

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

湖北当阳产区销售状况调查

历经春节期间近一个月的停产停窑之后，当阳陶瓷砖年后销售形势较年前大幅好转，多数企业产品供不应求，迎来了生产线全开的黄金时期，而这种情况在去年是不可想象的。业内人士认为出现这种“反常现象”的原因是：“春节期间陶企停产停窑，导致经销商的仓库普遍空虚，急需足够的产品来补充；但当前这种利好的形势会在4月份开始逐步恶化，直至出现拐点，回到年前水平”。

然而，几家欢喜几家愁。纵观目前的当阳产区，有的企业生产、销售进行得如火如荼，而也有的企业却身陷资金链困局经营乏力、难以自拔。

对于当阳产区而言，当阳打造“三峡瓷都”的步伐仍在继续前行，虽然现在它已经没有了曾经的高调与狂野。不过这些都不重要，作为企业，关键是谁能站的最稳、笑到最后，在牛市或是熊市里俾睨纵横、左右逢源。

抛光砖销售火爆

今年3月份开始，盛世华洋陶瓷抛光砖销售火爆，前来看砖的客户络绎不绝。

“我现在急需1万平方米的线石做工程，能尽快发货吗？”客户对于产品质量和价位非常满意。但回复却令他颇为失望，“不好意思，这款产品现在已经没货了”。对于这样的买家，该公司业务人员每天都要接待十来批，他们大部分来自湖北宜昌周边的县市，也有从湖南和重庆远道而来的，其中有相当一部分都是以前其他企业的经销商。

事实上，这家去年6月份才投产的新企业，目前两条生产线的总产能每天都稳定在了32000平方米以上，但仍然无法满足火爆的市场需求，有关负责人表示“现在至少还缺一倍的货”。他分析认为，这种变化的原因有多种：一是开年后经销商的库存空了急需大量产品进行补充；二是由于公司生产稳定了，产品质量较去年大幅提升，客户好评如潮；三是当阳的另外两家生产抛光砖的陶瓷企业在年初就被关停或改造，这两家企业以前的经销商也纷纷向他们“涌来”。

喜迎开门红

事实上，不仅仅是抛光砖广受欢迎，瓷片、仿古、外墙、西瓦的情况也都如此。

“我们帝豪的瓷片现在已经买断货了”，帝豪陶瓷生产总监对记者说。这位对产品质量和规模经营近乎偏执的广东人对自己负责生产的产品信心十足，“帝豪瓷片的质量目前在湖北是最好的，XXX卫浴还在我们这贴牌！”

实际上，帝豪陶瓷只是目前瓷片生产企业的一个缩影。

据了解，瓷片是当阳及周边目前产能最大的产品，本月生产线已经突破了15条，且去年整体形势比较乐观，仅个别企业因生产问题、股东纠纷而造成经营状况不佳之外，大部分企业产销情况比较理想。

仿古砖销售形势较年前亦明显好转，去年年底投产的湖北九峰陶瓷产销率突破了200%，目前正在快马加鞭的建设第二条仿古砖生产线来缓解目前的市场需求压力。而定位相对高端，走全国市场的鑫来利陶瓷则在近日重新启动了被尘封好几个月第二条生产线。帝豪陶瓷的全抛釉生产线亦将在本月底顺利产出新品。

外墙砖自去年起就一直被认为是当阳乃至湖北的销售“老大”。仅在湖北当阳已建成的8条外墙砖线就常年处于满负荷的全开状态，且产品供不应求。并且今年外墙砖的扩张势头仍旧疯狂，产能仍将继续扩大。

仅在当阳，蝴蝶泉陶瓷斥资两亿元打造的二期厂房已经建设完毕，豪山建材公司第二条外墙砖生产线正在紧张施工，而九峰陶瓷负责人亦向本报记者透露年底会推出外墙砖产品，届时当阳和湖北将再添四条外墙砖生产线。

