

# 广东规模企业进驻水头 水磨石商家激增

■本报记者 蔡静琦 文/图

昨日,广东规模人造石厂家宝云石业在水头设立的分公司正式开业!在其展厅现场,40余种水磨石产品惊艳呈现,除去常规的黑白灰色系,时下流行的马卡龙色系也是一应俱全。

宝云石业水头分公司负责人张丽芳告诉记者,公司拥有宝云岗石、磨玛水磨石、安迪石英石三大现代生产基地,而选择进驻水头,则是看中水头水磨石市场的快速崛起。

据了解,目前水头经营水磨石的商家不下40家,除了鹏翔、东星、新飞达等本地的一些老牌企业,今年也吸引了许多外地知名企业的入驻。随着水磨石商家的不断增加,新一轮的竞争也就此拉开帷幕。

## 走红各大奶茶店

“公司还没正式营业,很多板都还没到,就已经卖出了5个柜。”7日,一边准备着开业事宜,一边在忙着对接客户的张丽芳告诉记者,今年7月,他们在水头最中心的位置一举拿下400多个架子位,从场地签约到产品进场,前后一个多月时间,还没开业,很多客户就慕名而来。

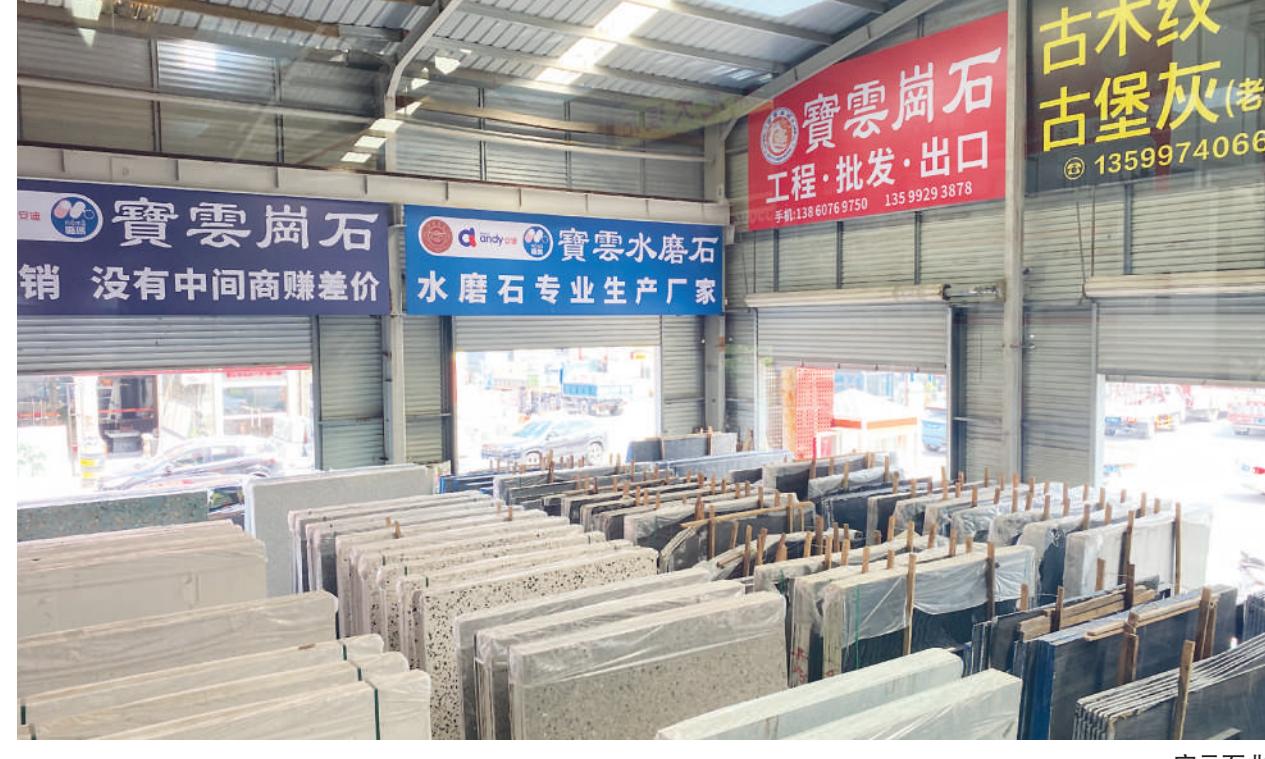
张丽芳坦言,宝云石业入驻水头的消息,很早就在业内传开。经营了20来年人造石的宝云石业,是广东最早生产岗石和石英石的企业之一,水磨石生产基地成立不过两年时间,但凭借宝云石业的知名度,很难不让人们对它产生期待。

