# 建筑卫生陶瓷行业两极分化 市场竞争加剧

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-06-17

*第一篇：建筑卫生陶瓷行业两极分化 市场竞争加剧建筑卫生陶瓷行业两极分化 市场竞争加剧【发布时间:2024年11月13日】 【来源：产业政策司】 【字体：大 中 小】2024年1-9月全国建筑陶瓷产量68.13亿平方米，增幅1.4%，其中江...*

**第一篇：建筑卫生陶瓷行业两极分化 市场竞争加剧**

建筑卫生陶瓷行业两极分化 市场竞争加剧

【发布时间:2025年11月13日】 【来源：产业政策司】 【字体：大 中 小】

2025年1-9月全国建筑陶瓷产量68.13亿平方米，增幅1.4%，其中江苏、山西、河北、上海、四川、山东等省市的产量均有不同程度的下滑；湖北、河南、福建、浙江四省产量增长超过10%；陕西、云南、广西、辽宁四省（区）产量增长超过20%。2025年1-9月全国建陶企业工业销售产值近2395.98亿元，同比增长负2.49%，由于工资、原材料、运输、销售等成本的上涨因素，大部分建陶企业的利润率和效益低于去年同期。

2025年1-9月全国卫生陶瓷产量11154万件，同比增长为负5.4%；河南、广东、浙江、山东、云南、四川卫生陶瓷主要产区产量都有不同程度的下滑；湖南、安徽、湖北、天津四省市产量增长超过20%；重庆、江苏两省市卫生陶瓷产量增长幅度超过90%。卫陶企业销售额达296.14亿元，增长为负3.31%。

从销售产品的结构来看，普通大众产品的价格向下“沉”和高端品牌产品“求新求异”的趋势更加明显。针对一、二线城市销售的高端产品销售量大幅度减少但新产品明显增加，大部分企业效益下滑，过去紧俏的外资品牌产品也感受到销售压力；面向中低端市场的产品竞争更加激烈，由于劳动力成本、燃料、原材料、物流费用的提高，许多企业在扩大生产规模、提高市场占有率方面想办法，千方百计加大新产品的开发力度和提高特色产品的销售比重。

建筑陶瓷与卫生洁具行业多年来都存在产能扩张大于市场需求增长的矛盾，面对激烈的市场竞争，品牌知名度、销售网络、产品创新和性价比决定企业的发展空间，“专业化细分”的特征越来越明显。没有品牌、缺少创新、销售渠道不多的企业，以及产品档次和价格“上不着天、下不着地”的企业经营和销售依然十分被动，转型升级是这些企业面临的重大挑战。

**第二篇：随着市场竞争的加剧**

随着市场竞争的加剧，不同厂商的产品差异性越来越小，企业纷纷在降低物流成本、提高物流服务水平上下功夫。为了以较低的交付成本、更好的物流服务在国内、国际市场中赢得竞争优势，物流战略越来越成为企业总体战略中不可分割的组成部分。JIT及全面质量管理在日本企业的成功运用得益于物流战略的支援，降低了库存水平，提高了物流绩效，尤其提高了日本产品在国际市场上的竞争力。美国构筑一体化物流战略，物流成本从1980年的GDP的17.2%下降到了1997年的10.5%。对照世界上发达国家或地区企业物流的运作模式和中国企业物流的现状，提出中国企业物流的发展战略势在必行。

中国企业的物流现状

现代物流在中国是一个新兴产业，一体化物流存在着各种瓶颈，如：长期以来受流在经济发展和企业中的作用和地位缺乏足够认识和重视；建设严重滞后；展的基础设施建设、信息网络建设等缺乏统筹规划，各部门、各地区各自为政，闭门造车，缺乏协作，尚没有形成统一、开放的物流市场；就业机制和社会保障机制不健全；流市场薄弱等。从微观环境来说，企业物流管理与运做也不容乐观：

●物流职能分散，运做效率低

由于受宏观环境的影响，物流活动置于附属地位，采购、包装、和统一运作与管理。由于物流活动跨职、析，致使整个系统的运作效率非常低下。以物流总成本为例，根据国的占GDP20%或以上。

●粗放性经营突出

在经济全球化、一体化的背景下，中国企业的经营依然是脏俱全。多数企业都有自己的运输、行肥水不流外人田，进行物流自营。根据中型企业的调查，工业企业的物流全部自理的占被调查企业中的理的占5.2%，自理与委托比例相结合的占在30-60%之间的占物流能力相对更低。与美国近业公司大都围绕着母体转，饭来张口，衣来伸手，不去市场找生意，重。随着中国加入有的挑战。然而，否具备，宁愿不惜斥巨资在国内建立自己的物流子公司，尚处于起步阶段。“重商流长期受计划经济体制的影响，企业没有将物流看成为优化生产过程、被动的接受生产、销售服务。没有纳入一个部门对物流活动进行系统规划从管理机构设置上，中国的多数企业没有专门的物流管理组织就是例证。跨部门设置，各部门各自为政，10.5%；日本的占11.4%，而中国的却占 仓储等部门或有自己专门的运输公司、1999年中国仓储协会委托某咨询机构对69.8%36.5%，60%以上的占21.2%。70%的物流外包存在巨大差异。由于企业所下设的部门或专WTO，对外各种贸易堡垒的逐步取消，应该说，企业更是面对着前所未时下还有一些在国内具有一定竞争力的企业，中国企业发展“轻物流”理论和思想的影响，对物物流标准化和规范化建设、对于支撑物流发 强化市场经营的关键，运输、1997年IMF16.9%，中国业内人士估计可能在“大而全”、“小而全”，麻雀虽小五仓储公司等，奉26%，全部委托第三方代30%以下的占资源闲置和浪费现象严则不顾企业物流管理能力是学科第三方物而将450家大42.3%，从宏观和外部环境来看，”、缺乏物流的法律、法规建设；大多数企业将仓储、装卸搬运、配送等物流活动分散在不同部门，且缺乏对物流成本的核算和物流财务分的资料，美的，其中，委托比例在而中小企业委托第三方物流的比例更小且也不把物流交由具有比较优势的第三方经营或与外部企业缔结战略联盟。

