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

今年珠三角已有 12 家陶企倒闭

近日,据媒体报道,今年来珠三角共有 12 家陶企倒闭,主要集中在清远、佛山、肇庆三地。陶瓷行业作为三水重要传统行业之一,在外贸压力加大、内需萎缩的双重困局下,压力显然不小。三水陶企如何自保,显然要认真考虑。来自市场的动态表明,不少大牌陶企正纷纷朝着互联网进军,同城的就有鹰牌和东鹏,本地则有欧神诺等,希望以此来打开新局面。

产能过剩是这一次陶企寒冬的主要压力。据全国产能调查数据显示,至 2014 年岁末,国内陶瓷生产线已达到 3600 余条,总产能 140 亿平方米,为历史之最。产销两旺成为首要解决的问题。

显然传统销售模式已经不能满足业态发展的需求,此时互联网销售模式的出现不仅节约了成本,而且迎合了 80 后、90 后这一主体消费习惯的改变和升级。前段时间流行去日本买马桶盖,跟风现象的背后其实是消费者对生活品质的追求在提升,消费在升级。而转战互联网,线上的随机查询,整体效果感观,辅以线下的细微服务与真实体验无疑有互补作用,这也是各大品牌陶瓷厂商纷纷选择 O2O 的终极原因所在。

于企业而言,选择互联网是对现有销售模式的拓展,更是抢先布局市场的需求。近年来无论从市场还是销售终端,陶企销售增长的压力是越来越大,一方面是竞争越来越激烈,另一方面是渠道运营成本非常之高。与此同时,随着互联网消费逐渐成熟,在未来,陶企销售也将逐渐数字化和互联网化,现在的布局就是战略意义上的高地抢占。

此外,在市场蛋糕固定甚至有可能缩小的情况下,挖掘引领消费模式将取代传统的等待消费模式,成为抢占市场的利器。互联网的工具性将弥补传统销售模式下的短板问题,包括可视化的整体呈现,设计方案的快速生成和替代,甚至是家装环节的及时跟进等都大有可为。

从销售终端带来的数据和信息将通过互联网迅速而又精准的反馈到生产上,并且影响整个的生产流程。以往陶企的生产数据来自各地经销商的和渠道商的反馈或者自己的调研与观察,中间难免存在时间差。由时间差带来的后续生产和配送动作也将势必推后,产业流程变长,所带来的结果是资金占用时间过长和消耗量变大,这无疑加重了现金流本就短缺的陶企负担,如果资金不能及时回笼,等待企业的不只有商业信誉的丧失,甚至可能是破产的来临。现在的数据回传则可以大大消除这一弊端,陶企可以迅速反应,及时投入或者调整生产。

基于此互联网可帮助陶企生产适合市场的产品而不是盲目跟风模仿市场的产品,这将重塑和净化行业生态。以往陶企的模式是迅速跟进市场新出的产品借此省略一大部分研发费用,空手套白狼,而这些企业恰恰在这次洗牌过程中首先倒下,但是这样做的结果是行业环境遭受破坏,谁也讨好了,产生内耗。东鹏陶瓷董事长何新明曾说,应对寒冬,首先要坚持创新,要通过延续性创新和颠覆性创新去提升企业竞争力。

著名经济学教授菲利普科特勒强调:“伟大的品牌唤起的是形象、期望和对性能的承诺,是顾客心灵深处的烙印。”可见,好的品牌就是号召力和影响力。

说到底,不论是品牌的构建还是销售模式的更新,互联网的浪潮只是恰好出现在了建陶行业寒冬来临之时,寒冬到来也是建陶行业发展到资源需要整合阶段的前兆。互联网的大潮席卷下更多的不是冲击,而是多了一种选择,是主动出击还是被动防御这都不重要,重要的是如何在这一轮行业洗牌中占得一席之地。

国内首例陶瓷烟气超低排放技术通过鉴定

11月21日，在广东蒙娜丽莎新型材料集团有限公司行政楼聚英堂会议室内，由江苏科行环保科技有限公司、广东科达洁能股份有限公司和蒙娜丽莎集团股份有限公司联合申请的“陶瓷行业烟气多种污染物协同控制技术与装备”的新技术新产品鉴定会正式举办。来自陶瓷行业内的多名技术专家、知名企业代表和媒体人士共同出席了此次鉴定会。

鉴定会上，项目完成单位向鉴定委员会提交了“研制工作总结报告”、“科技查新(国内外)报告”、“用户使用报告”等内容，以及相关技术文件资料，由委员会专家组进行了审定、考察、质询，并最终获得了通过。未来，将有望在全陶瓷行业内推广。

