

中国柴火炉受海外市场青睐,全球搜索热度飙升1300%

# 一口铸铁锅“烧热”厨具红海

## 阅读提示

随着跨境电商的兴起,中国炊具在欧美等国际市场上的出口量和认可度逐步攀升,铸铁锅因其高质量和烹饪性能在海外市场受到追捧。

掉袖。”该公司生产部门负责人解会龙说。如今,三厦厨具已在全球积累了300多名B端客户,工厂有2000多名员工,其自动化程度之高,已完全实现24小时生产。

相比河北三厦厨具潜藏在产业中默默耕耘,浙江厨企卡罗特则在海外大杀四方。

2013年,卡罗特将业务延伸到产品研发与工业设计领域,为国际品牌设计、开发与定制厨具产品。2016年,卡罗特直面终端消费者,推出更加具有创新性和高性价比的自有厨具产品品牌。业务营收从2021年的2.83亿元,增长至2022年的5.31亿元,再到2023年的逾15亿元,复合年增长率超过120%。

业内人士指出,中国铁锅的全球成功不仅是制造业的胜利,更是文化和品牌战略的胜利。随着中国厨具企业在全球市场上的不断探索和成长,它们的经验将为中国制造业的转型升级提供宝贵的参考。

## 一口好锅靠的是千锤百炼

铁水倒模、铸压、打磨、抛光……经过多道工序,一口精致的铁锅诞生。在“中国铸铁锅之都”河南省平顶山市郟县,平均每天约有20万口铁锅从这里发往海内外。

郟县官方数据显示,作为中国最大的铸铁锅生产销售集散地之一,该县年产不粘锅、高档珐琅锅等各类铸铁锅7000余万口,占全国铸铁锅生产总量的三分之二,产品远销德国、法国、英国、美国等20多个国家和地区。

2023年,全县铸铁锅产业实现总产值31.7亿元,出口总额8970万美元。

“公司每年生产的大概500万只铁锅中

近六成销往海外,特别是生产的珐琅锅,在欧美市场零售价最高可达300多美元。”河南华邦电器厨具公司总经理汪龙说,企业会根据海内外烹饪习惯和审美差异,在产品种类和外观上不断创新,满足国内市场需求的同时,研发适用于国外市场的轻型铸铁锅等产品,目前产品已达300多种。

据了解,大多数厨具企业采用自动化流水线作业方式规模化生产,而在有着2000多年历史的冶铁重镇山东章丘,这里至今保留着手工打锅的生产方式。

打造一口合格的铁锅程序极为严格,据记载,需经过12道工序,7道冷锻,5道热锻,1000度高温冶炼,3.6万次锻打。“没有这个工夫出不了这个产品,你糊弄它,它就糊弄你,一锤打砸,整口锅可能就成了废品。”济南三环厨具公司铁匠师傅王玉海说。

章丘铁锅锻打技艺传承人、章丘铁匠手工艺行业协会会长、济南三环厨具董事长刘紫木表示,买卖是最好的保护,使用是最好的传承,线上线下双管齐下,打破区域和渠道壁垒,借助电子商务平台的推广,跨越地理界限,走向全国乃至世界,进一步扩大了市场范围,实现了文化遗产保护与经济价值提升的双赢局面。

刘紫木称,为保证章丘铁锅的正宗属性,目前章丘铁锅团体标准已经出炉,标准中对章丘铁锅的锻打工具、器型、锤纹等方面作出明确要求。

## 让更多中国品牌爆卖全球

铁锅铸造,在河南郟县已有600多年的历史。多年来,这里一直延续着传统铁锅铸

造技艺。郟县铁锅协会提供的一份资料显示,除品牌建设不足之外,产业链条僵化、配套不够完善、企业无序竞争等问题也制约着当地铁锅产业的发展。

“我们已经启动申报‘中国郟县铸铁锅’地理标志,隆重推出了‘广阔天地’集群品牌。进一步完善产品质量体系,强化检测与研发,完善支持铁锅产业发展的扶持政策,推动铁锅产业转型升级。”郟县铁锅协会秘书长刘国军说,面对挑战,一方面要发挥协会主导作用,规范行业行为,培养企业现代化发展理念,助力企业练好内功,推动行业转型升级;另一方面还要通过统一质量标准、健全全链条追溯体系、模块化生产、树立品牌形象等措施,逐步扭转品牌“有实无名”的局面。