●缺乏协同竞争的观念

面临“经济全球化”、“物流无国界”，市场竞争日益激烈、顾客需求不断变化的竞争环境下，美国的企业在与日本企业竞争时，尚感觉到了压力，他们纷纷实施归核战略—企业集中资源，培育其核心能力、大力发展核心主业，把主业做大、做强、做精，走集约化道路，并在全球范围谋求物流外包或与全球的外部企业缔结战略联盟，以整个供应链的整体优势参与国内、国际竞争。因为任何企业所拥有的资源都是有限的，它不可能在所有的业务领域都获得竞争优势。有的企业具有核心技术能力、协调管理能力和企业战略管理的核心能力。资源进行自我调整的速度很难跟上市场变化的速度，业务上、强化自身的核心能力，的形似（战略联盟或合作）交由外部组织承担。通过与外部组织共享信息、共担风险、共享收益将上述五种核心能力加以整合集成，业经营的“大而全向合作竞争、寻求双赢的新思维转变，缺乏与外部供应链企业相互信任、相互依存、互惠互利和共同发展的价值观。

●缺乏协同竞争的观念

在物流管理上，更没有形成网络，同时在物流运作中也缺乏对条码和扫描等先进信息技术的应用。方物流信息全面、准确、系统的最优化和合理化、住稍纵即逝的机遇，顾客，满足消费者快速变化、日趋个性化和多样化的需求，进而强化企业的竞争能力。

●缺乏现代物流是获取竞争优势的重要源泉理念

20世纪60-70源消耗，获取企业的然而生产领域的这两个利润源泉，程度不断提高和生产工艺日趋程序化、泉基本无泉可挖。进入开始把竞争的焦点从生产领域转向非生产领域，包括采购、运输、储存、包装、装卸、流通加工、分销、售后服务等物资流通活动以及有关的信息活动，即物流管理。件也不生产软件，所有的零部件和软件都是外购的，高效率地组织零部件的采购、转运、装配和发送，赢得了顾客的忠诚。了支撑企业发展壮大的核心竞争力。成为优化生产过程、强化市场经营的关键，而将物流活动至于附属地位，被动地接受生产、销售服务。许多企业的物流不但没有形成利润源泉，反而成为亏损源，负担。

核心制造能力，却不具备核心营销能力、核心企业组织而将自身不具备核心能力的业务以合同的形式外包或非合同”、“小而全”，印证了中国企业尚未实现由孤立经营、各自为战的竞争思维

由于信息收集、动态的把握，切不说企业无法实现内、外部物流一体化以寻求物流参与供应链管理，快速研发出高性能、,发达国家的企业大都把竞争焦点放在生产领域，千方百计地降低物质资“第一利润源泉”，千方百计提高劳动成产率获取企业的都受到科学技术发展水平的制约，规范化的情况下，80年代，对于一个生产企业来说，提高经济效益，增强竞争力人们然而在中国由于受宏观环境的影响，因而企业必须将有限的资源集中在核心EDI、个人电脑、人工智能处理、价格合理的新产品并准确及时交付给客 技术趋同性的增强使这两个利润源Dell单个企业依靠自己的中国企但还没有形成系统，/专家系统、通信、更不用说去抓 “第二利润源泉”。自动化Dell既不生产硬Dell的物流管理成为企业没有将物流看是无底洞，是企业的在快速多变的市场竞争中，从而以供应链的核心竞争力赢得竞争优势。很多企业还停留在纸笔时代，有些企业虽然配备了电脑，跟踪的底效性以及企业缺乏对各就连基本的物畅其流也难以做到，高可靠性、年代在生产机械化、一手抓住客户，一手抓住供应商，●企业缺乏物流理论支撑和物流人才

长期以来，我国物流研究缺乏综合性。物流理论研究的两个领域——物资流通和交通系统，无论是物流战略规划还是物流经营管理理论的研究，都从研究者固有的立场和视角出发，片面地强调某个局部的功能要素，缺乏综合性，导致了人们对物流认识的偏差。直到2025年4月，我国物流的第一个基础性国家标准《物流术语》才正式发布。虽然“物流学”或类似名称的教材以不断问世，但过多地是对国外概念的引进，对于适合我国国庆的物流理论尚缺乏深入研究，同时部分理论研究与实践严重脱节，理论成果的可操作性不强。

