

第三届泉州智博会将于12月3日—5日举行

本报讯 (记者 李杨瑜) 11月28日,记者从泉州智能装备博览会主办方了解到,2021第三泉州智能装备博览会(以下简称“泉州智博会”)将于12月3—5日在南安成功国际会展中心举行,同期举办“2021泉州铸造工业展览会”“2021泉州模具工业展览会”,同时设立“专精特新”设备展示馆、南安装备品牌馆。

展会以“智能制造、装备先行”为主题,展览面积约1.8万平方米,设800个标准展位,参展企业286家。展览以数控机床、精密机械、智能制造、自动化设备、环保设备、模具工具、铸造设备、工程机械、五金制品等实物展示为主。

早在今年6月9日,第三届泉州智博会在厦门国际会展中心举行新闻发布会上,就已正式启动展会宣传推介、招商招展等准备工作。“截至目前,招展工作已完成,客商邀请已到位,布展工作已开始,筹办工作基本就绪。”泉州智博会主办方相关负责人介绍。

据了解,此次报名参加第三届泉州智博会的国际知名品牌有松下焊接机器人、安川机器人、日本OTC、林肯电气等(国内代理商);国内著名品牌东亚机械、扬森、成功机床、德林机械、闻安机械、泉工、联达、明俊德、凯隆、晨林、台湾大金、台湾建德、台湾丰堡、台一、商鼎等;南安企业76

家236个展位。目前,展馆布展设计、宣传推介、邀商采购已全面启动,省内近20家商(协)会将组团采购。

此外,展会上还将呈现福建省首台套装备政策宣讲会、福建省机床行业协会常务理事会、2021福建省机床铸件对接会、南安市企业家精细化管理提升活动、福建省模具工业协会常务理事会、2021泉州模具技术沙龙、2021厦门—泉州智能制造装备产业对接活动、福建省铸造行业协会考察交流会等一系列活动。

通过相关配套活动,增进南安企业同省内及其他地区企业技术、经验交流互动,提升南安机械装备区域品牌影响力。

本届泉州智博会将在两届成功经验的基础上,为展会不断引入国内外装备制造行业内的先进设备和技术,有效助力我省制造企业快速向智能化、数字化转型升级,也必将为莅会的业界精英、各界朋友带来极大商机。



石材技术提升研讨会在水头召开

本报讯 (记者 蔡静琦) 近日,南安华大石材产业技术研究院石材技术提升研讨会在南安石材协会召开,本次会议旨在进一步了解石材行业及石材企业面临的痛点和难点,针对性地培养并输送专业人才,切实帮助石材行业解决技术问题,引领企业进一步提升石材产品附加值,共同推动石材产业升级发展。

南安华大石材产业技术研究院院长谭援强表示,南安华大石材研究院是国家级科研平台落户南安的先行者,将以协同创新中心的建设思路,围绕石材行业打造短流程的“知识创新 技术创新 产品创新”链,探索产学研长效合作机制,实现“人才培养 创新成果 学科建设”三位一体协同发展;将不断提升南安石材行业自主创新能力,目标是5年内建成国内石材行业一流的产业技术研发及人才培养基地。

“南安石材将全方位借助华侨大学的优秀师资力量和科研研发实力,共同以行业需求为导向,以生产技术能力提升为目标,以技术创新体系建设和人才培养为重点,不断巩固南安石材行业的市场优势。依托南安华大石材产业技术研究院,助力石材产业科技化、智能化发展,更好地推动南安石材产业实现高质量发展。”南安市石材协会会长王清安说。

会上,协会成员、企业代表充分结合自身的发展需求和发展趋势,对石材行业技术提升向研究院提出意见和建议。

南安市中机标准化研究院 获铸造机械标准化工作先进集体

本报讯 (记者 李杨瑜) 日前,在全国铸造机械标准化技术委员会2021年年会暨标准审查会上,南安市中机标准化研究院荣获“2021年度铸造机械标准化工作先进集体”称号。

质量强市,标准先行。泉州制造业体量庞大,要实现打造质量强市的目标,必须从标准化工作入手。而南安市中机标准化研究院的成立,挑起了泉州标准化工作的大梁。自成立以来,在院长朱斌的主导下,研究院积极响应国家标准化战略方针,吸纳标准化人才,目前已经形成了一支涉足各大机械领域的资深标准化、质量管理方面的专家技术团队;先后参与了全国机械安全、铸造机械、机械密封、包装、橡塑机械等10多个行业领域的标准化科研项目;组建和承担了国际标准工作组2个、全国标准化技术委员会标准化工作组10个、泉州标准化服务中心等;参与制定国际标准2项,主导和参与制修订完成的国家标准45项、行业标准有83项,团体标准13项等。