“这段时间,过来看板的人太多了。不少都是去其他企业咨询过,又来我们这里选料。”张丽芳说,水磨石的走俏,和市场流行趋势有很大关系,同时也离不开公司对产品的钻研。

她指着市场内一款米白色底色嵌着碎石颗粒的大板告诉记者,这款取名为“遇见茶”的水磨石,就是为网红店特别研发的。“广东遍地都是奶茶店,很多网红店的地面都喜欢用这款产品,因其格调清新,又与众不同。”

此外,为了时刻走在潮流的前面,宝云石业的磨玛水磨石生产基地还聘请新加坡设计师带队,研发出许多款市场上独一无二的特色品种,一款名为“黑蝴蝶”的就备受消费者推崇。

张丽芳介绍,现在磨玛主要针对工程和设计定制两条路线,灰白黑色



宝云石业

系服务火车站、航站楼等公共工程项目,而那些特别惊艳、花花绿绿的板就是应用于网红店、奢侈品门店等项目。

“目前,我们老板正在物色场地,考虑在水头建一个水磨石工厂。”在张丽芳看来,水磨石刚刚在大城市被大面积铺开使用,要流行到县城乃至小镇,仍需长时间普及,但未来爆发力肯定无限大。而选择在销售地就近设立工厂很有必要,届时可及时交付更多的订单。

## 商家激增骨料暴涨

对于当下火爆的水磨石,敏锐的石材商家是不可能错过的。在2019年的水头石博会期间,就已出现五六家经营水磨石的商家,当时让大家甚觉惊奇。而今年的水头,水磨石就更像是一个从石材脱身而出的独立行业:有人卖骨料、有人卖无机液,也有人卖水磨石大板。随着水磨石商家的激增,带动了水磨石细分行业上下游的快速发展。

盛云、紫帝、西玛泰、砼达人、拉斐尔……一时间,各类或古典,或欧美风的名字竞相出现在了水头各大广告牌上,在争相博取采购商眼球的同时,也意味着水磨石市场新一轮的“抢夺战”正式打响。

据了解,作为福建省人造石龙头企业,鹏翔实业近些年研发水磨石产品有近百种,独家品种不下10种,

拉斐尔新材料科技负责人原志强告诉记者,水磨石主要由无机液、钙粉、水泥、骨料组成,前3种材料的优劣决定了水磨石的品质高低,而骨料则决定了水磨石的纹理和色彩。骨料由石材大板或者小荒料头破碎而成,大板只能破碎成一厘米多的骨料,而小荒料则可破碎成任意想要的规格。如品种供应不足,或者需求过强,势必会引起骨料的大幅上涨。

“奥特曼、白玉兰这两种米黄色骨料,用得比较多。而由于疫情缘故,这两款进口料现在也不是那么充足,加之用到这两款骨料的水磨石厂家越来越多,导致二者价格急剧上涨。”原志强补充道,一年前,奥特曼、白玉兰的小荒料头一吨价格才四五百元,今年涨到了1000多元,利润至少下滑了10%。但也有部分产品从两年前的两三百元,跌入了百元行列,甚至有的已跌至几十元。

为解决骨料暴涨或者同行恶意竞争的问题,不少综合实力雄厚的企业开始向矿山源头进军,独家买下一些矿山,而后将该品种推给大工程。鹏翔实业就是其中一家。

据了解,作为福建省人造石龙头企业,鹏翔实业近些年研发水磨石产品有近百种,独家品种不下10种,

这也使其在很多工程项目的竞争中具备独特优势。

## 向无机洞石精进

随着无机水磨石利润的不断下滑,商家们开始向利润更高的无机洞石精进。

原志强告诉记者,无机洞石相较于无机水磨石,加了更多比例的无机液,成本也更高,保留了孔洞的效果,在外形上,跟天然的伊朗洞石相差无几,而且稳定性更强,不易断裂。无机洞石的价格比天然的更有优势,所以目前被广泛应用于各大工程项目。

除了拉斐尔,鹏翔、东星、砼达人等多家人造石厂家也在致力于无机洞石的研发。东星品牌负责人张萍萍告诉记者,从水磨石到无机洞石,东星一直都在探索环保建材领域的各种可能,也在不断诠释“石材工程全案服务商”的定位。