●学科建设和教育落后

根据欧盟的调查结果，或供应链管理硕士（约占三分之二）养中设有物流或供应链管理课程。1993管理专业，成为中国历史上物流专业培养最鼎盛的时期。但在录中却又被莫名其妙地取消了。目前在国内高校开设物流专业课程的仅有全国高等院校总出的家存在明显差异，不紧密的问题。致使中国现代物流的发展缺乏物流专业人才和完善的学科体系的支撑。

●传统的会计核算法掩盖了物流成本的真面目

一般情况下，企业会计科目中，些费用仅如冰山的一角。的库房保管货物、花费在保存货物的库存费用也没有单独的科目。在美国，用及保险和税收外，金额。利益上统一起来。掩盖了物流费用的真面目，无法唤起企业对物流的重视。

●物流运行的宏观环境和外部环境差

受“重商流法律、络建设等缺乏统筹规划，各部门、各地区各自为战，缺乏协作，尚没有形成统一、开放的物流市场；就业机制和社会保障机制不健全；第三方物流市场薄弱等。

●政府要为发展现代物流创造良好的宏观环境

中国企业要按市场规律构筑适合自己的一体化物流战略，离不开完善的宏观环境和外部环 在欧洲工友87和学士（约占三分之一）欧洲一些大学还建有全球领先的物流研究中心等。，研究生教育也刚刚起步。每年的毕业生才几百名，不仅与发达国只把支付给外部运输、仓储企业的费用列入成本，因为，物流基础设施建设费和企业利用自己的车辆运输、”理论和思想的影响，物流标准化和规范化建设严重滞后；缺乏物流的 其中54所大学培养物流，另有33所大学在其他专业培中国从年全国共有15所高校开设过物流1998年新修订的本科专业目10所左右，进占且还存在着与实际结合 实际上这利用自己尤其是库存费用除了仓储、残损、人力费不能揭示物流费用的分布，所大学开展了物流高等教育，年开始将物流管理专业列入本科专业目录，到19981%也无法满足企业的需要。物流研究机构也比较少，由自己的工人进行包装、装卸等费用都没有列入物流费用科目内。还包括库存占压资金的利息。其中利息是当年美国商业利率乘以库存总只有把库存占压的资金利息加入物流成本才能将降低物流成本和加速资金周转从根本中国现有的会计项目对物流费用的核算和管理，”、“轻物流法规建设；长期受计划经济体制的影响，对于支撑物流发展的基础设施建设、信息网 境。中国政府要加强和完善物流法律、法规建设；要加大与加快物流人才的培养；应采取积极的财政政策、税收政策、金融政策等，鼓励和加强物流基础设施建设、信息基础设施建设；要为物流企业、物流服务企业在跨地区经营的工商登记、办理证照、统一纳税、交通管制、进出口货物查检通关等方面创造良好的经营环境；要扶持、引导物流企业、物流服务企业引进先进装备、改善物流设施，进而提高物流绩效和物流服务水平；要积极鼓励和扶持有一定基础的大型货运企业或储运企业完善服务功能，实现向物流服务企业的转变，推动第三方物流服务市场的形成；要健全社会保障和就业机制，促进生产性和流通性等企业更多地使用社会化物流，既提高经济效益又提高社会效益。

●提高物流信息化水平，为实现一体化物流奠定基础

中国企业应加快建立起集成化的物流管理信息系统，以提高需求预测程度、促进信息共享，同时要积极引入和使用网络技术、EDI、人工智能、而真正实现物流信息的商品化、物流信息收集和数据库化和代码化、和计算机化，为一体化物流的实现提供信息与技术支撑。

●消除部门间利益冲突，构筑一体化物流

在激烈的市场竞争中，中国企业必须将物流活动纳入系统化、高顾客服务水平又降低物流总成本，进而提高市场竞争力。不上与供应链上下游企业之间合作形成一体化供应链。或物流子公司，本人认为，只有那些物流活动具有相当规模的企业，部或物流子公司。但对于新成立的企业，就应该将精力集中在自己的主业中，三方经营。当然，对于那些大规模的制造企业来说，如：个亿来自己做物流，依据国际的经验，仍值得认真思考，三方去做，会获得更好的效果。

●要广泛运用第三方物流

为了发挥各自的比较优势，生产性企业应从繁杂的物流活动中解放出来，用在自己的核心义务上以提高自身的核心能力，将物流服务交由第三方物流服务公司，以整合的核心竞争力在竞争中取胜。

●缔结战略联盟，以供应链的整体优势参与竞争

中国的大型制造企业、商业企业要迅速从“大而全”的经营误区中解脱出来，适的供应商、储运商等结成战略联盟，通过合作以供应链的整体优势参与竞争，互惠互利。作为小型生产性企业更应走出“小而全”的误区，作，成为核心企业长期的、稳定的战略伙伴。结成战略联盟，实行供应链管理，以供应链参与国内、国际竞争，提高中国产品在国内、国际市场的竞争能力和市场份额已大势所趋。

