

受重污染天气影响

北方多产区全面停产

陕西 20 余家陶企遭环保处罚

本报讯 今年以来,在环保趋紧的形势之下,河南、河北、山西、陕西等地陶瓷企业遭遇了一轮接一轮非常严厉的环保督查,也有多个产区多家企业由于环保违法而遭遇处罚。据《陶瓷信息》粗略统计,仅今年以来就有 20 余家陶瓷企业受到处罚。

今年 3 月份,宝鸡市生态环境局对辖区内的万宝隆、宏康、锦泰、申博、粤特、金色阳光等 12 家陶瓷企业下达了行政处罚决定书,累计罚款 20 余万元。从下达的处罚决定书可以看出,陶瓷企业的环保违法事项主要包括球磨机上料口无除尘设施,生产过程粉尘无组织排放,原料、炉渣露天堆放,煤气发生炉上料口未密闭,煤棚未建设喷淋设施;在线监测设备无全程标定功能、厂区管理不规范,存在跑冒滴漏等。

同样是 3 月份,陕西省生态环境厅公布关中涉气企业专项执法行动发现的首批突出环境问题,其中韩城腾龙陶瓷名列其中,存在的问题主要有 1、建成投运未验收;环评要求采用煤层气为燃料,当供应不畅通等特殊情况下采用备用煤气发生炉煤气作为燃料,检查发现企业全部采用煤气发生炉煤气作为燃料;喷雾干燥塔废气、脱硫设施烟气在线监测设施未建成;煤气发生炉旁边有部分废渣露天堆放,未覆盖;窑炉尾气脱硫设施未运行;喷雾干燥、压型工段、原煤和原料筛分等工段配套的除尘、降尘设施未建设或建设不完善;喷雾干燥塔排气筒高度与环评不符;生产原料棚未封闭,无喷淋装置。厂区道路积尘严重;拉运物料车辆洗车台停运等。

5 月份,中央第二生态环境保护督察组向陕西省反馈“回头看”及专项督察情况,明确指出,陕西省对关中地区陶瓷行业污染治理重视不够,要求不严,现有陶瓷企业污染治理水平较低,无组织排放严重。

7 月份,生态环境部通报了陕西省渭南市问题清单,彩美陶瓷企业由于厂区脏乱差,地面积尘严重而遭到点名通报。杰力特种瓷研制有限责任公司,按照环评建设沉淀池,未对生产废水进行循环利用,废渣乱堆乱放遭遇通报。

(崔学锋)

东北三省:终端市场对中板大板反应冷淡

近三年来,陶瓷大板兴起,各种规格的中板、大板产品层出不穷,风头日盛。而在东北三省各大专业卖场,目之所及均可以看到陶瓷中板、大板的身影。针对大规模产品销售表现,十一前夕,《陶瓷信息》记者相继走访了沈阳、大连、长春等城市的建材卖场。

终端卖场均有销售 但市场业绩平平

在沈阳红星美凯龙铁西店,刚刚公布的“十一”黄金周的促销手段正刺激着消费者的采购欲望。在某高档品牌瓷砖店内,消费者尹先生正在销售员的不断引导下,观看一款大板大理石产品的装修效果图,而随同尹先生的瓦工师傅则明显表现出不情愿的态度。最终,尹先生还是在瓦工师傅的极力劝说下,放弃选购大板瓷砖。期间,记者与瓦工师傅攀谈,瓦工师傅告诉记者,大板砖看着确实好,但因为规格太大,运输起来非常不方便不说,后期铺贴起来,难度也非常大。“以前千一铺,铺 800×800mm 的地砖,一个瓦匠就够了,但如果要铺这种 900×1800mm 的,又大又重,至少得两个人配合。两个人挣原本一个人的钱,谁也不愿意干这活儿。”对于瓦工师傅的“阻挠”,店里几位销售员似乎早已习以为常。