“天然材料越来越少,我们希望能用可再生循环利用的资源,来呈现天然之美。”张萍萍说,无机洞石相比很多人造石,更为接近天然石材,而且在很多性能上,也表现出了极强的张力,这也是无机洞石能够在短时间内被消费者接受的主要原因。

## 微观产业

### 岩板须跨界应用避免内卷

蔡静琦

过去的两年,一大批石材人和陶瓷人,纷纷涌入“岩板”市场。当时,第一批做岩板的商家可谓“走在时尚的前沿”,而没及时跟上的那叫“out”(落伍)了。在很多商家的心目中,岩板就是未来建材行业的希望,是行业跨界竞争的利器。但随着入局者越来越多,为避免陷入价格战,应该在跨界应用上下功夫。

2020年上半年,岩板在水头风光无限,商家在各大市场最显眼位置设置了高端大气的展厅,将传统石材展厅远远地甩了几条街。此外,岩板还在各大建材展会中担当“主角”,然而就在这高光的背后,很多人却嗅到了一丝不安的味道。那就是岩板价格持续走低,已经陷入“价格内卷”状态。国产的岩板一平方米几十元的,大有人在卖。

内卷,是当下非常流行的网红语,指非理性的内部竞争或“被自愿”竞争,最终导致内部环境恶化。岩板竞争“内卷”,影响了岩板的口碑和价格,让岩板生产企业失去了终端优势。而家具和家居企业则凭借更接近需求端的优势,倒逼岩板企业降价,让岩板企业失去了定价权。在某电商购物平台上,被家具厂家设计和包装后的岩板,成了时尚的家具,一张长度两米左右的桌子折后价还要1599元。

反观水头的不少岩板销售商家,并没有充分考虑岩板的特性,还是简单地布置一个岩板展厅,以石材大板的销售模式来销售岩板。这样的销售模式,导致岩板的使用不是上墙铺地,就是作为背景墙,销售渠道也是以石材原有的零售或批发渠道进行销售。所以,造成目前岩板“价格内卷”的根本原因,就是岩板跨界渠道没有打开,岩板企业只能按照传统的石材销售思路和经验销售岩板。

实际上,岩板的好处,主要在跨界应用前景。而现在最为薄弱及亟待解决的问题也是应用,应用场景打不开,市场就打不开。设计和深加工是连接和打通岩板生产和销售的纽带,也是未来陶企争夺跨界市场话语权的关键。

作为石材界的弄潮儿,迟迟没有入局岩板的英良在今年7月携手新岩素,敲开岩板大家居的大门。

这里值得强调的是,英良做的是岩板大家居,并不是简单地将岩板当陶瓷、石材一样卖。在签约仪式上,英良集团总裁齐飞就明确表示,要通过“新岩素·五号岩仓”,从设计、加工到服务落地等链条进行全方位深度合作,实现跨界融合、百变应用,打造产业链生态闭环。

未来,随着“薄板”和“厚板”等“大岩板”在家居领域场景的设计应用不断成熟,岩板将大有作为。但不管是陶瓷人还是石材人对岩板的探索还很漫长,需要耐心地向跨界渗透学习,只有掌握了岩板的设计与应用,以此来拉近与消费者的距离,行业的跨界打劫,才能实现。

# 九牧亮相 2021 金砖国家新工业革命展

本报讯 (记者 苏清彬) 9月8日,第二十一届中国国际投资贸易洽谈会在厦门正式开幕。“2021金砖国家新工业革命展”在厦门国际会展中心与投洽会同期同地举行。九牧厨卫数字智造馆一经亮相,便成为关注焦点。

作为传统制造业产业数字化践行先锋,九牧以5G云制造引领行业发展,在展览会上展示了近年来的数字化践行成效。此次展示的正是九牧位于永春的良瓷智慧工厂。

走进园区生产车间,可以看到5G+MEC(边缘计算)+AGV(自动导引

运输车)控制管理系统高效运行,确保无人控制运输车能够24小时在厂区运送卫浴产品,有效降低人力成本。5G+施釉机器人替代人工,自动为产品喷涂施釉,大幅提升生产效率。5G+机器视觉系统负责产品的质量监测,通过工业相机+AI识别技术智能检测成品外观及瑕疵点,实现生产流程的自动化监控和管理。还有5G专网及数据采集平台自动收集、分析各项生产数据信息,让巡检人员通过电脑大屏就能实时监测园区运行情况,精准响应各项生产任务。