●开拓全球性物流，寻求全球性市场空间

中国的企业要增强竞争忧患意识，在抓住国内市场的同时，要放远世界，构筑全球化战略，POS等各种先进信息技术，从物流信息处理的电子化 统一管理，以一体化物流既提企业内部实现不了一体化，就谈才有必要成立物流服务将物流交给第TCL、美的、科龙等号称要拿出几将自己的主要精力从而不失时机地与合同时又实现要积极寻求与核心企业的战略合条形码与但是否每个企业都成立物流服务部甚整合内部物流，把外部物流交由第以一体化的物流管理和供应链管理在全球寻求资源采购、生产装配和产成品分销，参与国际化竞争。在全球范围内，通过实现对顾客的快速反映，提高顾客服务水平、降低物流总成本或供应链成本，提高企业在国际市场的竞争力，并在全球性竞争中立于不败之地。

中国企业物流与发达国家或地区的企业物流在运作上着实存在着明显差距。中国企业要破除物流分项管理，构筑一体化物流战略以降低物流成本，提高竞争力，离不开完善的物流法律、法规建设，物流基础设施建设，信息基础设施建设，第三方物流服务市场的培育和发展等宏观环境和外部环境以及相关政策的支援；离不开企业对一体化无管理重要性的认识；离不开供应链合作伙伴的相互信任、相互依存、互惠互利和共同发展的共同价值观的建立和形成。中国企业要勇于探索、锐意进取，直面入世国外竞争对手的强有力挑战，将一体化物流管理、供应链管理纳入到企业总体战略中加以运作，缩小同发达国家企业在物流管理和产品竞争力上的差距，稳住和提高中国产品在国内市场的占有率并进一步开拓国际市场空间。

**第三篇：建筑卫生陶瓷行业准入公告管理暂行办法范文**

建筑卫生陶瓷行业准入公告管理暂行办法 第一章总则

第一条为实施《建筑卫生陶瓷行业准入标准》（以下简称准入标准），规范建筑卫生陶瓷行业准入公告管理，制定

本暂行办法。

第二条各省、自治区、直辖市工业和信息化主管部门（以下简称省级工业主管部门）负责本地区建筑卫生陶瓷企

业准入公告申请的受理、审核和推荐工作，监督检查准入条件保持情况。工业和信息化部负责对省级工业主管部门审核推荐的

准入公告申请进行复核、公示和公告，并实行动态监管。

第二章申请与审查

第三条申请准入公告的建筑卫生陶瓷生产线所属企业

应当具备以下基本条件：

（一）具有独立法人资格；

（二）符合《建筑卫生陶瓷行业准入标准》；

（三）遵守国家有关法律法规，无重大违法行为。

第四条具备条件的建筑卫生陶瓷企业可向生产线所在地省级工业主管部门提出准入公告申请，并提交《建筑卫生

陶瓷行业准入公告申请书》（见附件）及所需材料。申请企业应当对申请材料真实性负责。

第五条申请准入公告应当提交以下材料：

（一）建筑卫生陶瓷行业准入公告申请书；

（二）企业法人营业执照副本；

（三）项目建设土地审批文件或建设用地使用权证；

（四）项目建设竣工环境保护验收文件;

（五）节能评估和审查文件（新建和改扩建项目提供）;

（六）质量抽检报告；

（七）强制性认证证书（生产瓷质砖的提供）；

（八）排污许可证和污染物排放达标证明材料；

（九）能源利用状况报告（年耗标准煤5000 吨及以上

的企业提供）；

（十）质量保证体系有效证明文件；

（十一）安全生产标准化建设；

（十二）上社保金缴费凭证及纳税凭证；

（十三）职业健康保障体系有效证明文件；

（十四）生产线运行情况说明。

上述

（二）至

（十三）项材料，请提供经省级工业主管部门核实的复印件。

第六条省级工业主管部门对申请材料齐全、符合规定的，予以受理并出具受理通知书。对申请材料不全或不符合规定的，应在10个工作日内一次性告知申请企业需要补充的全部内容。省级工业主管部门对申请材料进行核实，应在受理之日起20个工作日内将申请材料和部门意见报工业和信息化部。省级工业主管部门意见应当对照准入标准，明确建设条件、生产布局、生产规模、工艺与装备、环境保护、质量管理、节能降耗、安全生产、职业卫生以及社会责任等是否符合要求。

第七条工业和信息化部在收到省级工业主管部门推荐的申请材料之日起三个月内，组织专家完成复核。必要时，工业和信息化部或委托省级工业主管部门组织专家对申请企业进行实地复核。实地复核专家应在两名以上。实地复核结果由专家和企业代表共同签字确认。

第八条符合准入标准的建筑卫生陶瓷生产线和所属企业名单，工业和信息化部在部门网站上进行公示（一个月），公示无异议的，予以公告。

第三章监督管理

第九条进入公告名单的生产线所属企业（以下简称已公告企业）要严格按照准入标准组织生产经营活动，并定期对照准入标准开展自查。每年1 月31 日前将上企业自查报告报送省级工业主管部门。