据介绍，该环保产品项目由科行环保、科达洁能、蒙娜丽莎三家企业共同完成，项目经系统应用基础研究和工业化应用，在陶瓷行业率先实现了烟气多种污染物协同控制技术与装备的工程应用，目前累计申请专利12项，已授权专利11项，其中发明专利1项，发表论文5篇。

该环保项目主要在三个方面实现了技术创新：一、针对陶瓷热风炉氮氧化物波动较大的特点，采用“双联双控”喷氨控制和氨水精细化计量调控技术，实现了喷氨量跟随NO_x波动及时进行精确调整，提高了氨利用率，减少了氨逃逸；二、采用动固组合式阳极板支撑技术，有效解决了阳极板与壳体壁板之间防腐层难修复的难题；采用旋流式绝缘子热风吹扫技术，有效清除除污器绝缘瓷套内壁粘附的水雾颗粒，确保高压瓷套的绝缘性能；三、采用在线喷淋监测和分级补偿技术，实现喷枪运行状态的实时检测和在线监控，并及时清洗分布板表面的积垢，结构简单，降低了耗水量。

蒙娜丽莎生产事业部副总经理张松竹也对项目的实际运行情况做了描述。张松竹表示，该环保设备于2015年9月在蒙娜丽莎集团股份有限公司首次投入运行，产品经工程实际使用，运行状况良好，同年11月经环保部指定检测单位北京中研环能环保技术检测中心检测，排放口粉尘排放为4.9mg/Nm³，SO₂排放为16mg/Nm³，NO_x排放为42.4mg/Nm³，氨逃逸小于1ppm，重金属及其化合物(主要指铅、镉、镍)脱除率>40%，氟化物及氯化物脱除率>50%，各项指标均远低于国内陶瓷行业排放标准，且设备运行对生产出的产品质量也没有可见影响。

专家组成员在认真听取了报告和并研读了相关资料后，也到环保项目现场对设备运行情况进行了实地考察和调研，并针对产品设备的投入成本、连续运行稳定性、二次污染物处理、药剂对设备腐蚀性等问题对项目完成单位提出了质询，项目完成单位也一一作了回答。最后，以清华大学环境学院大气污染控制研究所教授李俊华为主任委员的专家组一致认定该项目产品具有明显的创新性，多项技术在陶瓷行业内为首次使用，主要经济技术指标达到国际领先水平，社会经济效益显著，表示该产品的研制成功，为我国陶瓷行业污染物减排开辟了一条绿色之路，并建议加快推广应用，以满足市场需求。

我国是建筑陶瓷生产大国，全国共有建筑陶瓷生产线3000多条，2014年产量已达到104亿平方米，陶瓷产量位居世界第一。然而目前国内的建筑陶瓷行业整体环保治理水平落后、地域差异较大、运行成本高、治理效果差。据统计，陶瓷行业年耗煤超过7000万吨，每年约产生NO_x150万吨，SO₂150万吨、粉尘80万吨以及重金属及其化合物等污染物，是一个高污染、高能耗的产业。建筑陶瓷工业烟气排放口多而散，无组织排放现象较严重，治理难度较大。

根据调研，若以《陶瓷工业大气污染物排放标准》2014修改单作为标准，建筑陶瓷行业最终能够实现粉尘、SO₂及NO_x全面稳定达标的企业不足20%，若考虑重金属等其它污染物排放标准，则达标的企业将更为稀少，甚至有些较落后地区的陶瓷企业只进行了除尘治理，未进行任何脱硫及脱硝治理。

有专家表示，现行陶瓷行业大气污染物排放标准还只是过渡，未来行业标准将进一步收严。因此，随着国家对环保治理的重视，陶瓷行业大气污染物减排任务刻不容缓。

而当前陶瓷行业针对大气污染物治理措施主要有：对于除尘治理，主要采用旋风收尘、布袋除尘或水浴除尘；对于脱硝治理，很多企业没有采用脱硝措施，仅少部分企业进行了简易的SNCR脱硝；对于脱硫治理，主要以双碱法进行脱硫，少部分企业采用石灰(石)-石膏法；对于重金属、氟化物及氯化物等污染物，则没有采取任何的治理措施。