锦汇陶瓷是当阳唯一的一家西瓦生产企业，去年6月28日点火投产，可一个月后，现实却将他们起初的信心与激情消磨殆尽。那时，库存积压的程度让所有人为之震惊：占地200余亩的工厂里所有空地上都被密密麻麻的堆上了青红色的瓦块；后来随着生产的继续，工厂里再也没有这些瓦块的“容身之地”了，它们不得不被露天堆放在工厂大门外的道路两旁、绵延数百米，此种状况一直延续到2011年底。（转下页）

(接上页)而如今火爆的销售场景却让那些曾为锦汇捏一把汗的人感到有些惊讶不已:锦汇是如何消耗那些过剩产能的?

原来,陶瓷瓦有着水泥瓦无法比拟的特殊优势,在我国广大的农村地区仍然是水泥瓦占据着主导地位,陶瓷瓦在日常安装过程中因安装难度大、危险系数高,需要专业的施工团队;而农村地区地广人稀,普遍缺乏这样的施工团队。“解决了安装问题,就能赢得了市场”。

“锦汇陶瓷今年还有块大蛋糕,宜昌市五峰县城整体搬迁扩建,需要大量的陶瓷瓦,足够锦汇生产一年的”。当阳市经济商务局招商办主任杜万林说。

墙砖狂热扩张

“如果不做抛光砖,只做瓷片和仿古砖,那么我们的日子会非常好过”。在帝豪陶瓷某销售高管看来,抛光砖仿佛成了一块沉重的包袱给厂家的经营效益频频施压。而另外一家抛光砖生产企业如今所面临的状况恰好证实了这一观点——天冠陶瓷在历经数月的设备改造升级后至今仍未投产。

2012年3月20日,在当阳大部分陶瓷企业复工投产一个多月之时,位于当阳市坝陵办事处车站路的湖北天冠陶瓷有限公司的营销展厅依旧大门紧锁,车间生产工人仍然在焦虑的等待上岗通知。

据统计,当阳目前共建成抛光砖生产线11条,在产的仅为4条,生产线闲置率超过了60%,而外墙、瓷片、仿古砖、西瓦生产线目前则基本上处于全开状态。

据当阳某抛光砖企业内部人士透露,抛光砖由于严重依赖湖南原材料,在生产成本上过高,每块抛光砖的利润仅在一块钱左右,除去其他各种费用,基本上难以盈利,“如果再遇上生产不稳定等突发事件,企业便会处于亏损状态”。

尽管抛光砖生产成本投入高、效益差,但不可不产。

帝豪陶瓷三条抛光线在停产一个月后,于近日终于开了一条,目前该企抛光砖的定位仅仅只是瓷片的相关配套的产品,“如果不做抛光砖的话,瓷片就相对不好卖了”。

由于鄂、湘、赣三省市场的高度重合,以及抛光砖产品的过度同质化,各企业之间为最大化争夺终端市场和客户,大打价格战,最终导致瓷砖的售价越来越低,甚至低于成本价出售,“卖砖就意味着亏钱”。墙砖的利润则相对高出许多。

瓷片因原材料价格优势,生产成本较低,利润相对较高,被大多数企业奉为主打产品,甚至在当阳及周边地区约六成左右的企业只生产瓷片;有业内人士透露,每平方米瓷片的利润在大致在5元~7元之间,是抛光砖的好几倍。

盛世华沣陶瓷是当阳目前抛光砖产能最大的陶瓷企业,两条生产线的日产量稳定在了32000平方米以上,但仅在目前产品优等率逾95%的基础上企业才处于微盈利状态。据该公司相关负责人透露,盛世华沣将于今年5月份新上两条瓷片生产线,丰富产品结构和完善产品配套。

凯旋陶瓷现拥有五条外墙砖生产线,日产量可达50000平方米以上,是湖北最大的外墙砖生产企业,但该公司却在形势一片大好的情况下突然转变了发展思路,计划将已签约的第六条线用于生产瓷片或西瓦。

