

累计突破300项! 九牧集团再获20项国际设计大奖

本报讯(记者 李杨瑜)近日,备受全球设计界瞩目的2024德国红点奖(RED DOT AWARD)获奖名单公布,九牧集团再次揽获20项红点设计大奖,这不仅体现了国际工业设计界对中国设计的认可,也彰显了九牧集团标杆工业的设计实力。

据了解,德国红点奖(RED DOT AWARD)始于1955年,是世界顶级和最有影响力的工业设计大奖,因其苛刻的评选标准和超高的含金量,对于设计水准和创新程度有着极高要求,一直以来,被誉为“设计界

的奥斯卡”,与德国iF设计奖、美国IDEA奖并称为“世界三大设计奖”,是全球最具影响力和权威性的设计奖项之一。而获得红点奖的产品,意味着在工业设计上得到国际权威的肯定。

在九牧集团获奖的产品中,不乏智能马桶、陶瓷盆、淋浴器、水龙头、淋浴房等产品。其中,Connection升降浴室柜专为行动不便或身高不足的家庭成员设计,可根据不同年龄段操作习惯和需求调节,满足消费者家庭多样化、提高成员生活质量,为全

家人带来便捷和安全的卫浴体验。

同时,九牧集团也赋予智能产品更多的可能,一个马桶拥有上百项发明专利,可一键完成尿液健康智能检测的健康护理智检机,能够有效解决干旱地区乃至太空环境卫生需求的无水冲刷马桶等。

值得一提的是,日前,在iF官网最新发布的2020-2024全球卫浴类设计指数榜单上,九牧集团也再次荣登德国iF设计奖榜首,此次获奖的41款产品涵盖智能、陶瓷、浴室柜、五金、淋浴房、生态全线产品,更涉及小牧、良

瓷、奢定等多个品牌渠道,这也是他们连续4年稳居卫浴行业全球榜单,以卓越实力闪耀于世界舞台。

品牌价值超1300亿元,稳坐“中国第一、世界前三”的行业地位……2023年,在卫浴行业整体承压之下,九牧集团的成绩可圈可点。发展至今34年,九牧集团始终坚持自主创新,至今已累计获得300多项全球设计大奖。九牧集团表示,未来,他们将始终专注技术研发和产品创新,把数智卫浴融入每一个产品中,为消费者带来更智能美好的生活体验。

石材贸易生意难做? 且看他们是如何走出新路

■本报记者 蔡静琦 文/图

当下,一个石材品种,有着几十、上百家贸易商在经营的情况屡见不鲜。很大的原因在于,石材矿主已经不再限制采购门槛,任何人都可以轻松地成为石材经营者。纵观石材发展的历史进程,有不少石材品种在价格战中被贬值,随着竞争的加剧,“卖拆料”也成为石材市场常态。

近日,记者在水头的石材市场走访中发现,尽管有不少石材经营者在当下低迷环境中,表现出了对石材行业经营策略、方向的迷茫和焦虑,但都在积极地思考如何突围,参与到行业的转型升级中。

转变经营策略 获得更大的话语权

“少赚就少赚点,只要不亏本,卖出去就好了!”在走访中,记者听到了一位石材贸易商这样感慨。当下的石材市场上,每个品种都有数10家甚至上百家商家在经营,竞争激烈。如果错过了客户,很可能就不会再有商机,因为总有商家愿意以更低的价格出售。

智盛石材总经理杨鑫指出,现在石材贸易的准入门槛已经大幅降低。例如新世纪、阿曼米黄、索菲特金等热门进口石材品种,不需要保证金,只要给钱,矿主就会出售。过去,想要经营这些热门石材品种,不仅需要预交上百万的保证金,还需要排队抢名额。

随着矿山对经营商家的限制放宽,越来越多的商家进入这个领域。由于没有对经营者数量和定价系统进行限制,市场竞争变得愈发激烈,价格战也在所难免。在经营门槛降低的情况下,贸易商之间的竞争主要在于对