在长春吉盛伟邦家居建材广场陶瓷精品街,某佛山知名品牌陶瓷专卖店,销售经理张莉告诉记者,大板产品至上市以来,虽然叫好但并不叫座,大部分消费者尽管非常喜欢大板瓷砖整体铺贴后的视觉效果,但一听到每平米最高近千元的售价,基本上都会放弃选购,除了部分工装类、高档别墅类客户会有一定购买力外,大板产品摆在店内更多的是起到提升店面档次的作用。“中板、大板的销售占总销售收入比例不足 15%。”张莉表示。

产销不匹配 中板大板难以实现量产

在辽宁法库产区调研时,除沈阳浩松订单式生产 600×1200mm 规格瓷质通体仿古大板和高档木纹砖,五洲陶瓷生产 600×1200mm、900×900mm 规格通体大理石外,几乎再无其他企业从事中大板产品的研发与制造。

谈及中板、大板产品为何没有像其他创新产品热销的原因,五洲陶瓷董事长林峰告诉表示,从生产工艺来讲,中板、大板类产品生产非常依赖企业的生产设备和技术研发能力。因其门槛较高,因此,并不是谁想生产就一定生产合格的大板产品。其次,从市场需求来看,东北地区客户房屋面积多在 100 平米左右,并不适合大板产品推广,而产区企业又因为缺少品牌支撑,越是高端、高档的产品,往往越难以卖出较高的价格。“目前,五洲陶瓷根据客户需要,生产的中板规格的通体大理石等产品,近几个月的销售还不错,但和当初设定的目标尚有不小的差距。下一步,公司营销的重点也将放在强化品牌推广,发现中高端需求、刺激潜在需求、创造有效需求等方面。”林峰说。

(刘学)

“停产令”全面停产,对于不停产的陶瓷企业,将给予严厉处罚,并责令整改。

据了解,9 月 28 日前,河南、河北、山西等地陶瓷企业基本上都会停产,至 10 月 10 日左右才有可能恢复生产,不过也有企业表示,如果重污染天气持续的话,10 月 10 日后,企业能否按时复产还是个未知数。还有企业表示,11 月 15 日就将进入今年的采暖季,就是能够复产了也仅仅能够生产大概一个月时间,就又应该停产了。

使用天然气或获评 A 级的陶瓷企业,采暖季或不用错峰停产,不过遇到重污染天气,也将会被要求停产。(崔学锋)

产区,不管是燃煤还是燃气,近两天也会全面停产,必须保证国庆阅兵期间的空气质量。

不仅仅是陶瓷企业不能生产,运输也被限制。据该知情人介绍,以前国四车辆就可以运输,现在必须是国五以上车辆才可以进厂,否则不允许产品外运。

目前北方很多产区由于符合标准的车辆不够,产品销售和运输受到了严重影响。“企业停产,产品也不让外运,这让企业怎么活。”一名不愿意透露姓名的企业负责人抱怨。

同时,由于近期京津冀大气遭遇重污染过程,更加剧了上级的环保严查。多地下达停产令,在国庆阅兵期间必须严格按照

本报讯 日前,生态环境部公布了今年 8 月京津冀大气污染传输通道“2+26”城市和汾渭平原 11 城市降尘监测结果。其中河北唐山、山西晋中和陕西宝鸡三个城市平均降尘量超过 90 吨/平方千米·月标准。《京津冀及周边地区 2018-2019 年秋冬季大气污染综合治理攻坚行动方案》要求各城市平均降尘量不得高于 90 吨/平方千米·月。

受重污染天气的影响,9 月 25 日,山西阳城县重污染天气应急指挥部办公室发布了《关于启动重污染天气橙色预警的通知》,明确指出,因京津冀及周边区域自 9 月 25 日起,区域扩散条件持续较差,可能出现长时间的中至重度污染过程。