第十条企业自查报告是检查已公告企业保持准入标准的依据，应说明以下情况：

（一）企业相关生产经营情况；

（二）企业内部质量、环保、节能、安全生产、职业病防治、社会责任等制度建设及执行情况；

（三）企业组织结构、法人代表、相关资质、主要产品及生产能力等变更情况。

第十一条省级工业主管部门审核企业自查报告。每年3月31 日前将审核后的企业自查报告报送工业和信息化部。

第十二条工业和信息化部或委托省级工业主管部门组织专家对已公告企业进行临时现场检查（通知后2 日内完

成）。临时现场检查，不应影响企业正常生产经营活动，由专家对照企业自查报告，检查已公告企业保持准入标准的情

况。临时现场检查记录由专家和企业代表共同签字确认。

第十三条任何单位和个人发现正在申请公告企业或已公告企业有不符合规定的，可向工业和信息化部或省级工业

主管部门举报。

第十四条已公告企业有下列情况之一的，省级工业主管部门应责令其限期整改，拒不整改或整改后仍不合格的，报请工业和信息化部撤销其公告。

（一）申报材料有弄虚作假行为；

（二）发生重大质量、环境、安全生产事故；

（三）不接受监督检查；

（四）现场检查发现不能保持准入标准；

（五）发生重大违法行为。

工业和信息化部拟撤销公告的，提前告知相关省级工业主管部门和已公告企业，听取其陈述和申辩，并组织专家对企业陈述和申辩进行论证，决定是否撤销公告。被撤销公告的已公告企业，经整改合格满一年后方可重新申请公告。

第四章附则

第十五条本办法适用于中华人民共和国境内（香港、澳门、台湾地区除外）所有类型的建筑卫生陶瓷生产企业。

第十六条受理准入公告申请、现场复核和临时现场检查均不得收授申请企业费用。

第十七条本办法自2025 年月日起施行，本办法由工业和信息化部负责解释。

**第四篇：浅议卫生陶瓷行业如何增强国际竞争力**

浅议卫生陶瓷行业如何增强国际竞争力

集团审计部陈浩杰

【摘要】

三十年来，卫生陶瓷行业高速发展，本文就陶瓷行业发展现状，浅谈了陶瓷企业存在的问题，并提出一些建议。

【关键字】

陶瓷企业国际竞争力品牌人才成本

一、卫生陶瓷行业发展现状

陶瓷是中国的传统特色产业，历史悠久。近代以来，卫生陶瓷作为陶瓷产业中的一大类，发展更为迅猛，总产量从1949年仅有的6000件增长到了2025年的1．74亿件。中国加入WTO以后，我国卫生陶瓷行业加快了与国际接轨的步伐，进一步提高了企业和产品的竞争力。2025年建筑卫生陶瓷行业出口额约为46．3亿美元，比2025年的出口额1．28亿美元增长了35．2倍。但是傲人成绩的背后却隐藏着一些隐患，目前我国卫生陶瓷产业存在着产量高而附加值低，企业多而名牌少以及出口量大但出口单价偏低等诸多问题，这一系列的问题导致了我国目前虽然是卫生陶瓷出口大国却并不是出口强国。因此提高我国卫生陶瓷的国际竞争力已经成为国内众多卫生陶瓷企业所关注的一个焦点，认真分析当前我国建筑卫生陶瓷的国际竞争力，有助于指导我国卫生陶瓷企业更好地面向国际市场进行生产经营。

二、卫生陶瓷行业存在的问题

1、产品结构不合理，品牌知名度低

卫生陶瓷的生产以中低档产品为主，产品技术含量低，高附加值产品比较少。在产品质量、形状设计和产品花色上面，我国卫生陶瓷产品也远远跟不上国际水平，这就导致卫生陶瓷产品在出口上面只能靠压低价格，以量取胜，来抢占国际市场份额，造成在国际市场上的国际市场竞争力不强的局面。

市场竞争的实质其实就是品牌竞争。国内有的企业为了在激烈的市场竞争中占有一席之地，在低价格水平的层面上用降低质量，降低成本的方法来降低其售价，如此恶性循环，很难建立起良好的品牌形象。因此品牌影响力就会比较差，产品知名度低，缺乏国际竞争力。导致了现在卫生陶瓷企业几乎家家都在为国外的知名品牌企业做OEM(贴牌)，缺乏自主创新，培育品牌的动力。相反，知名品牌可以利用品牌的优势来提升卫生陶瓷产品的出口价格，这样就拉大了与国产洁具的价格差距。这些知名品牌企业凭借其精良的设计，细致的做工和良好的售后服务，可以在市场上占据着一个高价的低位，从而成为一种高贵，财富，品味的象征，在卫生陶瓷市场上保持了很高的市场知名度，形成了国内卫生陶瓷产品与知名品牌的“隐形逆差“。另一方面，我国卫生陶瓷产品标准的制定和修改还适应不了国际市场竞争的需要。目前我国卫生陶瓷的标准还未与国际最新标准全面接轨，特别在产品技术标准，检验评定，质量和环境管理体系等方面还存在着较大的差距，这也成为了我国卫生陶瓷企业培0II品牌的一项很大的阻碍。