三藏石材满仓的西班牙米黄石材品种。

市场价格信息的灵敏度以及对全案服务能力的比拼。

此前,杨鑫一直在天津经营石材生意,去年上半年,他回到了水头,并在康利大板市场租下了1000多个架子位。他不仅把在北方的优势客源带到了水头,还将石材经营理念带到了水头。在他看来,只要有匠心,注重长远的利益关系,就能更好地发展。

“过去,我是采购商,从水头批发石材,现在变成了贸易商,不仅清楚批发的底价,也懂得终端客户的心

理。”杨鑫笑称自己就是“搅局者”,因此,在做好石材产业链上,他具有更大的优势。

前些年,一直在上海经营石材的林培霖告诉记者,现在做通货很难,竞争对手千千万万,导致价格战和利润空间压缩。在这种环境下,拥有独家资源的包矿经营模式成为保持竞争力的优势之一。

林培霖指出,以往一个石材品种的周期可能持续几年时间,但被现在的市场变化速度赶超,新品种的出现往往伴随着大量从业者涌入,导致供大于求的局面。在这种情况下,同行

之间的竞争变得异常激烈,最终只能通过价格战来争夺市场份额。

“有一定实力的石材经营者,直接控制石材源头资源是保持竞争优势的关键。”林培霖认为,这样的策略可能需要更长时间的推广和市场培育,但在长期内能够确保稳定的货源和一定的利润空间。这种从源头把控的策略,不仅能够减少市场竞争的冲击,还能够通过独家资源提供独特的产品和服务,从而在市场中获得更大的话语权。

市场竞争加剧 传统交易方式被取代

当越来越多在省外打拼的石材人回到水头,原先的客户都变成了竞争对手。同一个石材品种,经营者从个位数变成了几十个,甚至上百个。随着竞争的加剧,传统的批量销售模式正在被一种新的交易方式所取代——“卖拆料”已成为市场的新常态。

“客户需要几片,就采购几片。”在湖北采购商许先生看来,囤货不仅需要占用宝贵的场地,还需要专人管理,

这在当前不确定的市场环境下,无疑对企业的发展不利。

许先生回忆:“过去采购商来水头采购板材,若购买的数量少,水头贸易商是不卖的,但现在,即使是一片板,他们也愿意拆分出售。”此次来水头,许先生需要采购6个品种,少的只有10来平方米,多的也就100多平方米,合计在五六百平方米左右,虽然数量不多,但他能够明显感觉到贸易商的服务热情,哪怕只定了2片宝格丽石材,批发商也很及时地帮忙出货。

在过去的市场交易模式中,采购商到水头批发大板,往往是按照大宗货物进行采购,至少一扎一扎地拿,数量少了不卖。然而,随着市场需求的不断变化,这种交易模式正在经历一场深刻的变革。现在,采购商更多是根据客户的需求进行采购,这种变化的背后,则是供应链管理理念的更新。供应商需要更加精准地了解客户的需求,以便及时调整生产和库存策略。

“不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海。”金鼎石材盛达销售点负责人王阿兰坦言,现在市场客流量没有以前多,只能积少成多,无论大小客户都不能放过。即使一个客户只要一两片板,那也说明他对石材有需求,说不定日后就会有更大的订单。“现在做生意,更像是交朋友,下一次订单,就锁定了一个长远目标客户。”

在三藏石材营销总监沈莉莉看来,真正决胜未来的关键在于做好产品。“为了适应当下的市场变化,三藏石材已大幅减少户外广告投入。下半年,工厂将投入一条智能生产线,提高产品自身品质的同时,直接让利给采购商和项目方。”沈莉莉说。

能力,提升农业生产、乡村产业、农村生活电气化水平,积极助力农业更强、农村更美、农民更富。

在充足电力的支持下,国网南安市供电公司也积极推动豆干产业在内的现代农业园区电气化升级,带动当地经济发展,持续建强农村配电网,针对产业用电需求,保障农村产业发展蓬勃兴旺。2023年南安市全年供电可靠率达99.95%以上。如今,越来越多的金淘豆干企业加入了电气化生产队伍,在电气设备精准助力之下,豆干产业未来可期。