阳城县重污染天气应急指挥部决定从 9 月 25 日零时零分启动重污染天气橙色预警(Ⅱ级),水泥(含粉磨站)、石灰窑、陶瓷、耐火材料等企业停产。据《陶瓷信息》了解,阳城陶瓷企业均是以清洁煤层气作为能源,并不再以煤制气为能源,然而遭遇重污染天气,依然难逃被停产的厄运。

重污染天气是导致陶瓷企业停产的重要原因。据《陶瓷信息》了解,目前,河南鹤壁、洛阳、平顶山,河北邯郸、沙河等地陶瓷企业已全面停产,开始停产时间则集中在 23 日至 25 日,预计将停产至 10 月 10 日,约半个月时间。

据知情人透露,目前尚未全部停产的

临沂停产多日,淄博通体大理石订单增加

本报讯 近日,《陶瓷信息》记者从淄博多家陶企处获悉,自 6 月下旬至今,长达 3 个月的停产改造,早已让临沂产区越来越多的陶企库存缺货严重或花色不全,多数临沂陶企不得不外出寻找合作伙伴,以保证满足客户需求。

除安徽萧县外,淄博产区也是不少临沂陶企及贴牌商考察、下单生产的对象。自淄博陶博会以来,已有多家淄博厂家陆续接到了来自临沂陶企订单。此外,还有一些原在临沂厂家贴牌的品牌运营商也将订单转至淄博或其他产区。

通体大理石订单较多

据《陶瓷信息》记者了解,在 9 月淄博陶博会期间,多家淄博陶企收获不少来自

临沂的生产订单,其中最大的一笔下单额度高达千万。而在转至淄博生产的生产订单中,产品多以通体大理石为主。

由于竞争激烈,自去年以来淄博多数生产厂家通体大理石价格一路下行,不断创新低,尤其在淄博陶博会期间,部分厂家给出的活动价格极具诱惑,因此这些厂家在陶博会期间收获颇丰。

“在诸多下单客户中,不乏大单客户,一位来自临沂的客户一次性打款 1000 万。”淄博一不愿透露姓名的陶企销售人员告诉《陶瓷信息》记者。

事实上,当前与临沂陶企合作的淄博厂家数量并不多,约占淄博陶企数量的 10%,而大都以地砖合作为主。

作为国内最大的内墙砖生产基地,临沂产区在停产之后对内墙砖的需求数量

也是非常大的,但不可否认的是,临沂陶企的内墙砖价格大都低于淄博。因此,对于大多数临沂陶企而言,淄博内墙砖并不是最理想的合作伙伴,于是多数内墙砖订单转至安徽萧县等地。

在淄博现有内墙砖生产厂家中,仅有一家陶企接收了来自临沂厂家的数额不大的几笔订单。

多重因素制约大面积合作

当下,由于临沂多数陶企复产时间尚不确定,仍有不少厂家或贴牌商到淄博考察。

在为数不少的淄博陶企负责人看来,与临沂厂家最难达成一致的是“价格不合适”。“前来考察的厂家大都看重价格,我们公司虽也接了部分订单,但量都不大。此

高安采购节招商、宣展声势高涨

2018 年,是建陶行业最艰难的一年,也将是未来十年行业形势最好的一年。这是行业资深专家在 2018 年对建陶行业形势的定义。事实证明,2019 年,建陶行业的严峻形势确实是愈演愈烈。“煤改气”环保政策在全国产区大范围、大力度的扩散,传统渠道销售遭遇“断崖式”下降,房地产疲软,精装等大型工程渠道对品牌的高度集中,让多数陶瓷企业面临严峻的产销压力和生存压力。

高安产区作为全国第二大建陶产区,近两年企业也面临较大的产销压力,但相比全国其他产区,高安产区的企业整体运营形势比较乐观。在今天的市场淡季期间,产区开工率降到了历史低点,仅 6 成左右,进入 9 月后,产区的开工率已达到 9 成以上,大部分企业的产销率基本维持在 80%左右,部分企业甚至可以实现产销平衡的良好业绩。

