亿元，汇集国内外知名企业近 100 家，入驻法库陶瓷大市场的商户达 1000 余家，销售收入突破 220 亿元。下一步，法库还将努力适应市场，建成汇集建筑陶瓷、日用陶瓷、艺术陶瓷、工业陶瓷、特种陶瓷、新型建材等产业，集科技研发、市场销售、会展交流、物流集散等功能于一体的国家级循环化经济示范园区，东北亚现代建材产业基地。

除了“法库造”的特种陶瓷产品，在现场，陶瓷电路板、超高精密陶瓷球等国内陶瓷新产品也备受关注。业内人士表示，陶瓷电路板有良好的高低温循环稳定性和良好的导热性，可广泛应用于大功

率集成模块、电力电子功率模块、高频大功率开关电源，汽车电子组件等，这将是现有其他材料电路板的替代品。

（来源：2015.9.25 中国建材报）

淄博：8 亿支持企业转型升级 两陶企共获 105 万元

日前，淄博市召开了 2015 年上半年“工业强市 30 条”政策兑现暨安全生产工作视频会议，记者从会议上了解到，截至目前，淄博市安排支持工业发展的财政资金共计 86982.3 万元。

在当地媒体的报道中，刊发了《2015 年以来财政资金支持工业发展情况详表》，列明了获得专项资金的企业和项目名称以及金额，据观察，获得此次工业发展财政资金支持的支持的共有国家级、省级和市级 472 个项目，其中，国家级 33819 万元，省级 39583.8 万元，市级 13579.5 万元，共涉及 280 个企业。

记者仔细观察了名单，280 个企业中，共涉及两家陶瓷企业，分别以“仿古砖干法制粉工艺改造项目”和“辊道窑技改项目”获得市级“节能降耗专项资金”共计 105 万元。

（来源：2015.9.25 陶瓷信息）

煤制燃气技术助推高邑建陶业转型升级

近日，高邑县召开陶瓷企业转型升级及煤制气项目推进工作会。会上，高邑县与陕煤集团就高邑陶瓷工业园集中煤制燃气项目实施，加速建陶产业转型升级进行了讨论。高邑县政协主席何兴旺在讲话中表示，煤制气项目是关乎高邑建陶产业未来发展的重点项目，不但能够解决能源短缺问题，对推动建陶产业转型升级也具有重要意义。

据了解，此次与高邑县进行合作的是陕煤化新型能源公司，该公司煤炭清洁高效利用项目，将使煤炭成为节能环保的清洁能源，且成本比天然气还要低，在当前环保压力日益加大的形势下，受到多个建陶产区的青睐。

陕煤化新型能源公司是以煤炭清洁加工、利用、研发、生产、推广为一体的全产业链节能环保企业，该公司拥有多项国家专利，生产的清洁高效煤粉，其燃烧有害物排放指标远低于国家标准；燃烧残留的少许灰尘，也可作为熟料加入混凝土直接使用，真正实现了固体废物零排放，是替代原煤、天然气及油料的理想清洁燃料。

（来源：2015.9.25 陶瓷信息）

新中源中国设计星西北区晋演举办

9月8日下午，中国设计星西北区晋级演讲会在西安曲江国际会议中心隆重开演，西北区海选出的十佳设计师与西南、华南、华中区的三位复活选手同台晋级，西安设计师邱洋最终获得西北赛区总冠军及最佳人气奖，成为中国设计星史上第一位双料冠军。据悉，本次晋演由新中源陶瓷、广州国际设计周联合主办，西安时捷意家有限公司及西安青年设计师俱乐部协办，现场一千多名设计师及十多家媒体共同见证了本次盛会。

本次晋演亮点频出，台风迥异的设计师选手在讲演中分别阐述了自己对“天人合一”的理解，各位选手的演讲方式或简单大气或幽默风趣，引得现场掌声不断。除此之外，活动主办方还特邀设计界大咖：邱德光设计事务所董事总经理袁欣、北京居其美室内设计有限公司戴昆、汤物臣·肯文创意集团设计总监谢英凯、瓦库创始人余平担任裁判导师，特邀室内设计界“新设计思想的传播者”任强担任现场主持。任强表示，现今大多数设计师是80后，他们需要成长，也需要平台和圈子，而设计星就是一个这样的舞台。

在活动现场，新中源建材有限公司副总经理陈勤显、广州国际设计周总干事张宏毅作为主办方代表分别发表致辞。陈勤显强调，作为一个崇尚创新并具有民族使命感的企业，新中源陶瓷将全力打造一个让中国设计师实现梦想的平台。

（来源：2015.9.16 陶城网-陶城报）

陶木然发布碳纤维发热砖

9月19日下午，陶木然举行媒体沟通会，正式向外发布其具有专利技术的“碳纤维发热砖”。据木然瓷砖品牌营销总经理李奇峰介绍，该产品推出或将瓷砖从装饰材料向功能性产品转型，可发热可保健的瓷砖碳纤维电热瓷砖面世。

对此，陶木然早在2014年开始就研发可插电发热的瓷砖，希望能让瓷砖直接成为会发热的地暖。据李奇峰介绍，产品是利用碳陶复合材料进行安全发热，通过瓷砖传导到瓷砖表面，当人体脚部或者身体接触的时候就能感受到舒适的温度。“热量从下往上不仅切合人体的舒适度，而且也更节能。”据了解，同样情况下使用室内供暖方案，碳纤维发热瓷砖散发同样的热量要比空调与地暖都更为节能。此外，碳纤维发热能产生对身体有益的红外线，可以对身体起到保健养生之功效。

