

春潮涌动 南安石材企业扩容求变

■本报记者 蔡静琦 文/图

中环亚石业有限公司(以下简称“中环亚”)扩容租下中闽石材城近4500平方米的场地,冰石进出口有限公司(以下简称“冰石”)在鹏翔石材城租下1000多平方米的独立馆,超石石业有限公司(以下简称“超石石业”)扩增外墙版块业务……在这个朝气蓬勃的春天里,南安石材产业热闹非凡。

扩容增产看似是企业的个体行为,实则紧密相连,犹如一颗颗投向湖面的石子,激起层层波澜。它们不仅反映了石材行业在市场需求推动下的积极变革,更预示着行业未来向暖的新风向。

石企向前冲 扩容完善产业布局

日前,记者在水头滨海工业区看到中闽石材城的西侧整块区域正在进行改造。高高竖起的“中环亚”三个大字,格外吸睛。对于中环亚来说,租下中闽石材城近4500平方米的场地,是其在发展中迈出的重要一步。

中环亚副总经理蔡文俊告诉记者,中环亚做出这一租赁决策,有着多方面的考量。从市场战略角度看,当前石材市场竞争激烈,中环亚急需一个更大、更具影响力的展示平台,来提升品牌知名度。与此同时,随着中环亚业务不断增长,原有场地已难以满足日益增多的产品展示与仓储需求,新场地可以让他们展示更多种类、更丰富规格的石材产品,进一步拓宽业务边界。

“去年,我们考虑过整厂搬迁,但这样的代价太大了。经过决策层多番讨论,最后决定保留原址,再向周边扩张。中闽石材城与中环亚仅一路之隔,无疑是最佳的选择。”蔡文俊坦言,这一租赁行为对中环亚自身发展意义重大。

4500平方米的场地使中环亚能够重新规划产品布局,打造更具吸引力的展示空间,提升客户体验,从而促进销售业绩增长。同时,也为其研发、加工等环节提供了更充裕的空间,有利于企业长远发展。

无独有偶,冰石也租下鹏翔石材城1000多平方米的独立展馆。虽然内馆还未开始动工改造,但在其外墙上,记者看到墙上张贴的一张10平方



石材商根据市场需求及时调整品种

米左右的红色牌子上赫然写着“冰石3.0”几个大字。

冰石总经理阮贵冰告诉记者,冰石在水头已经有2个展厅,鹏翔石材城是其设立的第3个展厅。这个选择是为了摆脱传统展位的局限性,打造属于冰石的独特品牌空间。

“冰石一直以来都在致力于将优质的国产石材推向国际市场,接待的客商,绝大部分都是国外客商。选择增设这个独立馆,是希望客户在这里能够享受更私密、舒适的洽谈环境。”

顺应市场需求 不固守单一产品

超石石业扩增外墙版块的举措也备受瞩目。过去超石一直以“98石材超市”这个品牌在行业中打响知名度,如今,企业在保留传统大理石模块的同时,扩增外墙版块,进一步完善其业务布局,朝着多元化、专业化的方向稳步迈进。

“公司做什么品种,是由市场需求决定的。”超石石业总经理谢志来

告诉记者,当前大理石市场严重内卷,难有利润空间。外墙石材的挑战同样不容小觑,好在采购量上还有较大的发挥空间。

谢志来表示,扩增外墙版块缘于企业自身独特优势。超石石业多年在石材行业的深耕,使其积累了丰富的行业经验和优质的供应商资源,这为其外墙产品的稳定供应和质量把控提供了坚实保障。同时,品牌在业内也拥有较高的知名度和良好口碑,甲方对其产品质量较为信赖。

“外墙版块的扩增将进一步丰富公司的产品线,优化业务结构,使公司在石材领域的业务覆盖更加全面。”谢志来坦言,目前企业经营的外墙石材基本以进口的米黄色莱姆石为主,共有十几个品种,尤以沉香米黄的量最大,长期库存量稳定在万吨级,基本能够满足外墙石材的一站式采购需求。