市场或开始降温

这种超乎寻常的火爆情形,不仅仅只在当阳上演,不少产区年后的销售情况几乎与当阳如出一辙。

业内人士对当阳外墙砖的前景并不太看好,有人说按照这样的扩张速度,不出一年,湖北的外墙砖产能将超过抛光砖产能。

“当阳起初的规划是100条陶瓷砖生产线,但按照目前的市场环境,这根本是无法完成的目标;今年除了外墙砖会再上几条生产线之外,其余产品再上新线的希望不大,但外墙砖所面临的形势也会越来越严峻”。当阳市经济商务局招商办主任杜万林对外墙砖的产能疯狂扩张的现状同样表示担忧。

一个摆在当阳眼前的实际情况是,周边多个新兴产区的兴起已经对当阳形成了合围之势:除了外省高安、岳阳、衡阳、内黄、鹤壁;夹江等产地外,同省的湖北黄冈、通城、甚至在与当阳不足50公里的湖北省远安县、枝江市,目前也已有多家上规模的建陶企业投资建厂。并且,上述几个产区的重点销售市场与当阳大面积重合。

不过,当阳的区位优势相对比较明显;以当阳为中心500公里半径范围里消费广阔,包括湖北、湖南、江西、重庆、贵州、四川、河南、陕西等省,目标市场至少涵盖了3亿以上的人口。尽管当阳产区当前的销售情况比较理想,但也有不少企业深陷资金链短缺或紧张的泥潭。

有业内人士认为,目前这种火爆的局面仅仅只是短暂的,到下个月情况将有所改变,会继续回到年前市场冷淡、产品滞销的局面。

摘自(陶瓷信息报)

建筑陶瓷市场遇冷

按往年的惯例，2月底市场已进入“3.15”促销预热期，而今年市场表现仍然冷冷清清。

2012年是我国“十二五”规划开局之年，从陶瓷行业“十二五”规划的内容看，未来的5年，是行业经营品质高速成长的5年。纵观2012年的市场环境和开局情况，很多品牌对市场预计并不乐观，尤其是开年至今的市场表现，更让商家坚定了自己的预期和判断。第一季度时间虽短，但肩负着品牌的新品推广和完成全年任务20%这两大使命。所以第一季度开局非常关键，第一季度的完成率和新品推广情况，直接影响全年目标的达成。

市场启动冷热不均，但总体慢于往年。我国由于地域文化及气候等特点的原因，每年市场启动的速度都不同，今年更是如此，市场启动冷热不均。一般来说南方市场启动比北方快，品牌企业市场启动比非品牌企业快，国外由于无春节影响启动比国内快，三四线市场启动比一二线快，但今年有一个更明显的特征，就是总体启动较慢。

客户信心持续下降，对未来预期不乐观。从2008年的金融危机开始，品牌经营难度逐年加大、经营成本年年提高、经营利润逐年萎缩，让很多经销商失去经营的信心，倍感经营的疲态。

行业投资整体放缓，保守经营已成定局。由于行业形势的不明朗，无论是品牌制造商，还是品牌经销商都在不同程度地放缓扩张的速度，对经营进行整合，行业的整体投资速度放缓，保守经营已成定势。

新品上市速度放慢，终端难见新品集体上市现象。行业新品推广大致一年两次，年初是规模最大的一次。今年，在建材市场上能看到一些品牌的新品上市，但新品上市的规模和新品的展示都不及往年，新品上市的速度在放慢，新品推广的信心不足。

店面建设数量在减少，店面建设高峰期推后。在店面建设上，商家采取的同样是观望态度，很多商家推后了店面的装修计划，除了新市场必须要装修外，其他需翻新的店面都在以各种理由推后装修期。无论是老板，还是职业经理人，都在不同程度上表现出浮躁的心态，一是受制于市场的影响，二是受制于公司模式改变的影响。