前不久,江苏老字号产业投资基金的首笔1000万元投资在无锡落地,该市老字号厨具品牌“王源吉”成功获得这笔融资,百年铁锅品牌插上腾飞翅膀。

随着平台销量暴增,产品供不应求,王源吉董事长王青青开始考察周边多家铸锅工厂,传授王源吉制锅技艺,使得部分濒临破产的铸锅工厂重新焕发生机。目前王源吉国外已在亚马逊销售铁锅产品,并开通了美国、加拿大、法国、意大利等多个站点。2023年海外销售额达2000多万元,占总销售额近33%,预计2024年业务体量同比增长200%。

在中国,大铁锅不是什么罕见的炊具,而对于老外来说,大铁锅却是奇特的存在。近日,小红书上一位远嫁丹麦的博主成功将中国大铁锅种草到国外。

其间专家坦言,全球消费者对健康、便捷厨房用品的需求上升,中国制造的炊具凭借其创新设计和品质保证,在海外市场的表现呈现显著增长趋势,尤其在北美市场实现了销售额的显著提升,越来越多中国厨具企业通过不断提高产品质量、丰富产品线、利用跨境电商渠道等方式,成功开拓了国际市场,未来将有更多中国品牌爆卖全球。

# 吃进『工业垃圾』,吐出『真金白银』

煤矸石、粉煤灰等工业固废变身新型建筑材料

本报讯(记者李玉波 通讯员王丽曼)在内蒙古佳佳汇新材料科技有限公司生产车间,大型窑炉内火光四射,两条生产线全速运转。一边,固废煤矸石经粉碎、成型、煅烧等工艺流程后,成为广泛应用于窑具、耐火砖等产品制造领域的高档耐火材料董青石。另一边,电厂燃烧后产生的固废粉煤灰被制成了大小不一的填料球。

“准格尔旗的煤矸石硅铝含量高,铁钛含量低,白度好、体密大,非常适合制作无机非金属材料。我们当时选择落户到这里,主要是看中了这些被‘遗忘’在角落里的宝贵资源。”内蒙古佳佳汇新材料科技有限公司总经理高翠说。

2016年,该公司顺利落户准格尔经济开发区。8年来,公司组建研发团队,围绕当地各类煤基固废进行深度研发,并迅速在国内相关市场领域占据一席之地。

煤机固废主要包含选煤洗煤过程中产生的煤矸石和电厂发电过程中产生的粉煤灰。准格尔旗煤炭资源储量惊人,目前每年排出煤矸石约5000万吨,粉煤灰约200万吨。如果得不到有效利用,不仅占用土地、污染河道,还会造成大量的资源浪费。

为了让这些资源得到循环利用,内蒙古先进陶瓷设计院自2020年落户准格尔经济开发区以来,成功研发了包括陶瓷活性粉体材料、发泡陶瓷、氧化铝陶瓷制品等多个产品,并成功申报煤矸石原料高效热处理工艺、一种粉煤灰质高强多孔陶瓷材料制备方法、一种水泥活性添加剂的制备方法等7项专利。

近日,内蒙古先进陶瓷设计院主持开展的利用粉煤灰制备的发泡陶瓷板和煤矸石经低温分解制备的粉体材料两个中试项目开工建设。其中,发泡陶瓷是专家们在攻克了以粉煤灰为原料制备发泡陶瓷过程中制约产品低温烧成、轻质高强、低导热系数、高抗热震性能等关键技术难题,以电厂发电产生的固废粉煤灰为原料生产的新型建筑材料。

“因为当地的粉煤灰硅铝含量高,所以我们现在制成的发泡陶瓷比市面上发泡陶瓷的抗压强度提高10%~20%,而且重量轻,可以作为建筑隔墙、防火隔离带等使用。”内蒙古先进陶瓷设计院总工程师薛友祥说。

目前,围绕煤矸石、粉煤灰等工业固废,大力培育无机非金属材料产业,准格尔旗已集聚无机非金属材料产业重点项目24个,产出各类无机非金属材料产品12种,形成了产学研为一体的无机非金属材料产业体系。

## 智能网联汽车多项国家标准发布

本报讯(记者蒋蕊)为以国家标准提升引领传统产业优化升级,维护产业链供应链安全稳定,9月26日,市场监管总局在广东省深圳市召开智能网联汽车驾驶辅助安全标准稳链经验交流现场推进会暨国家标准发布会。