值得一提的是,超石石业通过整合葡萄牙矿区资源,实现葡米石材4万吨级现货储备,以“流量产品”定位降低采购成本,形成显著价格优势。

正如谢志来所言:“从内墙到外墙,从单一品种到全品类覆盖,超石正以市场需求为笔,绘制企业的未来图景。”

超石石业、冰石只是南安石企持续挖掘市场潜力,拓展市场版图的缩影。丽君石业总经理朱丽君告诉记者,现在很少有企业在坚持做某一个品种,很多都是在边销售边寻找优质品种的路上。尤其是经营国产品种的企业,很难持续开出很好的品种,时常开出一层优质石料后,下一层却不尽如人意。

“但凡能够找到一个稳定且品质好的货源,企业经营就不会太难。”朱丽君直言道,初入石材行业时,她也走了许多弯路,点到不少品质欠佳的石材,基本是在赔钱售卖。随着经验逐渐积累,经营状况才逐步好转。

她强调,当遇到品质波动时,要果断采取“低价快消”策略止损,避免资金链断裂。她认为,无论企业规模大小,都应灵活调整经营策略,顺应市场需求,而不是固守单一品种或经验主义。

勇当促进共同富裕主力军 在中国式现代化建设中奋勇争先
开局冲刺·争先 2025

金融单位送“助攻” 奥飞园企冲刺一季度“开门红”

本报讯 (记者 李杨瑜) 11日,福建奥飞科技产业园有限公司(以下简称“奥飞智能卫浴产业园”)与南安农商银行营业部举行伙伴银行合作协议签约仪式。

奥飞智能卫浴产业园相关负责人表示,今后将加强与南安农商银行的沟通与协作,建立常态化工作机制,及时了解园区企业的金融需求,共同为企业提供精准的金融服务。

记者了解到,今年开春以来,奥飞智能卫浴产业园入园企业纷纷开足马力复工复产,抢抓一季度“开门红”,园区内涌动着蓬勃的发展活力。

作为园区内以国外市场为主的卫浴企业,亚布洁具自开春以来继续保持良好发展态势。生产车间内,各个生产环节紧密衔接,工人们全神贯注,

企业马力全开正以昂扬之姿,全力冲刺“开门红”。

据了解,去年,亚布洁具积极参加国内外展会,成功开拓中东市场,凭借OEM模式和高性价比产品,迅速赢得客户青睐。今年,亚布洁具继续“走出去”,积极布局新兴市场。

为提升市场竞争力,亚布洁具正加紧研发差异化新品。其自主研发团队紧跟国际卫浴潮流,结合目标市场用户需求,推出多款兼具实用性和美观性的新产品。这些新品不仅在设计上独具特色,还在功能上进行了创新升级,预计将于近期正式推向市场,为企业开拓更多客户群体。

“尽管以OEM模式为主,亚布洁具始终重视市场推广。今年,企业将继续参加国内外知名卫浴展会,借助

展会平台展示新产品、拓展客户资源,进一步提升品牌知名度和市场影响力。”亚布洁具负责人表示,希望通过差异化产品,在激烈的市场竞争中脱颖而出,进一步扩大市场份额。

泉州微城卫浴有限公司(以下简称“微城卫浴”)是奥飞智能卫浴产业园的新成员之一。

“奥飞智能卫浴产业园是南安首家自带环评的卫浴产业园,能提供水暖卫浴等上下游相关生产工艺,确保了企业的生产活动均符合国家及地方的环保法规和标准。2023年,我们从安溪县搬迁至南安,并在园区内租下4000多平方米的厂房。”谈及搬迁原因,微城卫浴负责人表示,这里地理位置优越,可以辐射到仑苍“中国水暖城”,方便送货。更重要的是,园区的产业集聚程度高,客户就在“家门口”,大大降低了物流成本和沟通成本。