“今年高安采购节还能如期举行吗?行业形势这么差,企业生存都成问题,还有精力和资金去参展?”这是今年 7 月,产区某陶瓷企业营销负责人向记者的提问。

参展热情高 招商率 95%

2019 第五届中国(高安)陶瓷采购节将于 10 月 28 日-30 日在江西建陶会

展中心如期举行,随着展会的日期临近,本届高安陶瓷采购节的招商情况如何?对此,记者采访了本届采购节组委会相关人员。

“在规格档次上,本届采购节同比前四届在主办方方面,由高安市人民政府升级为中国建筑卫生陶瓷协会、高安市人民政府主办,高安市政府对本届采购节的支持力度也进一步提升。”

“在招商方面,距离采购节仅一个月的时间,我们的工作也从招商转移到了媒体宣传、相关主题活动的组织和对接等方面。就目前采购节的招商情况来看,本届采购节的展馆总面积与去年一样,部分企业甚至在原有的参展面积上进行了调整,增加了新的展位面积,为了让更多的企业和品牌有参展的机会,我们对展位面积设了上限,因此,一些希望拿大展位的企业只能通过展位的设计来提升。”据本届采购节组委会招商部负责人晏思平透露,今年高安陶瓷展的招商展位主要集中在瓷都国际项目核心区域江西建陶会展中心,大小展位近 300 个、总面积 2 万多平方米。

参展范围大,参展企业来自全国近 10 个省

据《陶瓷信息》记者了解,截至目前,

大理石釉面效果相当,应该是抛釉砖领域中的一项技术革新,还原了瓷砖作为装饰材料的使用功能和装饰效果。”

据了解,C60 超耐磨钻石釉通体大理石是格仕祺陶瓷企业团队经过近一年的时间研发试验,成功将钻石微粒移植于瓷砖表面,是瓷砖表面达到“钻石”级的耐磨度,比普通瓷质耐磨度高出 3 倍,媲美抛光砖的耐磨度。

据刘春良透露,钻石釉通体大理石瓷砖在解决了釉面砖耐磨度难题时,在

生产工艺和技术方面肯定是有很大的难度,不仅产量比普通大理石瓷砖要减少 30%,在釉面工艺的控制上也是非常难,釉料成本也增加不少。

2019 年,陶瓷行业迎来变革期,企业及经销商的经营越来越难,格仕祺陶瓷企业为了为经销商拨开层层迷雾,找到未来前进的方向,设置了终端渠道破局等多个主题课程。

格仕祺企业董事长、实战派陶瓷企业操盘手刘春良,格仕祺企业市场运营

总监、实战营销专家刘建国,酷家乐商学院副院长、互联网家居行业培训专家张金海,西北大学营销学学士、终端运营管理专家丁剑桥四位导师,分别从如何成为优秀的 CEO、格仕祺品牌的解读、再造终端破局利刃和设计改变营销四大主题课程展开,多角度、深层次给与会的总裁们指明未来战略定位、营销创新、模式创新、渠道开拓、团队打造等方面运营思路,实例分享、实战突围,为经销商们提供全面且实用的战略宝典。(熊娟萍)

格仕祺首推“C60 超耐磨钻石釉通体大理石”新品

本报讯 9 月 19 日,格仕祺陶瓷企业在合肥举行主题为“智创合肥、引爆终端”的总裁办课程,同期,举行“C60 超耐磨钻石釉通体大理石”新品发布会。

据格仕祺陶瓷企业董事长刘春良介绍,此次格仕祺陶瓷推出的“钻石釉”通体大理石瓷砖彻底解决了釉面砖耐磨度和釉面装饰效果的技术难题。“本次公司推出的 C60 超耐磨钻石釉通体大理石真正解决了传统抛釉砖耐磨度低的弊端,而且产品釉面效果透感与目前通体