阿兵哥豆干坊的发展,只是金淘豆干产业的缩影。近年来,南安聚焦品牌、标准、体系、安全,做长做优、做大做强金淘盐露豆干全产业链,探索打造产业振兴的“金淘样板”。如今,金淘镇人坚守匠心传承,将一颗颗黄豆,做成了金淘镇富民产业,年产值近亿元,带动创业、就业人员上千名,许多当地的村民靠这块“小豆干”实现了致富梦。2020年,金淘盐露豆干还获得“国家地理标志证明商标”。

据了解,目前,金淘镇共有70多家生产豆干的作坊、企业。100多年来,他们坚守着金淘盐露豆干传统工艺,从不偷工减料,只为做好这一口最地道的老滋味。眼下,随着一代代金淘镇人坚持匠心制作,有了电力护航,就更有信心保护和传承好“金淘盐露豆干”的金字招牌,将千年的醇香和别致的风味与全国各地的食客分享。

国网南安市供电公司 助力小豆干做成大产业

■本报记者 李杨瑜 文/图

“非常感谢国网南安市供电公司,这几个月来为我们提供了高效的用能分析。我们引进的新设备对电能质量要求比较高,在可靠的电力供应下,能让豆干‘非遗’技艺得到更好的传承!”近日,记者来到位于金淘镇的阿兵哥豆干坊,第五代传承人黄顺益站在无尘车间里,看着运转的电气设备感慨地说。

在金淘人眼里,豆干不仅是一张响当当的美食名片,更是他们餐桌上的第一道“时令菜”。从一粒黄豆到一块块鲜嫩可口的豆干,需要经过洗净、磨浆、煮沸、过滤、牵路、搅拌、包压等数道传统工序。有别于传统石膏制成的豆干,金淘豆干用纯盐露点制,更为干硬,呈淡黄色,味道较为厚重,存放时间较长。

“在我记忆中,从曾祖父那一辈就开始做盐露豆干,至今已有上百年历史了。”阿兵哥豆干坊负责人黄奖兵介绍,做豆干是件很辛苦的事,每天要从凌晨忙到下午,每一块豆干都凝聚着匠心与汗水。如今,他的儿子黄顺益接过担子,经营起了豆干事业,慢慢地将小作坊做成了大产业。

记者了解到,制作盐露豆干从前期阶段开始,就需要投入大量的人力和时间,而面对产品质量不稳定、产量较低的情况,如何能让金淘豆干产业长久发展?黄顺益也开始琢磨,如何在传统手艺上进行改良同时,又保持



电力公司工作人员走进金淘镇阿兵哥豆干坊,帮助该厂检查用电设备运行情况。

其独特味道。

长期以来,他一路摸索学习,将自己的想法与老师傅、同行们进行沟通交流。“我们通过数字化、电气化设备替代一部分人工环节,使生产实现精细化操作,省时、省力、省工,效率更高。”在电气化融入各行各业的今天,电气化转型为黄顺益找到突破瓶颈的办法,也为“非遗”注入新活力。

如今,该豆干前期处理部分,可通过电气化自动洗豆、泡豆,实现精准控水、控温、控时,规避人工品控误差,既缩短时间提高产量,还保留了金淘豆干传统的味道。

“我们的新厂房是去年6月投产

的,产能是原来的15倍,集生产、观光、体验于一体。在电气化生产工序下,我们现在每半天可加工1000斤左右的大豆,生产出1吨豆干成品。电气化生产极大提高了原料利用率,减少了人工成本的投入,阿兵哥豆干坊也升级成为食品企业。”黄顺益补充道。

产业发展,电力先行。近年来,国网福建省电力有限公司将乡村电气化提升工程融入地方乡村振兴发展规划,通过改造升级农村电网、提高农村供电服务水平、推广电气化技术、推动特色用能项目建设、推介新型用电产品等各种方式,着力增强农村用电保