入驻奥飞智能卫浴产业园后,微城卫浴迅速融入园区产业链,目前已为奥飞智能卫浴产业园多家入园企业提供卫浴货架配套服务。今年,该公司还计划引入一条浴室柜生产线,进一步扩大产能,满足市场需求。

奥飞智能卫浴产业园的蓬勃发展,正是南安卫浴产业转型升级的生动写照。近年来,南安依托雄厚的卫浴产业基础,积极打造奥飞智能卫浴产业园等产业集聚区,推动卫浴产业向智能化、高端化、绿色化方向发展。目前,该产业园已吸引上百家卫浴企业入驻,形成了从原材料供应、产品研发、生产制造到销售服务的完整产业链条,产业集聚效应日益凸显。

南企金固美亮相国际可再生能源展

本报讯 (记者 李杨瑜) 目前,固美集团子公司金固美携碳钢地面支架、压载系统、瓷瓦屋顶系统等多款产品解决方案,亮相意大利国际可再生能源展(KEY EXPO),向全球客户演绎绿色科技美学。

本次,金固美品牌形象再次焕新,展位上用白色诠释专业与纯粹,绿色传达活力与生机,简洁明快的设计美学,让视觉语言与清洁能源理念共鸣。从地面到屋顶的场景化展示,让技术“看得见”、应用“摸得着”。

据意大利光伏协会Italia Solare数

据,2024年意大利新增光伏装机容量6.79GW,同比增长30%,市场处于稳步增长之中。金固美深耕包括意大利在内的欧洲市场,重视客户反馈并聚焦本地化,不断优化产品与服务,以高标准、高品质、精准匹配客户的切实需求。

针对欧洲市场对光伏支架严格的品质与环保要求,金固美推出全新的碳钢镀锌铝镁地面支架。相比传统碳钢热镀锌,该镀锌铝镁涂层具备自我修复功能,在划痕或切口处自动形成保护膜,耐腐蚀性大幅提升,轻松应对盐碱、高温等恶劣环境,大幅减少定期维

护与修复成本。独特的结构设计,减少了部件数量,安装步骤更精简。从材料防腐、结构稳定性到安装便捷性,以创新材料与结构设计为电站全生命周期保驾护航。

在产品的应用上,金固美相关负责人以防水车棚系统为例进行介绍,他表示,公司采用高品质铝合金与不锈钢,外观简约大气,以技术实力支撑工业美学,高强度结构设计,多重防水功能,可抵御强风暴雨,同步实现车辆保护与清洁能源发电,有效提升空间利用率,助力城市可持续发展。

此外,压载系统方面,金固美采用通用化设计,可适配市场上各类型的组件,专业技术团队根据项目实际地理条件,设计安装角度,精准匹配不同地区光照条件,最大化提升发电效率。

提供压载体、自攻钉、膨胀螺栓等多种固定方式,无需破坏屋顶,保证屋顶结构强度,为工商业分布式光伏提供高效、便捷、安全的解决方案。上述负责人表示,未来,金固美将始终秉承“创造更高价值”理念,以科技智造为引擎,构筑绿色新质生产力,为全球能源转型注入绿色发展力量。



2025年第一批省首台(套)指导目录开始申报

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 黄莺) 日前,南安市工信局转发了《福建省工业和信息化厅关于常态化申报省首台(套)重大技术装备推广应用指导目录的通知》(闽工信函装备〔2022〕454号),符合申报条件的企业可按要求申报。

南安市工信局相关负责人介绍道,该《指导目录》全年开放征集,企业可随时向市工信局申报,已在上年度新列入《指导目录》的项目,如无变更,本年度不再重复报送。市工信局将根据项目征集情况,合理安排批次报送福建省工信厅。福建省工信厅常态化受理申报,适时开展目录编制更新;《指导目录》征集的重大技术装备产品须符合《细则》中关于首台(套)装备认定的有关重点领域、产品售价、知识产权、产业政策等条件。