“我们可以为瓷砖开关加入温度计，调控瓷砖发热情况，还可以连接网络，让用户可以远程控制开关与温度。”李奇峰认为，新品将会给市场尤其是中南部地区备受寒冬笼罩的居民带来福利，未来还会进一步拓展产品的品类花色以及样式。

（来源：2015.9.25 陶城网-陶城报）

“金九银十”辉煌或难再 陶瓷企业应放眼长远

金九时节已然到来，在过去的二十多天中，陶瓷企业销售似乎也并未一路亮红灯，总体而言销量仍旧不温不火。今年上半年整体行情不佳，虽说“金九银十”早已变成了“铜九铁十”，各大企业和经销商仍不免对其抱有较大的期待，这两个月也成为了重要的转折点。

只是，我不看好“金九银十”，也不看好准备最后搏一把的厂商。原因有两点。

一是，现在市场进入艰难是常态化，不能寄望于哪个季节会变好。市场蛋糕在萎缩，购买力下降也是事实，把市场翻个底儿朝天，把明年、后年的消费力都给挤出来，对于现在的行情，也不会有多大改变。有行业的朋友把今年跟 2008 年对比，说当年全球金融危机对陶瓷行业的影响，都没有今年那么大。这位朋友用的是销售额同前一年对比的变化来衡量。尽管这种对比有一定的不科学性——毕竟 2008 年全球的陶瓷砖产量还没有现在中国全年的产量大。当时中国陶瓷砖的总产量，意大利统计数据是 34 亿平方米，中国建筑卫生陶瓷协会统计的数据是 57.55 亿平方米。按最高的数据算，2008 年中国陶瓷砖产量也只是 2014 年的一半。从这个角度看，2015 年陶瓷行业面临的危机比 2008 年要严重得多，因为 2008 年市场只要消化 57.55 亿平方米，那就已经是 100% 产销率了。而今年，若市场只消化 57.55 亿平方米，明年有大半时间瓷砖厂都不需要开工了吧？产能过剩，市场萎缩，陶瓷行业进入有史以来最艰难的时期（未来是否会更艰难还未可知），这一事实必须面对。大环境如此，“金九银十”这根轻飘飘的稻草，只怕是救不了谁的命了。

二是，现在的促销战也已经常态化，“打一场突击战”已失去市场，团队也丧失了打突击战的力量。以前总是说，6、7、8 月是淡季，到了 9 月、10 月冲一把。今年从上半年开始，我们看到的就 是，所有的陶瓷企业都在全力往前冲业绩。能派到市场去的人，全都派去了；能搞促销活动、终端爆破的地方，都搞了一遍了。曾经听张念超说金意陶一年做 100 多场终端爆破活动，觉得是“疯狂营销”，但现在，这种疯狂已成为常态。半年做 100 多场活动的，在佛山随便数数就有那么几个。市场潜力已经被挖了一遍又一遍，就像农村被翻过的红薯地一样，第一批大人挖的是大红薯，后面是自家小孩子捡大人漏掉的小红薯，还有一些别人家的小孩子，在主人家撤掉以后，再去地里理一遍，还可以捡一些漏。现在还把下半年冲销量的希望寄托在“金九银十”的人，就跟贪心又固执的小孩子一样，非得去被捡过无数遍的红薯地里再找一些剩下的红薯。耗费团队巨大的精力，耗费公司不少的财力，结果只能差强人意。

在此，也给陶瓷行业的朋友两点建议。

第一，别再盯着目标任务额不放了。在还没看明白市场形势的情况下，别再为了短期的销售目标，让团队去市场上拼杀得精疲力竭而难得有所收获。今年若只盯着目标业绩去拼，最终的结果只能是，厂家失望、经销商失望、业务员失望，参与终端大战的所有团队成员都信心破灭。这对于企业的未来发展，是极其不利的，因为这个时候还以提升销售业绩来论英雄，无疑只会打击人的信心。我认为，这个时候，企业老板和管理层更应该做的，是研究大的经济形势和市场形势，结合这些形势，打造适合未来发展的体系，制定公司未来的方向。比让团队完成遥不可及的业绩更重要的，是让团队明白，今年销售业绩下滑，是大势所致，不是公司的问题，不是团队的问题。按照现在制定的路线发展，公司将会有一个怎样的未来，团队会有怎样的未来，个人会有怎样的未来。

第二，做好利润。在业绩冲不上去的时候，拿什么提振团队的信心？用利润。有了利润，就可以给到表现好的员工应有的奖励，就可以在体系的完善和变革方面有更多的投入，就可以让团队有一种“咱家有粮，心里不慌”的感觉，能够更安心，更踏实地留下来干活。否则，人心惶惶，企业还何谈发展？怎样做利润？该勒紧裤腰带的时候就得勒紧裤腰带。控制好生产、销售、推广各个环节的成本，那种不实用的表面功夫就别做了，省出点儿精力来把内部管理理顺。陶企能省钱的地方太多了，以前日子好过，大家都得过且过，现在日子不好过了，老板们该盯的地方就该盯紧点儿。王熙凤说过：

“我们王家的地缝子扫一遍都够你们吃一辈子了。”有一些陶瓷企业该盯紧的地方盯紧一点儿，不用去市场多费劲儿，利润都会上来了。

总之，别盯业绩，盯利润，顺便再盯盯以前睁一只眼闭一只眼的地方。从各种花里花俏赚吆喝赚热闹实际上赚不到钞票的活动中解放出来，静下心来理顺自己的体系，规划好企业的未来。

“金九银十”只有两个月，而企业要走的路还很长。

（来源：2015.9.25 九正建材网）