值得一提的是,本次大会上此次审议的《铸造机械 分类与型号编制方法》和《铸造机械 通用技术规范》2项推荐性国家标准以及《铸造机械 再制造 通用技术规范》行业标准也是由南安市中机标准化研究院主导。

作为强制性国家标准《铸造机械 安全要求》项目召集人,朱斌表示,将尽快按审查会意见完成报批稿及相关文件编制并提交秘书处审核。他也希望与会专家积极参与、多提宝贵意见,共同努力按质按量完成标准修订工作。

■本报记者 李杨瑜 文/图

展示自家产品的创新性,一直是德林智能科技有限公司董事长陈建团微信朋友圈里的主题。今年,德林智能获评第三批国家级专精特新“小巨人”认定企业,再次引起业内关注。“截至11月,我们的销售额目标完成了95%,国内市场销售额上亿元,海外市场土耳其、印度订单也在下半年迅猛增加,相信最后一个月的冲刺,在按计划完成的同时,肯定能赶超去年成绩。”近日,陈建团在接受记者采访时欣喜地说。

设备升级突破技术壁垒

在德林智能生产车间内,记者见到了陈建团朋友圈所发的两款新品——电机壳专用全自动造型机、全自动双工位造型机,工人正在紧张地调试中。尽管目前还在车间摆放着,但陈建团告诉记者,这些设备已被不少客户预定走。从2020年年初项目立项到11月正式投产,产品备受市场热捧,已销往四川、重庆、河北、河南、江苏等多个省份。

“与行业内设备不同的是,整个机台呈四角包容状,兼顾机械手的运动轨迹,亦可组合两台机台一起工作,合理利用空间,提高生产效率。”在陈建团的指引下,可见电机壳专用全自动造型机脱模单位配备了机械手,利用机械手做翻模、搬运动作。

“造型机通过向下射砂、压实,射砂不存在死角,也会更流畅,砂型紧实度分布均匀,而型腔紧实度可以达到70—95,减少铸件浇注后的模倾向。砂型成品率高,有效提高造型生产效率。有了机械手的加持,也由原先一个人工一个小时出5模产品,跨越到160多模。”陈建团举例道,脱模单位自动化的实现,大大降低劳动强度,解放人工劳动力,而这也是产品备受客户喜爱的原因之一。

机械设备从立项、研发到正式上市



投产,需要漫长的过程。“同质化设备,同行都有在生产,但与机械手的组合,在行业内目前算是首创。模具采用落砂工艺,确保电机壳叶片的完整清晰;抽箱机构采用双节气缸设计,节约空间……”陈建团表示,一年多来,为了攻克产品研发生产过程中遇到的一系列难题,研发团队进行反复的技能论证、模拟实验、工艺的疲劳测试及自动化等方面的应用。

“每次一有新项目处于研发阶段,遇到不如意的地方,研发中心的同事们都会第一时间去改程序、监测数据、进行动作与工艺的论证试验,经常都是忙到深夜。”当回想起第一次试验未达到预设效果的时候,陈建团感慨万千。

随着一次次攻克重重难关,德林智能研发中心在不断突破技术壁垒中,成功研发出技术含量高、获客户认可、受市场欢迎的设备。

大力开发海外市场

都说“专精特新”这条路只有起

点,没有终点。历经20多年的创新不止,德林智能实现了从有色金属到黑色金属铸造的全线覆盖,成为国内机械铸造设备行业的新标杆,发展也进入快车道。

“企业在发展过程中,尤其是面对国际竞争,深感研发核心技术重要性的同时,也要注重产品工业设计以及企业品牌形象的提升。今年我们与国家级工业设计中心——拙雅设计建立战略合作,协同打造整体竞争力。”陈建团所言不虚,在今年5月举行的第十九届中国国际铸造博览会上,德林智能携带与拙雅设计的合作新品亮相展会,让他们拔得头筹,并签下多笔订单。

在陈建团看来,尽管是首次尝试,但德林智能已经做好准备迎接新挑战,让产品布局趋于完善,品牌竞争力日益增长。“设计是一项富有创造性的活动,拙雅设计负责市场调研及外观设计,核心部分研发还是我们自己操刀。只有从工业设计、智能制造方面下工夫,才

能更好地为客户乃至行业升级助力。”

值得一提的是,6月,一场别开生面的战略合作“云签约”,让德林智能在疫情之下,加快步伐叩响了土耳其市场的崭新篇章。此后,短短几个月的合作时间里,单机销售额就达3000多万元。

