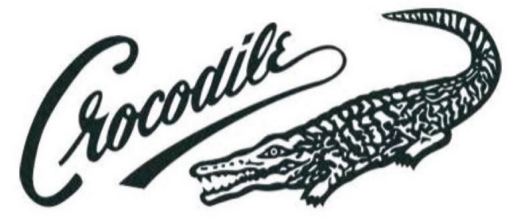




大埔鄉情

國際日報合編 印尼大埔同鄉會



傳統陶企轉型升級的大埔探索

“我們企業去年產值2000多萬元，增長了10%。”在位於大埔縣洲瑞鎮的三和實業有限公司（下稱“三和實業”），總經理田巧能向筆者一行人展示了企業生產的飯碗、茶杯、酒壺等日用陶瓷和酒店

創意陶瓷。近幾年來，受國內外多種因素的影響，傳統陶瓷行業受到衝擊。然而，三和實業在銷售市場上實現突圍，不僅穩住了海外存貨，還開拓了國內增量。

傳統陶瓷企業如何實現轉型發展？三和實業的經驗值得借鑒。

關鍵詞▶▶ 技改

投資150萬元進行技術改造並引進生產線

走進洲瑞鎮三和陶瓷工業小區，生產車間內一派繁忙的景象。選泥、做坯、修坯、彩繪、上釉……工人們各司其職；在陶瓷展示區，各種陶瓷產品赫然呈現在筆者一行人眼前，琳琅滿目，精美生動。

大埔素有“陶瓷之鄉”美稱，瓷土資源豐富，陶瓷燒制歷史悠久，其中洲瑞鎮是大埔的主要陶瓷產區之一。三和陶瓷工業小區位於洲瑞鎮下營村，規劃總投資3000萬元，分二期工程進行建設。一期工程於2013年初開始建設，共投入資金1200萬元，興建了一棟面積約6000平方米的廠房，並於2013年8月份建成並進入投產。新廠房引進並安裝了全自動電腦密、全自

動印花機、全自動上釉機、真空練泥機、滾壓機、硅板和電梯等先進設備。

工業小區的主體企業三和實業是一家以生產飯碗、茶杯、酒壺等日用陶瓷和酒店創意陶瓷為主的陶瓷企業。目前，該企業擁有廠房面積10000多平方米，生產線2條。

近年來，受國內外多種因素的影響，陶瓷行業受到衝擊，但三和實業面對重重困難，還是實現了逆勢發展。“銷售額連續幾年上升，去年產值增長了10%。”田巧能告訴筆者，2022年，該企業年產值2000多萬元，上繳稅收110多萬元。

如何做到逆市增長？在田巧能看來，

訣竅之一是技改。“為適應市場競爭要求，我們加快補齊技術上短板。今年投資了150萬元對密爐技術改造和引進成型半自動化生產線，並計劃加大自動生產線改造。”

技術上的改造減少了能耗，在陶瓷製作流程上節省了成本，提高了生產效率，增強了產品的競爭力。田巧能舉了一個例子，“以前一天可以制作1500個陶瓷碗。投入新的生產線後，現在可以達到4000個。”

“今年一季度，三和實業產值達480萬元。”田巧能說，企業將爭取在2年內



形成同行業競爭優勢，同時加大產品研發投入，在國內酒店用品行業實現一定影響力；爭取3年內完善生產自動化改造，產值達到3000萬元，年增長25%。



關鍵詞▶▶ 創意

加大研發力度 培育個性化網紅產品

在三和實業的陶瓷產品展示區，手繪卡通圖案的湯勺、碗、小酒壺等餐具個性化十足，讓人不禁駐足觀看。這是該企業近年來主打的產品。“我們企業生產了一款‘網紅湯勺’，此前在抖音等短視頻平臺上大火。前年就賣出300多萬個，去年則賣出近400萬個。”在展示區，田巧能向記者展示了各類網紅陶瓷產品。

1979年，田巧能的父親在當地開辦陶

瓷工廠，至今已經營了40多年。田巧能還記得，洲瑞鎮鼎盛時期全鎮有110多家陶瓷工廠。然而，如今能夠真正發展起來的陶瓷企業已經不多了。

如何讓陶瓷產業長青？在他看來，關鍵還在于以市場需求為導向的技術創新，培育產品的核心競爭力。

10多年前，三和實業的陶瓷產品主打外銷。田巧能子承父業後，在銷售渠道上

作出了革新。目前，三和實業主要布局國內餐飲餐具市場，同時不斷培育新的網紅陶瓷產品。

“我們正致力於將日用瓷藝術化，運用手繪、設計等方式，加大產品研發力度，推出更貼合國內消費群體需求的產品。與此同時，還將大埔特色融入產品設計，以實現差異化發展。”田巧能告訴筆者，對於大埔陶瓷企業而言，要拼特

色，才有可能在陶瓷市場生存發展。

從產品設計着手，三和實業不斷創新設計思路，從造型、雕刻、彩繪等方面滿足消費市場日益增長的特色化、多樣化需求。“產品要結合市場需求和自身的特色來創新設計。以前設計一款陶瓷產品可以賣5到10年，現在產品銷售周期大大縮短。一款爆款產品從市場中脫穎而出，很快就會有其他相似的陶瓷產品一擁而上，所以需要不斷創新。”田巧能說。

