

淄博瓷片企业洗牌加剧



产品研发、花色更新一直是淄博产区的领先优势,尤其是内墙砖更具特色。图为淄博陶企展示的新产品。摄影/张新生

2019年,淄博产区发展形势整体好于去年。与其他产品一样,内墙砖在今年,尤其是下半年的表现也不错,多数厂家生产稳定,销售渠道同步发展。

近日,《陶瓷信息》记者从淄博多家内墙砖生产企业了解得知,随着新行业格局的初步形成,淄博各厂家的发展定位更为清晰。目前,多数陶企正积极围绕产品研发、营销、市场等多方位积极布局明年市场,而淄博内墙砖企业积极探索新的营销渠道,力争多元化发展。

产品优势突显,多渠道运营

当前,淄博产区有10家内墙砖生产企业。据了解,与去年相比,淄博内墙砖今年生产形势逐步稳定,与此同时,淄博内墙砖的发展格局也发生了一些变化。

走访中,一不愿透露姓名的陶企销售人员告诉《陶瓷信息》记者,去年日日顺建陶产业园刚点火生产,尤其是2家内墙砖陶企的生产线点火投产,对淄博原有内墙砖生产销售造成一定影响。

在为数不少的淄博业内人士看来,随着周边产区环保治理的不断严厉,尤其是临沂陶企实施煤改气生产以来,进一步推动了周边产区的生产销售,但对淄博影响不大。淄博内墙砖发展形势之所以好于去年,多是因为到淄博产区代工的外地陶企数量的增加,此前仅有少数几家。

“随着周边产区生产成本的增加,淄博产区在产品价格、性价比方面的竞争优势开始突显,再加上产品开发优势,尤其是内墙砖的优势更为明显,这在很大程度上消化了当地部分内墙砖的产能,化解了淡季时期的销售压力。”山东联众陶瓷有限公司销售总经理陈利表示。

在他看来,随着行业新格局的初步形成,国内建陶产业也正进行一次洗牌,这

对淄博产区包括内墙砖在内的全品类产品都是非常有利的。

“明年,我公司将在销售方面多下功夫,包括实行精准区域销售,把销售版块细分,做好做强,这是关键。”金亿集团执行董事、总经理杨志刚表示。为此,新金亿企业在产品研发生产将实现多条腿走路,一是针对工程集采推出工程款、平民款;二是继续做好高端产品的研发设计。

自今年以来,淄博多家内墙砖生产企业接到了为数不少的外地陶企订单,包括一线品牌,这是往年不多见的。此外,多家陶企目前正与诸多知名品牌洽谈明年的合作框架。由此可见,淄博内墙砖销售在明年将有很大程度的提升,一是对接工程集采,为大品牌代工或其他形式的OEM加工;二是自主研发生产可以提升企业优势的产品,主要对标于设计师渠道,三是对接传统渠道,生产大众化产品。

洗牌加剧 无优势厂家或将被淘汰

客观来看,淄博内墙砖面临的形势好于去年,但也存在一定短板,就整体而言,淄博产区内墙砖产能较小,导致淄博多数陶企在生产成本方面的优势不大。尤其是近几年,受周边生产低成本冲击,淄博内墙砖因成本因素损失了部分市场。但与此同时,淄博内墙砖在创新研发、花色更新、工艺叠加及模具应用等方面具有一

定优势。

在陈利看来,目前,淄博内墙砖产品体系已经非常健全,各种产品规格、产品配套都有。接下来,其公司将根据市场需求,适当增加产品配套方面的研发力度。

如今,随着淄博内墙砖优势的逐步回归,多数陶企看好明年市场。淄博格伦凯建陶有限公司销售总经理罗勇认为,明年淄博内墙砖在销售方面应该没问题,但竞争会更加激烈。

“相对来讲,淄博内墙砖明年肯定要好于今年,很多工程渠道还是需要内墙砖,因此我认为明年淄博内墙砖在销售方面没有太大压力。”罗勇如此表示。

尽管如此,也有不少淄博业界人士认为,随着行业洗牌的继续,淄博内墙砖厂家接下来仍会进一步优化,产品无核心竞争力的厂家或许会被淘汰。首先,产品成本高,无研发优势的陶企,可能会更加被动。其次,生产硬件不更新,研发无更新的企业,也将面对非常大的竞争压力。

“即使是生产高附加值,也得有渠道销售。”上述不愿透露姓名的陶企销售人员坦言。

《陶瓷信息》记者在走访中得知,不少淄博厂家产品研发向优势化、个性化发展。淄博格伦凯建陶有限公司销售总经理罗勇介绍,当前,不少厂家的内墙砖走向大规格,如400×1200mm等规格,但其公司却往小规格方向发展。