泛高安产区抛光砖价格逼近成本红线，陶企升级产品以稳定效益

日前，位于宜丰县良岗工业园内的江西瑞明陶瓷有限公司因拖欠员工工资而发生围堵讨薪事件，目前该厂已停产并进行资产清算。瑞明陶瓷是继 10 月底高安田南镇江西中瑞陶瓷有限公司因经营不善而被供应商围堵维权后的又一起倒闭事件。“为什么陷入倒闭的都是抛光砖生产企业？主要还是因为今年抛光砖价格已逼近成本甚至低于成本价，再加上企业的不良性运作，已没有抵御市场风险能力。”一位业内人士分析道。

据了解，从去年下半年至今，泛高安产区已有领先、新高峰、欧尔玛、中瑞以及瑞明 5 家抛光砖企业因为资金链断开而停产倒闭或被收购。根据记者前期掌握的消息，这几家企业在管理上一直存在比较多的漏洞，财务成本偏高，再加上今年抛光砖价格急剧下滑，企业资金紧张，造成生产上经常处于“等米下锅”的状态，产品品质不稳，面对激烈的价格竞争，企业的经营也陷入危局。

抛光砖价格逼近成本红线

“选择低价，就是选择风险！任何企业的稳定发展，不能离开效益的依托！”华硕陶瓷营销总经理谢向军表示。

瑞源陶瓷集团董事长陈光辉亦表示：“目前抛光砖的价格已经逼近成本红线，一些企业根本就是在赔本赚吆喝。今年高安产区的销量还算可以，一旦产生库存积压的话，这些企业的资金链就会断。瑞源陶瓷的抛光砖价格在产区是一直保持得最稳定的，有些客户也要求我们降价，但是企业的生存必须有效益。我们公司的抛光砖产能是产区最大的，产品品质也是最好的，一旦瑞源陶瓷集团放价，对产区一些抛光砖企业也会是致命的打击，企业和产区还是需要良性发展。”

“目前抛光砖的价格只能维持正常的运转，基本上已经逼近了成本红线，罗斯福、瑞源以及华硕这些都是老厂，产销表现均比较稳定，因此还能够正常运转，价格比其他企业也要高些，但一旦生产上出现波动，就意味着白干了。今年，罗斯福陶瓷坚持全品类系列运作的发展模式，从抛光砖、瓷片、抛釉砖到大理石瓷砖等系列都有，抛光砖和瓷片基本就是稳定市场的，新产品和高值产品则保证企业利润。”罗斯福陶瓷董事长罗群表示。

“高安产区的企业要面子，宁愿降价也不减产。下半年应该是销售的旺季，但现在没看到多少货车提货，企业的库存压力很大，但是大家都在坚持，谁也不减产也不停线。”一家仿古砖企业的采购经理无奈地对记者表示。

据记者获取的最新消息表明，不少高安陶企表示今年年底停窑会比去年提前一点，尤其是春节期间不会与往年那样不停产，因为库存压力确实太大，一些日产能在 4 万平方米左右的企业其平均库存量在 5000 万元左右。但记者近期从产区抛光砖企业获悉，抛光砖的销量仍是较为稳定，因为产能结构的原因，个别规格的品类还出现货源紧张的情况。“今年全国各大产区提前停窑是肯定的事情，佛山的企业在 12 月底前基本会全停，北方产区在下雪也开始陆续停窑，高安产区的企业停窑时间也会比往年早，再加上市场形势不好，明年开春一些企业还说不定会开起来，到年底和明年开春缺货会成为正常情况，对于瑞源陶瓷这样平稳运作的企业来说，这就是优势所在。”据瑞源陶瓷企业常务副总经理陈春辉表示。

升级产品以稳定效益

在 2013 年“全抛釉潮”开始深入泛高安产区时，一批仿古砖企业纷纷转产或上线，产区一些抛光砖企业受利润的诱惑也开始把现有的窑炉改造为全抛釉线或者直接增加新生产线。随着抛光砖价格不断下滑，全抛釉的热潮也急剧升温。但伴随而来的是，全抛釉价格也一路下行。

据罗斯福陶瓷董事长罗群表示：“今年泛高安产区的企业除了保证正常的产销稳定，把更多的资源都用于新产品的开发以及渠道的落地上。”

据了解，曾经面向三四级市场的泛高安产区的陶瓷品牌，随着企业产品结构的丰富，以及新产品的开发速度加快，对终端专卖店的建设和品牌推广也更加重视。属于泛高安产区的品牌专卖店在终端市场也开始崭露头角。华硕陶瓷营销总经理谢向军表示，华硕陶瓷今年已在全国建立近一百个专卖店和专卖区。瑞源陶瓷企业常务副总经理陈春辉也对记者表示，随着沁园春陶瓷企业 4 条线全面投产，瑞源陶瓷企业明年的工作重点将是开发新产品，借助终端市场推广品牌。