会议现场发布了《智能网联汽车 组合驾驶辅助系统技术要求及试验方法 第1部分:单车道行驶控制》等6项智能网联汽车驾驶辅助推荐性国家标准,及《汽车整车信息安全技术要求》等3项强制性国家标准。这些标准的发布,进一步完善了智能网联汽车标准体系,对提升智能网联汽车产品一致性、支撑行业监管、保障智能网联汽车安全水平、促进产业健康持续发展具有重要意义。下一步,市场监管总局将紧密围绕市场需求和产业转型升级要求,进一步加大有关标准研制力度,不断优化和完善我国智能网联汽车标准体系。

## 长沙机场改扩建工程完成重要节点

本报讯(记者刘静 通讯员曾艳芳)前不久,中铁建工集团承建的长沙机场改扩建工程GTC长赣铁路黄花机场站完成最后一块顶板浇筑,标志着长赣铁路黄花机场站站房结构全部封顶,为后续长沙机场改扩建工程建成奠定了坚实基础。

据长沙机场项目总工程师李凯介绍,长赣铁路黄花机场站为地下三层2台6线岛式车站,站房总建筑面积约10万平方米,其基坑长1093米、宽64米、深36米,深度相当于12层楼高,是整个机场改扩建工程中最深的一个深基坑工程,也是国内为数不多的地下高铁站。根据规划,长沙机场改扩建工程总占地约1.5万亩,是国家“十四五”规划交通强国建设工程,也是湖南省“十四五”民航重点建设工程,被称为湖南“一号工程”。长沙机场改扩建工程在国内首倡提出双层衔接方案,建成后将成为国内步行距离最短、换乘效率最高的机场枢纽之一。

## 绿氢作为还原气实现稳定生产

本报讯(记者李昱霖 通讯员魏清源)河钢集团张宣科技全球首例120万吨氢冶金示范工程日前成功应用绿氢作为还原气实现稳定生产,产品合格率百分百,金属化率超94%,验证了“绿电—绿氢—绿钢”生产技术可行性,丰富了氢冶金的原料气源。

通过太阳能、风能等可再生能源发电直接制取绿氢,全程近零碳排放。张宣科技氢冶金示范工程一期以焦炉煤气为气源,同时在氢基竖炉反应器预留了绿氢切换功能。2023年5月15日,张宣科技全球首例氢冶金示范工程一期投产达产,迄今已经安全稳定运行16个月,各项技术经济指标稳定保持国际先进水平,是世界钢铁工业由传统“碳冶金”向新型“氢冶金”的颠覆性变革,“以氢代煤”炼“绿钢”,实现大规模稳定生产的第一例。

## 四川阿坝州帕尔巴隧道贯通

本报讯(中交二航局参建的“S220线复建公路工程”帕尔巴隧道近日顺利贯通,隧道全长2980米,为单洞双向隧道。所处地段地质条件复杂,地势起伏较大,岩层破碎,裂隙涌水严重。

为确保施工安全与质量,项目团队严格遵循“管超前、严注浆、短开挖、强支护、早封闭、勤量测、速反馈、控沉降”的24字原则。针对软弱围岩自稳能力差和涌水严重等难题,除了实现对隧道24小时不间断不间断和涌水抽排作业外,项目还多次组织专家评审,论证施工方案,优化施工工艺。帕尔巴隧道的顺利贯通,按下项目建设的“加速键”,对全线进程具有“里程碑”意义。该项目建成通车后,将改善四川省阿坝州数万山区百姓交通出行难题。(邹明强 唐元江)

## 明星产品“闪耀”柏林国际轨交会

近日,2024德国柏林国际轨道交通技术展览会开幕。中国中车以“迈向低碳未来”为主题,携多款明星产品和先进技术登场,获得现场观众的广泛关注。

德国柏林国际轨道交通技术展览会是全球轨道交通领域规模最大、影响力最广的行业展会,被誉为轨道交通行业“奥林匹克”。

图为中车长客股份公司研制的市域C型列车,该车基于高铁技术平台开发,并结合公交化运营的特点进行性能优化提升,采用了多项前沿智能技术,列车具备与干线铁路互联互通的条件,将为公众提供便捷的出行方式。

本报记者 彭冰 柳姗姗  
本报通讯员 金万宝 摄



常住人口仅13万人,每年在电商领域税收高达1200万元

# 一座边境小城的电商“掘金”之旅

为他的带动销往了全国各地。

2021年,卢小开在饶河当地成立了公司,专门销售饶河当地的农产品,包括蜂蜜、大米、木耳等40多款产品。

2022年,该企业仅销售饶河当地生产的山野菜数量就达80多万斤,销售额达960多万元。除此之外,卢小开还收购了当地80%农户的林下产品,每年饶河县市场份额三分之二以上的蜂产品和90%的林下产品都通过他的公司销售出去。