2、企业人才匮乏，缺少创新

卫生陶瓷企业人才十分匮乏，不仅缺少精通经营管理的企业家，而且缺少能够有效掌握市场运营的营销人才，以企业为主体的创新体系尚未形成。一方面忽视了产品开发和设计，盲目模仿名牌产品的设计，致使国内建筑卫生陶瓷产品在众多陶瓷企业的相互模仿中丧失了创新的活力，产品开发设计被弱化了，这严重阻碍了产品和企业与时俱进的能力，降低了企业发展壮大的速度，不能及时推出能够吸引竞争市场焦点的产品，导致产品越来越贬值，价格被压的极低，市场竞争更激烈的恶性循环；另一方面，企业家为了自家企业的发展，缺少与其他同行生产企业之间的合作和交流。有限的资源、技术和设备优势不能实现共享，使得企业在装备创新，工艺创新，产品创新和功能创新方面缺乏动力，没有自丰的知识产品，在国际舞台上就很难维持长久，这成为了影响企业自身长远发展的桎梏。

3、频繁遭遇贸易壁垒

近几年来，美国，欧盟，日本等发达国家(地区)凭借其在生产，管理，技术等方面的优势，设置了以技术法规，协议，认证体系等为丰要内容的(技术性贸易壁垒)非关税壁垒，对市场准入设置了极为严格的条件。许多发达国家利用本国在生产、管理和技术上的优势，通过立法或其他非强制性手段制定苛刻的技术标准和法规来限制产品进口，以达到对本国产品的保护。我国的卫生陶瓷产品历来以物美价廉畅销海外，立足国际市场，深受国外消费者和经销商的喜爱，出口量每年都大幅增长，因此导致了近年来我国卫生陶瓷行业在国际贸易中遭遇的贸易壁垒问题。

三、提高卫生陶瓷国际竞争力的建议

1、差异化战略

差异化战略是指企业所提供的产品，在设计、质量、功能、品牌等方面在世界卫生陶瓷领域具有独特性的战略，旨在提高产品的质量，增加高附加值产品的开发和生产，打造世界级知名品牌。

把发展的重点从以量取胜的传统方式转移到在以质取胜的现代模式上来，调整产品结构，融入先进技术，提高中高档产品在整个产品结构中所占的比重。从品质、设计、规格、花色和实用性等方面着手，来提高我国建筑卫生陶瓷的档次。依靠高超的科技，以国际先进水平为基准，有计划，有步骤的，全面的进行技术改造，达到提高我国建筑卫生陶瓷业生产水平的目的。

2、成本创新战略

优化内部，包括从采购、库存管理、生产制造，一直到产品交付、售后服务的所有业务环节，其原则是通过对供应链中的信息流、物流和资金流进行合理设计、规划和控制，保证实现供应链的两个关键目标：提高客户满意度和降低供应链的总成本。

减化成本，向国际一流企业看齐，以降低企业的运营成本为核心，提升研发效益，消费者在呼的是质感及配质，如果能达到每年周期性开发进市，就可以即减少广告成本又达到产品更新。另外，以设计创新降低采购成本，与供应商建立战略伙伴关系缩短供应链路径。

3、人才开发与利用

国际化时代，呼唤国际化人才，企业的国际化经营道路，必须培养一批符合企业经营战略的人才。改革用人制度、用人标准，让人尽其才；改革教育、培训制度，推进人才开发；改善外部环境，培育企业家队伍。拥有高素质人才，是企业国际竞争取胜的根本保证。卫生陶瓷企业属于我国的传统产业，大多数企业的管理模式比较落后，不能与时俱进，应该大力引进现代化的管理机制，特别是与

国际接轨的财务管理，人力资源管理，业务控制等先进的管理体系，加快建设现代化企业制度。另外企业参与国际竞争一个必备的制度条件就是建立完善的治理机构。因此一方面应该合理安排公司的生产经营，另一方面还要制定和实施有效的激励机制，注重解决企业人才的发展问题。在员工发展的问题上，立足长远，保持整个团队的稳定性，吸引更多优秀人才。

4、改进生产技术，走节能环保之路

环境、资源、健康目前被认为是可持续发展中一个最值得关注的问题。卫生陶瓷行业作为一个高能耗，高污染的“双高”企业，走节能环保之路是今后发展的一个必然方向。其中节能环保之路的关键在于大力开发和推广使用先进的节能环保技术，推出款式创新，品质创新，功能创新的节能新产品和节材新产品。另外，我国 卫生陶瓷企业要注重培养经济法律方面的人才，学习如何应对国际官司并敢于应对国际官司。

**第五篇：博世科IPO：公司管理层不稳定 市场竞争加剧**

博世科IPO：公司管理层不稳定 市场竞争加剧

时间：2025年8月12日

根据广西博世科环保科技股份有限公司招股说明书显示，以下风险将对其未来业绩产生重大不利影响：

一、项目管理和质量的风险

公司所承接工程项目包括方案设计、设备生产、安装施工和服务支持等诸多环节，需要组装集成和安装，技术要求高、专业性强、周期长、质量要求严格，对公司管理人员的人员调配、进度把握及质量控制等方面提出了更高的要求。未来，随着公司业务量快速扩张且业务覆盖地理区域愈加广阔，可能需要在不同地区同时承建多个工程项目，若因公司管理不到位、操作不规范或技术运用不合理而导致人员短缺、施工进度不满足合同约定、工程项目质量出现隐患或事故等，进而使得项目成本增加、工程项目不能及时得以验收、项目回款延后或项目质量保证金无法按期收回，从而影响公司业绩下滑，因而，公司存在项目管理和质量风险。