關鍵詞▶▶ 營銷

發力數字化營銷用好短視頻平臺

如果說密爐技術改造和自動化生產線引進是陶瓷企業轉型升級的基礎，那麼利用數字化手段打通銷路則是陶瓷企業成功轉型的關鍵。

對於大埔陶瓷企業而言，盡管產業歷史悠久、資源豐富，却也常常面臨酒香也怕巷子深的困境。對此，三和實業緊跟市場潮流，利用短視頻等手段推廣陶瓷產品。

隨著時代潮流的發展，陶瓷產品的銷售模式在不斷變化，企業也根據市場的變化去開拓營銷渠道。田巧能說，多渠道布局銷售市場是關鍵，國內外的客戶群體逐步增加，陶瓷產品才能不斷從山區走向海

內外。

本身以陶瓷製作為主業，在擴大內銷市場過程中，三和與線上網絡營銷團隊合作，多平臺布局推銷產品。網紅湯勺便是在線上網絡平臺的推廣下，逐漸火爆起來。如今，通過抖音直播帶貨，網紅湯勺一天可以賣出六七千個。

“這幾年企業營收實現上升，得益於企業及時轉變思路，在發展中實現外貿內銷齊步走。”田巧能說，目前國內消費市場潛力巨大，因此企業不僅注重海外市場，還通過線上電商平臺等多渠道拓寬國內市場。

目前，三和實業陶瓷產品的國內市場

銷售額已占到企業總銷售額的50%。外貿內銷雙管齊下，企業發展壯大有了更大的潛力。

值得一提的是，去年初，梅州海關為三和實業出口日本的一批日用瓷簽發了《區域全面經濟伙伴關係協定》（RCEP）原產地證書，這是RCEP生效以來梅州首份輪日RCEP原產地證書。

“這項政策幫助我們大幅降低了關稅，對企業出口來說是重大利好。”田巧能說，輸日RCEP證書的簽發為企業發展帶來了更大機遇。隨著產品結構的不斷調整，未來企業出口日本的产品肯定還會增長，加大海外市場的開拓。

作為大埔陶瓷產業的老牌企業，在轉型升級中，三和實業探索出了一條可持續發展之路，對當地產業發展起到借鑒作用。

接下來，洲瑞鎮三和陶瓷工業小區將依托南部陶瓷產業發展區的優勢，努力構建全縣“兩基地三小區”的陶瓷工業發展格局，加快增資擴產、提質增效的步伐，着手成立研發團隊，注重發展電商產業，研發年輕人喜愛的特色產品，逐步打開電商市場，占領市場先機，並着手規劃二期工程，規劃徵用周邊山地15畝，用於新建廠房、車間、員工宿舍及生活休閑區，同時不斷完善廠區內的基礎配套設施建設，努力打造成極具特色的陶瓷工業小區。

獲獎者說

“省五一勞動獎章”獲得者鄧鵬程：技改創新，為傳統陶瓷發展辟新路

“我覺得我祇是做了應該做的事情，這次獲得省裏的榮譽很意外也很開心。在未來的工作中，我也會全力以赴，潛心鑽研，爭取研發出對陶瓷行業有實際作用的更多專利，為傳統陶瓷發展開辟新道路。”鄧鵬程說。

大埔是廣東四大陶瓷產區之一，有800多年制作陶瓷的歷史，是“陶瓷之鄉”，享有“南國瓷都”美譽。幾百年的陶瓷文化傳承積澱了深厚的歷史底蘊，也造就了一批批優秀陶瓷從業者。2023年“省五一勞動獎章”獲得者、90後小伙鄧鵬程就是其中一位。

在位於桃源鎮的廣東欣紅實業股份有

限公司（以下簡稱“欣紅實業”），筆者看到了在廠區指導、檢查工人工作的鄧鵬程。作為生產技術員，公司產品的每一步制作流程他都熟練于心。

鄧鵬程告訴筆者，他的祖輩、父輩都從事陶瓷行業，而他從小耳濡目染，對陶瓷行業有着濃厚的興趣。“畢業後就來到欣紅實業學習，鑽研陶瓷生產的成型、修坯、上釉、燒窯等一系列的工藝流程，希望有朝一日為陶瓷之鄉的金招牌添磚加瓦。”

憑借自身對陶瓷藝術的濃厚興趣，鄧

鵬程在技術研發方面敢於並堅持創新嘗試。他在2019年至2020年間，參與研發了四種實用新型專利，並成功地把陶瓷成型工藝從15天的工期縮短至7天，成品質量率從80%上升到95%以上。

欣紅實業副總經理郭東壬告訴記者，鄧鵬程參與的“一種陶瓷餐具生產用上釉裝置”等技術改造，不僅大大縮短了工藝時間，還提高了成品質量率，節約了人工成本、材料成本，提高了公司的利潤。

鄧鵬程表示，如今從事陶瓷行業的年輕人並不多。他希望能夠通過技改創新使

大埔陶瓷文化得到傳承和發展，讓更多的年輕人留下來。

據悉，欣紅實業先後被評為“梅州市工程技術研究中心”“廣東省高新技術企業”，主要業務包括傳統陶瓷和科技陶瓷兩大板塊，並建立了國內一流稀土光電功能陶瓷研發與應用實驗室。公司從未停止創新步伐，而鄧鵬程也相信祇有不斷創新才能打破傳統技術的瓶頸，才能在堅守住大埔陶瓷幾百年傳承的基礎上走向更好的發展。