受到他的影响,越来越多的年轻人选择回到饶河,举起手机开始分享乡村生活开启直播带货,为饶河的电商经济发展不断注入新鲜的血液和能量。

## “书记网红”

近年来,饶河县在脱贫攻坚、乡村振兴工作中搭上了互联网快车,制定出台了《饶河县关于推进线上线下互动创新协同发展新零售模式实施方案》,建成了6300平方米集选品、云仓、孵化等服务于一体的电商直播基地。

2022年,饶河县的电商交易额达2.6亿元,但到了2023年交易额达到了10.3亿元,同比增长296%。当地造就了百万级粉丝主播15人、10万级粉丝主播100人、万级主播200人以上。优质带货主播的不断出现,与当地的人

才政策不无关系。比如,在人才引进方面,统招硕士研究生、国家“双一流”高校统招本科毕业生、专业领域业绩突出的具有副高级职称的专业技术人才,每月给予1000元生活补助;每年给予安家费2万元(满10年后不再享受)或享受人住100~110平方米政府安置性住房(在饶河工作满10年办理产权手续)。

此外,饶河县还会定期举行直播带货的专业培训,对于新“触网”的农民主播,会进行初级的拍摄、剪辑方面的培训;对于有一定经验和粉丝数的主播,则会给予选镜专场、策划运营等方面的专业培训。

在饶河县电商经济发展过程中,有一支网红队伍非常特殊,他们是驻村第一书记。作为饶河县政府各个部门下派到各个村的“第一书记”,在两年的工作周期内,直播带货、帮助村民卖出地产品物是他们的一项重要工作。

张生龙是饶河县林业和草原局派驻到饶河县昌盛村的一名“第一书记”。2021年6月驻村以来,上网带货俨然已经成为他的专业技能。

“我的网络账号从去年建立到现在已经涨粉1.2万多人,帮村民的带货收入也达到了77万元,这都是给老百姓送去的真金白银。”张生龙告诉记者,“我的目标是利用电商平台助力乡村振兴,让每个村都有自己的特色。”

另外,这些驻村第一书记还自发申请成立了驻村工作驿站,帮助解决农产品销售问题。驿站的成立,实现了当地农产品的统一销售,让产品能够更好、更快地进入市场。

## 开拓新路

在没有电商经济的时候,饶河县的村民们想要把自己的农产品销售出去,不是一件容易的事情——销路难找、运输成本高、利润薄等制约因素让当地的农产品经济发展步履维艰。电商经济的发展不仅打破了以往小作坊生产的旧模式,还在当地摸索出了一条适合当地乡村振兴的发展新路。在依靠网红、“第一书记”带货的同时,村民通过合作打造了更加统一、高效的销售模式。

“电商平台的发展,让我们合作社‘产加销’一体化成为可能。”在当地务农20多年的魏振民告诉记者,当地已经形成了合作社社员种植、合作社企业加工、电商销售的模式。在村民共同打造的赫津、金满贯、泽悦等大米品牌电商平台的推动下,产品销量扩大了约10倍。

魏振民告诉记者,今后,他们在降低种植成本、强化产品品牌的同时,要进一步走好电商销售的路子,按照互联网思维把合作社打造成饶河一张特别的名片,从而进一步助力乡村振兴。

本报记者 张世光 本报实习生 原文龙

“喜欢的上车,走过路过的家人们看一看我们的商品……”在黑龙江市双鸭山市饶河县五林洞镇,主播卢小开正在热情地向网友推荐着当地的特产——蜂蜜。

饶河县隶属于黑龙江省双鸭山市,位于黑龙江省东北边陲,这里素有“鱼跃赫哲乡,蜜淌乌苏里”之称。

数据显示,2023年当地的常住人口仅有13万,而这样一个小小的边城每年在电商领域的缴税竟然高达1200万元。这座小县城和电商经济相互成就,逃出一张远近闻名的名片。

## 靠山吃山

卢小开是土生土长的饶河人,也是当地最早一批接触短视频的人,现在他的全网粉丝量已超1000万,单个视频最高点赞量达160.8万。

2018年在网上“建号”之初,卢小开每天通过短视频展现东北林区特有的“冬捕”“卖蜂蜜”等内容。后来,他将短视频的内容变更为淳朴的“跑山”(上山采山货),让外界看到那些山货是如何采摘下来的,账号渐渐有了起色。

在卢小开从一名互联网小白逐渐成长为网红的过程中,饶河县当地的农副产品也因