“各企业要做各自的特色产品,内墙砖也有自己的特性。200×600mm规格是我们通过模具色彩的变化来实现产品个性化,这也是结合我们的实际情况量身而定。在做个性化瓷砖的同时,我们也做300×600mm规格的大众化产品,也有个性化的200×600mm规格。”罗勇如是说道。(张新生)

太阳企业集团 提出2020年增长15%

本报讯 12月18日,以“腾飞2020”为主题的太阳企业集团2020年经销商财富峰会在三亚亚龙湾华宇度假大酒店盛大召开。

太阳企业集团董事长胡毅恒、集团总经理胡尧,太阳企业集团副总经理、新瑞景陶瓷总经理罗政权,太阳企业集团副总经理、神州陶瓷董事长兼总经理胡巍,各公司营销总经理、品牌总经理、业务精英以及600多名经销商相聚三亚,共同回顾2019年太阳企业集团所取得的成绩,并展望2020年的新发展规划。

胡毅恒在致辞中与全体经销商分享了2019年企业所取得的可喜成绩。“2019年,太阳企业集团凭借着过硬的产品品质、创新的产品花色、严格的市场保护和持续的品牌投入,在中国建陶行业不景气的形势下,逆势增长,实现全年满负荷生产,销售淡季不淡。”

在展望2020年发展时,胡毅恒提出“集团15条生产线满负荷生产,年营业收入、利润保持15%的速度增长”的目标。

为实现2020年的目标,胡尧认为应该从产品品质、产品创新、品牌提升等6大方面进行整合和提升。

一、进一步整合资源;继2018年集团对新瑞景陶瓷公司进行整合后,2020年集团还将对神州陶瓷公司实施统一管理,使集团各公司在产品研发、生产制造、市场营销等方面全方位统筹安排,统一部署,形成强大的市场竞争合力。

二、进一步提升产品品质;集团将严格按照“四严”法则进行生产,即“原

料严格选择、工艺严格控制、规章严格执行、产品严格检测”,做中国好瓷砖,用过硬的产品品质使广大经销商在产品销售过程中放心、安心。

三、进一步创新花色,增加品种;加大研发投入,加强研发人员队伍建设,使产品花色走在市场前沿,同时还将适时推出陶瓷厚板这一新品种,使太阳陶瓷的产品体系更加完善,更加丰富。

四、进一步壮大企业规模;2020年3月,太阳企业集团高规格打造的绿色智能大板生产线将建成投产,同时,明年企业还将计划增加2条中板产品生产线,进一步增强企业的市场竞争力。

五、进一步加强品牌建设;加大对经销商终端专卖店、专卖区建设的扶持力度,进一步加大广告投入,在央视、高铁及相关媒体、平台进行有效投入,提升企业品牌知名度和美誉度。

六、进一步规范企业管理;按照集团公司制订的“环境绿色化、生产智能化、品质品牌化、管理规范化”的四化标准,朝着集团“六五规划”目标努力奋进。

在峰会晚宴现场,太阳企业集团还对2019年度优秀经销商进行了表彰,同时,评选出了终端最佳店面形象奖和最具发展潜力奖等。

百年征程继往开来,二十六年的风雨兼程,在中国建陶行业形势下行、行业和产区转型发展之际,太阳企业集团提出了2020年营业收入和利润保持15%的增长目标,不仅给现场的经销商增强了信心,也给行业注入了新的发展动力。(熊娟萍)

瑞阳集团 举行品牌战略发布会

本报讯 12月21日,主题为“扬帆起航·奋战2020”的瑞阳集团旗下丰景陶瓷和瑞阳陶瓷两大品牌在集团总部举行了新品鉴赏会暨品牌战略发布,此次发布会发布了瑞阳集团2020年新品品牌战略发展规划,同时也表达了“升级终端品牌”的决心。

瑞阳集团副董事长兼营销总经理陈一鸣、营销副总郑标阳、集团营销副总黄晨子,瑞阳陶瓷品牌总经理郑韦瑞,丰景陶瓷品牌总经理胡金国以及来自全国各地的经销商出席了发布会。

在会议现场,黄晨子向与会嘉宾介绍了2020年集团品牌的战略规划,同时还对“企业如何在建陶行业迎来寒冬潮的背景下生存下去”发表了看法与见解。

“当前,全国建陶行业都处于下行之势,产能严重过剩、环保高压以及传统经销商渠道断崖式的下滑,精装、整装以及工程等瓷砖消费新渠道的迅猛扩张,传统经销商如何依托与厂家一起整合资源、抱团发展。”黄晨子说道。

推陈出新,才能与时俱进。近几年,瑞阳集团在产品创新和研发方面投入较大,每年都会对集团营销中心进行升级与优化。2018年,集团以战略性的眼光增加2条中板生产线;2019年,瓷抛砖、600×1200mm通体大理石以及采购期间的雪岩系列、岩板系列等产品,都获得了市场认可。今年12