二、项目投资合同履行中存在的风险

2025年4月29日，子公司湖南华亿与长沙国家高新技术产业开发区管理委员会签订《项目投资合同》，该合同约定湖南华亿于2025年12月前总投资1.2亿元在长沙高新区内建设环保设备生产基地等，其中固定资产投资1.1亿元，固定资产投资强度不低于400万元/亩，同时约定项目于2025年正式投产，投产当年实现总产值1.5亿元，上缴利税不低于800万元；投产第二年实现总产值2亿元，上缴利税不低于1200万元；投产第三年实现总产值3亿元，上缴利税不低于1600万元；投产第四年实现总产值5亿元，上缴利税不低于4000万元。

根据《项目投资合同》的约定，湖南华亿取得项目建设用地后，应在土地成交之日起3个月内开工，若存在延迟开工情形，每延迟一日，将按土地出让成交价款总额的1‰支付违约金；若项目固定资产总投资、投资强度不能达到合同约定标准，将按实际差额部分的10%支付违约金；若未能实现合同约定时限内的纳税承诺，将按差额部分的25%进行补缴。截至本招股说明书签署日，湖南华亿尚未取得上述项目建设用地。

若湖南华亿取得项目建设用地后未及时开工，亦或项目固定资产投资总额、投资强度以及项目建成后约定年限内实现的利税金额达不到合同约定的标准，湖南华亿将可能需要支付相应的违约金或补缴相应利税差额，这将对公司未来经营业绩造成不利影响。

三、技术更新滞后于环保排放标准的风险

水污染是当前我国面临的主要环境问题之一，随着生产规模的日益扩大以及城市化进程的不断加快，废水排放量不断上升，水污染治理越来越受到国家和社会的关注。近年来，水污染防治和水资源保护的战略地位不断提升，政策力度不断加大，国家及地方相继出台重要环保产业规划或政策，对污染物减排制定了相关明确目标。随之而来，相关行业废水排放标准将不断提高，这将对发行人水污染治理技术提出更高要求，如发行人未能及时进行技术升级和创新，则发行人水污染治理技术存在滞后于国家环保排放标准不断提高的风险。

四、固定资产折旧增加影响公司盈利能力的风险

截至2025年末，公司固定资产净值3，218.43万元，占总资产的比例处于较低水平。根据本次募集资金投资计划，募集资金投资项目实施完成后，公司固定资产将大幅增加，每年新增固定资产折旧约970万元，可能影响公司的净利润及净资产收益率。因此，公司面临固定资产折旧增加而影响公司盈利能力的风险。

五、税收优惠风险

公司为高新技术企业，拥有广西壮族自治区科学技术厅、财政厅、国家税务局、地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》。根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠有关问题的通知》(国税函[2025]203号)和广西壮族自治区地方税务局《关于印发企业所得税税收优惠管理实施办法》的通知(桂地税发[2025]150号)规定，发行人在2025年-2025年享受高新技术企业所得税优惠。

根据广西壮族自治区人民政府《关于促进广西北部湾经济区开放开发的若干政策规定》、广西壮族自治区财政厅、国税局、地税局《关于贯彻落实自治区人民政府促进广西北部湾经济区开放开发若干税收优惠政策规定的通知》(桂财税[2025]39号)，本公司可享受北部湾经济区税收优惠政策，免征属于地方分享部分企业所得税。根据南宁市地方税务局“2025年第13号”《备案类减免企业所得税审核确认告知书》、“2025年第4号”《备案类减免企业所得税审核确认告知书》、“2025年第5号”《备案类减免企业所得税审核确认告知书》等文件，税务主管机关分别在2025年、2025年和2025年确认免征本公司2025、2025和2025地方分享部分的企业所得税128.53万元、178.28万元和219.73万元。

如果上述税收优惠政策发生变化或者公司不再继续获得相关税收优惠政策或确认，将给公司未来的净利润产生一定影响。

六、市场竞争加剧的风险

2025年、2025年和2025年，发行人主营业务综合毛利率分别为34.72%、34.31%和35.90%。随着国家对环保产业的继续大力支持，环保产业市场潜力巨大，对潜在竞争对手的吸引力较大。本行业存在较高的技术门槛，客户从整体方案设计的先进性、产品质量的稳定性以及售后服务的及时性等方面要求逐渐提高，新进入的竞争对手要获得专业技术、工程经验以及客户认同需要经历较长的时间，但仍不排除潜在投资者进入本行业从而导致市场竞争加剧的风险。

此外，在与国内外大型环保企业的市场竞争中，若公司未来不能在工艺技术创新、产品成本控制、售后追踪服务等方面保持优势，公司面临的竞争风险也将进一步加大。

七、宏观经济波动的风险

报告期内，公司客户主要分布于造纸、制糖、化工及市政等行业，上述行业与宏观经济发展密切相关。当宏观经济景气度上升时，固定资产投资需求旺盛，下游行业对水污染治理的需求可能随之增大；反之，当宏观经济景气度下降时，固定资产投资需求萎缩，下游行业对水污染治理的需求亦可能会随之有所减小；因此，如果宏观经济形势发生剧烈波动，将对公司市场开拓、款项回收及盈利水平等产生较大影响。