今年开局不好已成事实，但并不注定全年的不好，市场有很多不确定性。开局不好并不是最可怕的，可怕的是一系列不利的因素影响着企业的决策，让企业乱了阵脚，迷失了方向。（王宇）

陶瓷行业开始新一轮产业提升

国家工业和信息化部日前发布《工业节能“十二五”规划》，制定了20个产品单位能耗指标，提出了9大行业节能途径与措施，以及9大重点节能工程投资需求。

根据规划，“十二五”期间9个重点节能工程投资需求达5900亿元，节能量预计达到23500万吨标煤，其中工业锅炉窑炉节能改造工程投资900亿元，节能4500万吨标煤，余热余压回收利用工程投资600亿元，节能3000万吨标煤。投资渠道包括社会、企业、地方及中央财政等投入，对于陶瓷行业，将迎来新一轮的发展提升机遇。

对建筑卫生陶瓷来说，将加大产品结构调整力度，推广瓷砖薄型化和洁具轻型化技术；鼓励使用以天然气、液化石油气为主的清洁燃料；提升大型化、智能化、节能化生产装备的使用率，以及关键设备自动化、连续化运行能力和工艺创新，重点推广快速干燥、大型喷塔和泥浆减水等技术以及富氧、全燃烧等节能环保型窑炉；示范推广二次能源综合利用等节能技术；研发推广连续化大吨位球磨机等装备。促进陶瓷加工、成型、干燥、烧成等重点工序能效水平提升。

高能耗一直是困扰陶瓷行业的难题，每一次新的政策出台，都不同程度地促进了行业研发出更高新的生产技术，由此也带动了行业的不断提升和发展，这一次的节能规划出台，也必将使陶瓷行业迎来新一轮的发展提升机遇。

（中国建材报）

中瓷万佳石英石唱响厦门国际石材展

在3月6日至9日举行的第12届中国厦门国际石材展览会上，湖北中瓷万佳装饰材料有限公司喜获大量石英石板意向性供货订单。

厦门国际石材展览会每年举办一届，已经成功举行了12届，成为国际石材市场中不可或缺的贸易平台，是全球石材行业的需求风向标。

湖北中瓷万佳装饰材料有限公司是一家专业生产高档石英石的的高新技术企业，是中瓷企业旗下的子公司，占地面积350亩，年可产60万平方米石英石，以规模生产，质量保证，花色创新，优质服务让客户体现高科技带来的全新美感和高品位生活。

此次展会中瓷万佳共40个品种参展。先后与土耳其、美国、西班牙、韩国等国家的客商签订了意向性订单。多家外商前来企业实地考察。

（刘旭峰）

高安获建国家级陶瓷检测分中心

3月15日,从江西省质量技术监督局获悉,国家质量监督检验检疫总局已正式批复,在高安筹建国家陶瓷产品质量监督检验中心(江西)宜春建筑卫生陶瓷产品分中心。

近几年来,随着高安产区建筑卫生陶瓷迅猛发展,从引进、消化,到自我创新,技术输出,已经成为全国建筑卫生陶瓷主产区,占整个江西省建筑卫生陶瓷产能的80%以上。据了解,目前,高安产区已建成陶瓷生产线150条,规划待建190多条生产线,日产量达200多万平米。一直以来,企业的产品检测均要送样至远离产区的陕西咸阳,产品检测工作及信息交流与反馈极不便利,原料和陶瓷耗材检测五花八门、各自为政,也极不规范。随着高安陶瓷产业集群的不断壮大,根据产品检测要贴近生产企业的要求,高安市委市政府适时向国家质监总局提出申请,请求在江西省建筑陶瓷产业基地设立国家建筑卫生陶瓷检验检测中心,形成南有佛山,北有咸阳,中有高安的建筑卫生陶瓷国检格局,这样不仅贴近生产企业,更有利于为行业发展服务企业,同时,也是建陶行业未来新一轮的产业布局的需要。