（来源：2015.11.28 陶瓷信息）

夹江使用天然气陶企背负巨大成本压力

据了解，由于今年夹江政府加强了对产区内所有陶瓷生产企业的环保整治力度，所以诞生出了一批使用天然气的企业。作为清洁能源和高热值燃料，天然气在节能减排方面具有很大优势，使企业顺利地通过了今年的环保验收，但陶瓷企业对其却是“感情复杂”，因为使用天然气造成生产成本增加，加上天然气价格上行，让陶瓷企业对天然气爱恨交加。

日前，记者从夹江环保局处获悉，夹江境内的 81 家陶瓷生产企业中，凡采用天然气生产的陶瓷生产企业现已全部通过了环保验收小组的验收。目前产区内已有华艺、华雄（一厂）、华宏（二厂）、汉模泥、盛峰、巨星等十几家陶瓷企业以使用天然气生产为主。

不可否认，天然气作为清洁的生产能源在环境保护方面的确是企业的首选，但是其高昂的价格却又让很多企业望而止步。据了解，截止目前夹江产区内企业用天然气的价格在 2.7 元/m³ 左右，而使用水煤气的价格在 1.2 元/m³ 左右，相比之下使用水煤气更加有优势。虽然水煤气在环保方面不如天然气，但是从经济的角度出发，它更加贴近企业发展的实际。

从天然气和水煤气的价格对比来看，使用天然气的企业其生产成本远高于使用水煤气的企业。那么使用天然气的企业在面对这种状况时又该如何应对呢？

为此，记者采访了位于甘江镇的华艺陶瓷企业某相关负责人。据他透露，使用天然气生产成本的确很高，但是它能保证产品质量稳定可靠，因此企业会适当地调高产品的销售价格，以此来分摊企业使用天然气带来的成本压力。据了解，当前产区内 300×600mm 系列的瓷片一般售价已经跌破 3 元/片，华艺陶瓷生产的 300×600mm 系列瓷片的售价却卖到近 4 元/片，其产品品质在业内也有良好口碑。

除此之外，记者还从盛峰陶瓷企业（金陶瓷业分厂）处了解到，虽然使用天然气的成本高昂，但是它确是生产微晶石、全抛釉等高档产品稳定的保障。

据了解，现目前行业内生产高档产品的企业一般都会使用天然气。首先，是因为天然气的热值比水煤气高，天然气热值每立方米达到 8600 大卡，远远高于水煤气的每立方米 2500 大卡，即使使用天然气要比使用水煤气的成本高，但是仍然有企业选择使用天然气；其次，使用天然气后的窑炉生产线烧成温度稳定，可以大大减少产品因窑炉温度不稳定而出现色差等质量问题；此外，使用天然气烧成速度更快，在保证产品品质的基础上可以适当提高产量，使企业的经济效益得以提高。

现阶段夹江产区内大部分企业都在使用水煤气，从而导致使用天然气的企业受到了一定的冲击。对此，使用天然气的企业希望政府政策支持，给使用天然气企业和水煤气企业一个公平竞争的机会。

（来源：2015.11.21 陶瓷信息）

抛光砖创新：提升仿石效果，打造瓷砖“灵性”

2015 年以来，全抛釉成为了行业热词之一，的确在全行业销售不景气的局面之下，大部分企业都依靠全抛釉产品的强势表现稳定产销局面。在欣喜的背后，全抛釉产品利润不断下滑，市场逐渐饱和也成为了建陶企业不得不面对的

2015 年以来，“全抛釉”成为了行业热词之一，的确在全行业销售不景气的局面之下，大部分企业都依靠全抛釉产品的强势表现稳定产销局面。

在欣喜的背后，全抛釉产品利润不断下滑，市场逐渐饱和也成为了建陶企业不得不面对的难题。于是一批行业龙头企业开始了对抛光砖产品的创新，喷墨抛光砖、微粉渗花抛光砖等产品不断出现，这两大类抛光砖新品在几乎完全具备抛光砖物理性能优势的基础之上，高度提升了产品的仿石效果。

同时，以广东宏宇集团为代表的企业甚至直接通过“粉料演绎”的方式，生产出了几乎能够完全呈现天然石材效果的抛光砖产品，该类产品在 100% 继承传统抛光砖物理性能优势的基础之上，既实现了对天然石材纹理的呈现，由于工艺特殊，更做到了每一片产品纹理完全不同的效果，使瓷砖也拥有了天然石材千变万化的“灵性”。