八、技术被赶超的风险

公司所从事的环保行业属于技术和资金密集型行业，且具有技术推动型的典型特征。报告期内，公司研发费用占管理费用的比例平均在30%以上，公司技术研发投入力度较大，但若公司未来不能在技术创新方面保持优势，将面临技术遭淘汰或被赶超的风险，从而导致公司在未来的市场竞争中处于不利的地位。

九、技术人才流失及技术泄密的风险 经过多年的研发和业务积累，公司在核心设备研发、工程设计、施工管理及设备维护等方面培养了一批具有丰富经验的技术和管理人才。虽然公司与上述人员签订了技术保密协议，但这些人员的流失仍可能给公司带来核心技术失密或知识产权被他人侵权的风险，从而给公司的经营发展造成不利影响。

十、募集资金投向的风险

为提高主营业务的规模化、产业化能力，全面提升公司的核心竞争力，发行人拟将募集资金投入到环保设备制造基地扩建技术改造项目、技术研发中心建设项目、偿还银行贷款及补充流动资金项目。

确定募集资金部分投向环保设备制造基地扩建技术改造项目和技术研发中心建设项目，是在充分考虑国内市场环境、未来行业发展潜力及公司自身技术水平、管理能力和市场占有率的基础上，经过深入调研、系统规划和充分论证后确定的优选方案。但如果募集资金不能及时到位、市场环境变化或行业竞争加剧等外界因素影响，又或者项目实施延期、项目实施过程中管理不善，都将影响投资项目的顺利实施，从而给募集资金投资项目的预期收益或对公司的技术研发实力提升带来较大的影响。

确定募集资金部分用于偿还银行贷款及补充流动资金，是根据公司目前财务状况、所处行业特点和公司业务开展实际需要而作出的，虽有利于公司业务顺利开展、改善财务状况和进一步做强做大，但正如本节“

三、项目回款风险”所述，假设募集资金用于补充项目资金后出现不能及时收回的情况，则可能对公司的经营状况和盈利能力产生不利影响。

十一、经营规模扩大后的管理风险

随着公司的发展，公司资产规模和业务规模都将进一步扩大，这将对公司管理层经营管理能力提出更高的要求。若公司的生产管理、项目管理、销售管理、采购管理、异地子(分)公司管理等能力不能有效提高，组织模式和管理制度不能进一步健全和完善，可能将会引发相应的管理风险，并可能对公司的盈利能力造成不利影响。

十二、财务内部控制风险 公司已建立了一套较为完整、合理和有效的内部控制制度和工作流程，同时，公司设立了内审部，并配备了专职内审人员。内控制度的有效运行，保证了公司经营管理正常有序地开展，有效控制了风险，确保了公司经营管理目标的实现。但是，如果这一内控体系不能随着公司的发展而不断完善，并得以良好地执行，可能导致公司内部控制有效性不足的风险。

十三、技术研发中心建设项目租赁办公楼已抵押的风险

2025年2月13日，发行人与南宁新技术产业建设开发总公司签署《中国-东盟企业总部基地一期办公楼租赁合同》，由发行人租赁南宁新技术产业建设开发总公司位于南宁市总部路1号中国-东盟科技企业孵化基地一期A-11栋用于技术研发中心建设项目的建设，约定租赁期至2025年12月31日止。南宁新技术产业建设开发总公司已取得“邕房权证高新区字第0800138号”房产证书，产权为国有房产，建筑面积1，950.01平方米，设计用途为非居住。

目前，该房产已抵押给国家开发银行广西分行。虽该行已于2025年2月13日书面同意上述租赁行为，但如果南宁新技术产业建设开发总公司出现不能按时偿还以该房产作为抵押的银行借款的情况，则抵押权人有可能依法行使抵押权处置该房产，从而对发行人技术研发中心建设项目的顺利实施造成不利影响。

十四、安全生产的风险 公司承建的环保工程项目涉及设备制造、组装集成、运输安装等环节，存在一定的危险性，易受到各种不确定因素或无法事先预见因素的影响。因此，公司在项目实施过程中，存在一定的项目实施安全风险。

十五、实际控制人控制风险

截至本招股书签署日，王双飞为公司董事长，宋海农为公司董事及总经理，杨崎峰为公司副董事长及副总经理，许开绍为公司党支部书记。上述四人目前合计持有公司22，558，050股股份，占公司发行前总股本的48.51%，共同拥有对公司的实际控制权，系公司实际控制人。上述四人可通过行使表决权对公司重大资本支出、关联交易、人事任免、发展战略等重大事项施加影响，从而影响公司决策的科学性和合理性，存在公司决策可能偏离中小股东最佳利益目标的风险。

十六、公司管理层不稳定的风险

报告期内，公司管理层一直较为稳定，但是，不能排除公司发行上市后出现因股权转让、增资、收购、企业发展理念不合等原因而导致管理层变动的情况。同时，对高级管理人才的竞争导致管理人员的正常流动也将影响公司管理层的构成。因此，公司仍有可能面临管理层不稳定的风险。

来源：证券之星

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！