值得注意的是,本次省工信厅实行《指导目录》动态调整更新。对具有较好技术先进性、创新性等符合支持条件的项目,新增列入《指导目录》;对已认定为省首台(套)装备,或不再具有技术先进性和创新性等的项目,从《指导目录》中删除;对已认定为省首台(套)装备的同系列项目,若无重大技术突破,原则上不再列入;对相比原目录具有更好的技术先进性和创新性的项目,予以迭代更新;对与原目录为同类装备的项目,予以归并整合。

截至目前,南安已有6项产品通过省内首台(套)重大技术装备认定。在泉州市首台(套)重大技术装备认定项目中,南安共有75项,排名第二。

欧联厨卫再添国家级荣誉

本报讯 (记者 李杨瑜) 日前,欧联厨卫再添国家级荣誉,成功通过中国绿色建材产品认证,有效期至2030年3月2日。欧联厨卫相关负责人表示,这是今年继斩获“高质量发展·绿色健康家居”“匠心品牌”等多项大奖后又一殊荣,不仅是对公司绿色基因的认可,更是对品牌践行可持续发展使命的强力背书。

据了解,中国绿色建材产品认证是由国家统一推行的权威认证制度,旨在筛选全生命周期内“节能、减排、安全、便利、可循环”的优质建材产品。作为支撑“双碳”目标的重要政策工具,该认证被纳入政府绿色采购清单,并在招投标、工程集采中享有优先权,是衡量企业环保实力的“金字招牌”。

自2013年起,欧联厨卫的龙头、花洒等产品便通过中国节水产品认证,节水性能远超国家标准。2023年,该公司新增厨房龙头、感应龙头等多款产品获认证,覆盖全品类卫浴场景。依托福建泉州智能化生产基地,欧联厨卫率先通过ISO质量管理、环境管理、职业健康安全三大体系认证,从原材料采购到生产环节均实现低碳化管控,确保每一件产品“从源头到终端”的环保承诺。作为“冠军联盟工程俱乐部”会员单位,欧联产品已广泛应用于政府工程、绿色建筑等项目。此次通过绿色建材认证,将进一步打开政府集采、高端地产合作通道。

在“碳达峰、碳中和”目标下,绿色家居已成为不可逆的潮流。欧联厨卫将以此认证为起点,深化技术迭代,加大智能节水、无醛板材等环保技术研发;推出“从单品到空间”的绿色整装解决方案;以“中国质造”赋能海外市场,打造国际绿色品牌标杆。

闽发铝业“五型班组实训营”圆满收官

本报讯 (记者 李杨瑜) 为全面提升基层管理者的综合能力,日前,闽发铝业组织公司13名车间班组长奔赴厦门,开启了一场“五型班组实训营”的蜕变之旅。

“公司基层班组长作为战略落地的‘最后一公里’,其管理能力直接影响团队效能与企业效益。本次实训以‘五型班组模型’为考核目标,即安全型、效益型、改善型、管理型、学习型,通过实战化培训,助力班组长突破管理瓶颈,打造高效能团队。”闽发铝业相关负责人表示,3天的实训只是起点,未来,公司将持续开展管理培训,为基层干部提供学习平台,让“五型班组”理念扎根每一处生产现场。

苏州市南安商会

组织开展无偿献血

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬) 日前,苏州市南安商会组织商会党支部党员、商会会员参与献血活动,以热血传递爱心,用行动诠释担当,为公益事业注入温暖力量。

一袋袋爱心热血、一张张鲜红证书,凝聚着南商人对生命的敬畏和守护,传递着博爱与奉献精神。

据悉,自2020年以来,苏州市南安商会就积极响应苏州市总商会党委的号召,营造无偿献血光荣的良好氛围,多次组织爱心人士加入无偿献血队伍,持续推进无偿献血工作。