在先进技术的运用后,良瓷智慧工厂生产效率复合提升35%、单位产值能耗复合降低7%、企业运营成本复合降低8%、产品不良成本率复合降低5%、产品研发周期年均缩短15天,以

数字化应用推动卫浴行业提速增效。

据悉,本次展览彰显金砖元素,紧盯新产业、新技术、新业态,集中展示金砖国家工业领域合作的最新成果,设立创新金砖、数字金砖、绿色金砖、健康金砖等展区,助力行业企业精准寻求商机,推动金砖国家新工业革命伙伴关系建设取得更多务实成果。本次展览面积1万平方米,国内参展企业既有世界五百强企业和众多行业百强、独角兽及领军企业,还设有金砖创新基地、智能制造、绿色环保、机器人展区。

## 奥飞智能卫浴产业园 本月启动一期施工建设

本报讯 (记者 苏清彬)备受关注的奥飞智能卫浴产业园加速推进建设。近日,记者从产业园获悉,目前项目已获得不动产权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证,建筑工程施工许可证正加紧办理中。随着证书的到来,一期有望于本月中下旬正式施工。

记者现场看到,伴随着机械作业的阵阵轰鸣,工作人员操控着挖掘机紧张忙碌着,厂房用地的山地土石方工程加快开挖平整中,现场工程车辆不断进进出出,一片热火朝天的景象。

“土地平整工作也进入收尾阶段,结束后将加快施工进度。”奥飞智能卫浴产业园项目负责人阮安徽告诉记者,眼下施工单位招投工作完成,9月初施工队即可进场,启动一期项目建设。紧随其后,二期也将快马加鞭启动。他表示,园区建设将从工业企业生产需求出发,以标杆园区建设为标准。紧抓工期,争分夺秒,加快推进施工进度,严把工程质量,争取早日完成项目建设。

记者采访中还获悉,8月18日,奥飞智能卫浴产业园环评工作已获得南安市发改局立项,同意开展铸造等水暖相关工艺。8月31日,环评工作在福建省环保网公示。

# 兰高阀大口径蝶阀通过国防重点项目验收

本报讯 (记者 李杨瑜)日前,由南安乡贤陈清流掌舵的兰州高压阀门有限公司(以下简称“兰高阀”)承接的某国防重大项目顺利通过验收,这标志着试验设备调压阀及蝶阀项目取得成功,同时也填补国内锻焊大口径蝶阀实现双向密封的空白。

在当天2920S项目阀门研制合同及设备会议上,兰高阀汇报了项目研制情况,某部队介绍了跟产及安装使用情况,与会专家现场查看了阀门设备实体,并讨论形成了验收意见,一致表示自2020年11月投入使用以来,该批阀门产品运行平稳、安全可靠,完全满足实验要求。

据悉,该项目轴流环缝式调压阀式阀门通径为DN400—DN2000,工作温度-10°C—80°C,有电动、液动两种

驱动方式。仅DN2000调压阀,单重达67吨,其口径、重量、技术难度远远超出了现有的阀门质量标准。

兰高阀将此次订单当成一项重要的政治任务,专门抽调了老中青三代骨干力量,形成了研发生产课题组。在公司设计部、工艺部、生产部及车间、品保部、销售部等各部門的共同努力下,不计成本反复试验,提出铸焊组合工艺,攻克了多个生产研发难关,并有多项创新突破,最终一次性安装调试成功。

下一步,兰高阀将继续发挥核心技术优势,坚持自主创新,大力弘扬工匠精神,践行国家军民融合、以国产代进口发展战略,在铸就百年民族品牌的道路上更加精益求精、追求卓越,同时通过优化产业升级,加快技术创新,据了解,自2015年甘肃省启动“千

企帮千村”以来,兰高阀在陈清流的带领下,积极参与精准扶贫行动,践行企业社会责任。结合企业产业自身优势和甘肃当地实际,帮助贫困村建设村级道路、机井等基础设施项目,助力榆中县旧庄沟村未脱贫17户村民脱贫摘帽;拨付6万元在通渭县榜罗镇红岘村修建60平方米文化活动室1间;向多地贫困学生提供电脑、投影仪、锅炉供暖设备、书柜、书籍等助学物资及捐款,改善教学环境,提高设施建设;为抗击疫情向兰州市西固区慈善总会捐款60万元;建立电商服务站,促进贫困村实现自身造血,增加贫困村和贫困农户的收入等。至今,兰高集团用于产业精准扶贫项目和改善贫困村医疗、教育条件等的资金累计已超500万元。