（摘自：2015.11.21 陶瓷信息）

浙江广东福建等地 9 家卫企被拍卖，没人敢买！

近日，厨卫君从人民法院诉讼资产网、淘宝司法拍卖网了解到，年内有近 10 家卫浴企业被挂牌拍卖，据不完全统计，涉及拍卖资金近亿元，且大多集中在浙江、江西一带，只有少部分经过多次估值降级的企业拍卖成功，但大多还是因无人竞价而流拍。业内人士认为，卫浴企业拍卖流产，多半是因为今年的市场形势不好，且被拍卖的企业负债率过高，加上股权复杂等因素，因此，没有谁敢当接盘侠也是情理之中的事。

估值降级 490 万元 台州波赛顿卫浴第三次拍卖

10 月 30 日，台州波赛顿卫浴有限公司所有的坐落于临海市汇溪镇两头门村厂房及土地在台州市椒江区人民法院淘宝网司法拍卖网络平台上进行拍卖，拍卖资产包括证载建筑面积 10979.01 平方米；无产权证建筑面积约 1847.7 平方米；土地使用权面积为 16905.79 平方米，该次拍卖是台州市椒江区人民法院对该公司进行的第三次拍卖，最终以 1219 万元成交，低于评估价近 700 万元。

据台州市椒江区人民法院发布公告显示，波赛顿第一次挂牌拍卖时间为今年 8 月 28 日，当时的拍卖参考价为 1699 万元；第二次挂牌时间为 9 月 18 日，拍卖参考价为 1510 万元。三次拍卖，两次的估值降级，降价近 500 多万元，最终得以拍卖成功。

此外，据厨卫君在中国裁判文书网中了解到，2014 年，台州波赛顿卫浴有限公司曾卷入到了建设工程合同纠纷一案当中。

卫浴展馆、店铺拍卖均流拍

除了卫浴企业的厂房、机械设备及工业用地被拍卖以外，据记者了解，由于传统家装卖场今年情况普遍低迷，一些卫浴的展馆以及位于卫浴城内的多家店铺均列入了被拍卖的行列。

其中就包括位于安徽的铜陵大市场陶瓷卫浴精品馆 B13 号网点房，建筑面积 182.79 m²，第三次拍卖参考价 80 万元；赣州世纪银鑫家具大市场开发有限公司所有的赣南家居卫浴城 2 楼的 7 间店铺，建筑面积合计共 451.22 m²，第三次整体拍卖价为 453.6 万元，前后估值降价近 200 万元，但最终结果仍是流拍。

(来源：2015.11.26 厨卫画报)

薄瓷砖价格或将下降

下月起，系列新标准开始实施，而家居行业新的《陶瓷砖》国标也将于 12 月 1 日施行。薄型瓷砖进入市场已经近两年，价格比传统厚瓷砖贵了 10% 左右，这主要和销售量不大导致成本高有关，新国标实施后，薄型瓷砖进入大批量生产时代，或将取代厚瓷砖成为主流，而薄瓷砖贵于厚瓷砖的现状也将得到改变。

新国标最受关注的是首次对干压陶瓷砖厚度做出了明确限定，并提高了对挤压陶瓷砖的技术要求等内容。虽然标准整体主要是降低陶瓷行业的能耗，但是业内人士表示，未来陶瓷砖将越来越薄，这对企业技术要求更高。

记者了解到，薄瓷砖进入市场近两年，目前仍处于边缘地带，因为销量小，导致厂家的设计、生产成本上升，价格贵于传统的厚瓷砖。新国标从降低能耗的角度对瓷砖厚度作出限定，此规定在保证陶瓷砖强度、吸水率等方面技术指标不变的前提下，大大降低了陶瓷砖厚度，促进陶瓷砖向薄型化发展，这意味薄瓷砖将成为市场主流，也是薄瓷砖未来降低价格的最大因素。

瓷砖抗压能力如何一直是业内和消费者关注的，瓷砖变薄会不会更容易破碎？对此，业内人士认为，如果纯粹从薄厚的角度来看，厚瓷砖肯定更能抗压，从市场认可度上考虑，厂家也不会薄型瓷砖上多做文章。但按照新国标生产的薄型瓷砖，其抗压能力应该能达到目前厚瓷砖的强度，这和制作工艺有关。

(来源：2015-11-25 佛山陶瓷网)