资讯

第八批省级制造业单项冠军企业申报启动

本报讯(记者 李杨瑜)日前,南安市工信局转发了《泉州市工业和信息化局关于开展2024年省级制造业单项冠军申报和做好日常管理工作的通知》和《福建省制造业单项冠军企业管理实施细则》,就第八批省级制造业单项冠军企业申报工作有关事项进行通知。

本次申报范围面向工业和信息化部单项冠军认定重点领域、参与国家重点创新平台建设、承担国家重大科技项目、工业“六基”领域、在产业链关键领域实现“锻长板”“补短板”“填空白”、省重点支持发展的特色行业,申报截止日期为2024年5月17日(星期五)前。

在申报条件上,申报福建省制造业单项冠军企业的主体应当是在福建省内生产经营的企业,具有独立法人资格,同时符合以下基本条件:截至上年末,企业从事相关业务领域时间达到5年及以上,属于行业新产品的可放宽至2年及以上;企业主要经营业绩指标保持稳健且持续向好,近3年营业收入均达到1亿元及以上,属于行业新产品的近2年营业收入均达到1亿元及以上。申请产品或生产性服务市场占有率(以销售收入为主计算)位居全国前5位且全省前3位。

此外,申报要求企业持续创新能力强,重视研发投入,积极进行技术和产品创新,拥有专利等核心自主知识产权,积极参与制定相关领域标准;生产技术或制造工艺国内先进、省内领先,产品或生产性服务质量精良,关键性能指标处于同类产品领先水平,发展潜力大;管理理念先进,精益化程度高,重视实施品牌战略;近3年未发生重大安全生产、环保事故,未被列入经营异常名录或严重失信主体名单。

金鹿集团董事长张华安 获聘闽南科技学院特聘教授

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈文磊)24日,闽南科技学院在金鹿集团举行聘请张华安为“大思政课”特聘教授仪式。

闽南科技学院校党委书记李旭在致辞中表示,希望双方以此为契机为新的起点,进一步深化校企多领域的交流与合作,共同促进双方事业发展更好更快发展,为学校更好落实立德树人的根本任务,为国家、为社会培养更多优秀的人才提供助力。

“接下来,我会积极响应党和国家对‘大思政课’建设的号召,协助学校健全完善‘大思政课’育人体系,共同为培养更多优秀人才贡献力量,促进校企双方事业合作共赢。”金鹿集团董事长张华安说。

重庆市南安商会 开展主题党日活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 黄南阳)日前,重庆市南安商会开展党纪学习教育主题党日活动。

本次活动,采取线上线下相结合的方式进行,与会人员学习了《关于在全党开展党纪学习教育的通知》《中国共产党纪律处分条例》(以下简称《条例》)及有关解读文章。

围绕如何学好用好《条例》,与会人员展开了交流发言。重庆市南安商会党委书记黄小春从强化政治铸魂、发挥政治引领作用,巩固拓展主题教育成果;从严从实开展组织生活,加强党员队伍建设等方面对2024年党建工作作了强调总结。他表示,接下来,商会将开展“党建统领·商会聚力”“党建引领新作为·民企发展添动能”两项实践活动,服务高质量发展,并做好商会党委换届等工作。

甘肃省水利行业考察团 到胜利阀门参观考察

本报讯(记者 李杨瑜)23日,由甘肃省水利工程行业协会领导、甘肃省水利行业专家、企业代表等人组成的考察团一行,前往胜利阀门参观考察。

当天,考察团一行在南安市海西阀门协会会长、胜利阀门总经理李良伟的陪同下,参观了公司产品展厅、生产加工中心、阀门实验室、喷涂车间等,实地了解公司的发展历程、生产流程、产品质量把控等。

座谈会上,考察团一行对胜利阀门在生产管理、品质把控、生产交付能力等方面表示高度认可,同时,也为胜利阀门提出多项宝贵的建议,后续双方还将持续开展技术交流活动,保持长期战略合作。