月,瑞阳集团大板生产线开始施工建设,计划明年上半年投产,主要生产750×1500mm、900×1800mm规格的大板。

据记者了解,瑞阳陶瓷集团一直以产品为先,产品质量为根本。2019年,瑞阳陶瓷营销中心全面升级,建立了一套完善的销售规范体系,打造了一个全新的营销中心展厅,铸造了一套终端帮扶系统,全面帮扶终端销售。以全新的营销思维主力终端,全方位提升经销商终端营销能力。

发布会上,郑韦瑞和胡金国分别就各自品牌在2020年的产品规划以及营销政策进行解读。

与此同时,来自全国各地的经销商纷纷对丰景陶瓷、瑞阳陶瓷所出的新品澳洲雪岩、天山雪岩、阿尔卑斯岩板、托斯卡纳岩板、中板等表现出极大的兴趣。

据了解,此次战略发布会上,高安产区稳定的产能规模和丰富的产品链,尤其是瑞阳集团作为产区头部企业之一,其在产品品质和产品创新方面吸引了不少北方市场的经销商关注。

瑞阳集团旗下丰景陶瓷和瑞阳陶瓷两大品牌此次扬帆起航,再次出发,展现的不仅仅是瑞阳集团要把品牌的力量做大做强的决心!更是在整体行业形势严峻的情况下深思熟虑做出的改革与创新。(熊娟萍)

河北陶企进入全面停产期

本报讯 自进入冬季以来,河北重污染天气频发,为改善大气污染,确保企业达标排放。12月24日,河北省政府新闻办召开新闻发布会,对新修订实施的《河北省重污染天气应急预案》进行解读。新预案建立健全了应急减排差异化管理体系和正面清单制度,对陶瓷等21个行业精准实施差异化管控。

据了解,河北在2018年的秋冬季期间实行错峰生产,要求企业不能生产。然而今年方式更改为在启动重污染天气预警期

间,实施差异化应急减排,企业仅需在启动预警时段内,采取相应的应急减排措施即可。在保证污染物稳定达标排放、污染防治设施齐全并正常运行的前提下,可以不停产。

据悉,河北省早在12月初就已经执行了一次重污染天气应急响应。在进入采暖季以后,北方大部分地区陶瓷企业已经陆续停窑检修,河北陶瓷企业在本次重污染天气预警过程下,已经几乎全部停产,河南也仅有10家取得豁免权的企业在产。

目前内销市场持续低迷,河北陶瓷市场更是如此,企业都在急于消化库存来偿还银行贷款,结清工人工资。不进行停产只会加剧企业的资金链断裂,增加仓库的库存量。同时市场的整体疲软、产能过剩、同质化严重都在倒逼企业不得不进行停产。

尽管政府出台《重污染天气应急预案》,实行差异化管理,企业可以在重污染下不停产,但当前情况下,企业已无力再支持企业继续生产。(李奇鑫)

佛山市博而汇建材有限公司
专·业·生·产·销·售
★水洗高岭土★气刀土
釉用块状、粉状 | 坯用80白、35铝
★出售煅烧滑石颗粒及滑石粉
(广东地区独家代理企业)
90白度、30镁、1点内钙
☎139-2972-9999 李生
地址:佛山市南海区西樵 厂址:广东省湛江市坡头
地址:汇泉花园A巷1座5楼 厂址:广西省北海市合浦

佛山市陶结义无机材料有限公司
FOSHAN TAOJIEYI INORGANIC MATERIALS CO., LTD.
干混色釉
欧洲技术 成熟工艺 分散性好 发色力强
陶结义色料有三强:咖啡、黑色和桔黄
✓比价格、比质量,诚招全国中间商
(诚招销售员多名)
公司地址:佛山市禅城区榴苑五街三座101(榴苑路尾)
电话/传真:0757-82274458
销售电话:13809217175(廖生)
工厂地址:四会市南江工业园兴旺路1号
电话/传真:0758-3851533
网址:www.taojieyi.com

佛山市金联强化工有限公司
正大铝业 郑州市正大铝业驻广东办事处
服务至上 价格优惠 质量第一 信誉第一
进口氧化铝 超细氢氧化铝
平果氧化铝 超白氢氧化铝
信发氧化铝 雪山氢氧化铝
白刚玉
进口煅烧氧化铝 国内煅烧氧化铝 脱硅铝粉
佛山办:广东省佛山市禅城区绿景西路盛南公馆15楼01-06
电话:0757-82725567 18688805888董生
传真:0757-82725569 网址:www.zzzdly.com

河南艾米克
Amick艾米克
—性价比是王道—
中高铝球·衬砖 中铝球·衬砖
陈先生:139-2997-5276 陈女士:137-0290-2996
佛山办事处:佛山市禅城区南庄大道陶瓷辅料市场A3-3铺
厂址:河南省巩义市豫联工业园区