随着国家级建筑卫生陶瓷产品质量监督检验分中心的成功申报,是继中国建筑陶瓷实训中心、基地铁路专用线、口岸作业区、管道天然气等项目建设之后,高安在打造陶瓷产业发展平台上的又一重大举措。此次国检份中心的成功申报将积极推动产区企业的发展和出口市场,也为进一步推动江西省建筑陶瓷产业发展,完善陶瓷产业配套服务,增强企业竞争力提供了技术监督保障,可在短时间内提升高安国家级的建陶产业基地的知名度。

(陶瓷信息报)

宜昌亚泰陶瓷举行别样“三八”座谈会

三八节这天,宜昌市亚泰陶瓷有限责任公司举行了一次别样座谈会,会上宣布成立了“妇女工作委员会”,接着当地妇联负责人和公司人事部经理与参加本次座谈会的优秀女职工代表进行了面对面的交流座谈。

与会的代表们围绕“争做时代女性,共谋亚泰发展”的会议主题畅所欲言,就公司在制度建设和“5S”现场管理等方面提出了宝贵的意见和建议,并表示要立足岗位,认真学习,在工作中继续发扬先进女工的模范作用,用实际行动来感谢公司对广大女职工的关爱和支持。据了解,该公司每逢重大节日关心问候职工已形成长效机制。(谭双琴)

夹江外墙砖、西瓦热销大规模扩生产线

近一段时间,夹江产区外墙砖和西瓦销售非常火爆,西瓦一度出现供应不求现象,价格也在原来的基础上上涨了20%。由于外墙砖和西瓦在市场上的畅销,夹江陶瓷企业开始纷纷准备新建或整改外墙砖和西瓦生产线。

去年整个夹江产区拥有8条西瓦生产线,近20条外墙砖生产线。今年年初,外墙砖和西瓦畅销,不少企业开始新建或整改外墙和西瓦生产线,其中,新万兴整改一条年产500万平方米的西瓦生产线和二条年产450万平方米的外墙砖生产线;米兰诺预计近期内新建一条大产量的西瓦生产线;广乐年初投产了一条外墙砖生产线,现又准备上一条高档的垫板烧外墙砖,此外,产区某家陶瓷企业正在着手把一条金属釉生产线整改成西瓦生产线。

如此大规模的新建与整改到底是盲目的跟风,还是经过精心的市场调查制定的一项重大发展战略。总之不同的人持有不同的观点与看法,我们只有通过一些具体的数据与事实对此进行分析。

首先,按上述新建与整改的生产线数量统计,24条外墙生产线,11条西瓦生产线年产量分别是:5000万平方米和5500万平方米。

其次,按500公里销售半径以内的产品承载量来估计,新增的产能在销售的范围内估计难以消化,或将出现产能过剩问题。

另据厂商反映当前外墙砖和西瓦销售火爆的原因跟去年经销商过度的清仓有很大的关系。因此过多的盲目增加产量,会导致产能过剩影响目前有利的销售环境。

目前夹江产区的外墙砖和西瓦的火爆,随着众多陶瓷企业开始跟风上线,可能会引发新一轮的价格战。在四川地震灾后重建期间,这是夹江和周边陶瓷企业发展最为迅猛的时期,同时也是引发危机开始的根源。由于灾后重建工程对瓷砖的需求量巨大,而夹江现有的陶瓷生产线供应有点吃紧。企业为了抢占灾后重建工程的订单,开始大量盲目上线,随着重建工程的逐渐完成,夹江产区内的瓷砖也开始面临一场严重的产能过剩危机。此次跟风造成的危机给夹江陶瓷企业发展蒙上了一层阴影,直到目前企业都仍然未能完全走出阴影。

当前,企业新建生产线一定要谨慎,不能只局限于某一个区域市场,更不能被市场销售暂时的繁荣景象所蒙蔽,盲目跟风。