“不可否认,与土耳其AYDIN公司签约后,让我们海外市场进程迈得更快。AYDIN公司看好德林的产品及土耳其当地市场优势,完成了由客户到代理商的身份转换,双方共同开设了分公司,深耕土耳其市场。他们负责销售、售后服务,我们负责技术培训、研发、生产。”陈建团说,土耳其科尼亚具有悠久的工业历史,而AYDIN公司在当地拥有专业技术团队及高效执行力。

这仅仅是个开端。陈建团坦言,疫情过后,德林智能将会大力布局海外市场,设立更多办事处、分公司,跳出原有的思维模式,通过逆向盈利方式,找到一条新出路。此外,公司还创造更多智能制造、环保、节能设备,让德林智能的装备技术与世界同步。

蒋文文:做大玉石生意,不是靠价格战

来的,新空间玉石便是其一。

作为新空间玉石创始人,来自福鼎的蒋文文已经做了近10年的玉石。“没有不好做的生意,只有不用心经营的关系。能消费得起玉石的客户,绝对不会因贪小便宜去选择差的产品。”创业至今,蒋文文一直坚持只做好料,从而吸引了一波又一波的回头客和转介绍的客户。她很喜欢新东方创始人俞敏洪的一句话:“事业的选择,深耕是最好的路径。”

辗转三地 从上海拼到水头

初见蒋文文时,立马被她干练却不失优雅的形象吸引住了。“去年才来的水头。最开始是在上海创业,也是在上海赚取了人生的第一桶金。”蒋文文说。

2013年,刚到上海创业的蒋文文在上海东华环球租了一个不算很大的场地,对她说,做石材是可以少走弯路的,因娘家和婆家两个家族都是做石材的,相比那些没有门路的创业者会轻松许多。

“我们家族里,有经营大理石的,也有做花岗岩的,当然也有做玉石的。”选择创业时,她了解了各种产品的市场需求、货源情况、竞争程度,最终选择做玉石。果不其然,她的选择是对的,创业

前两年,很多时候荒料还在云浮工厂里加工,就已被预定走,导致上海的架子位每个月有大半时间是空置的。

经历了多年供不应求的局面,2017年,蒋文文决定直接到云浮生产一线,就地销售。“刚开始生意还是不错的,然而好景不长,2018年下半年,云浮客流量严重下滑,有时候一个月都出不了几个大单。”

2019年,蒋文文来到水头考察了市场,她发现水头客流量依然高涨,且经营玉石的商家并不多,很快她便锁定了天一奢石广场。“玉石做的都是高端客户,与奢石客户相近,所以选择市场一定选择同频的,而不是选择大的。”蒋文文说,经过数月的培育,客户很快就多了起来。与此同时,她所在的云浮市场也遇到了拆迁,索性把所有精力都投入水头。

诚信经营 做深做精单品

来到水头后,蒋文文发现一些商家产品参差不齐,什么客户都想抓住。但理性告诉她,这样的生意不长久,她只想攫取最顶端的那些客户,为他们提供好的品质以及服务。在她看来,高端客户忠诚度最高,他们不会因为价格而抛弃你。

“我们做的白玉、粉玉、蓝玉,都特别清透,可以说是阿富汗玉中的极品。”蒋文文表示,现在业内都知道,他们做的是高端产品,一些同行采购,基本都会直接带客户过来。更有老客户,在疫情期间直接视频采购。

在生产用人方面,新空间玉石一直要求的是有经验的老师傅,且都是手工打磨。“工艺品打磨所用的磨砂纸,可以从50号用到6000号,非常精细。”蒋文文告诉记者,做精品生意前期会比较难,毕竟市场上对价格敏感的客户比关注品质的客户多。她坦言,能坚持到最后的商家屈指可数,部分同行做着做着就消失不见或转行。“做玉石真的要坚持,最后留下的客户基本都是稳定的。我们希望把每个客户当亲戚、朋友来服务。”

大形势下,新空间同样也面临库存积压在市场的问题。为了解决这种现状,新空间正在探索玉石家具,将玉石做成台面板、桌面,配套供应。“目前陆续做出的一些样品,客户看到都非常喜欢,这也为我们注入了一剂强心剂。”蒋文文说,石材跨界家具,可能将是弯道超车的一种办法。这也打破石材人几十年的固定思维,走出建材,活出新玩法。



■本报记者 蔡静琦 文/图

在偌大的水头,密密麻麻的都是各种石材,尤以花岗岩和大理石居多,经营同样归属石材的玉石商家并不多。近年来,水头不少过去做玉石的商家纷纷转行做大理石或奢石。而水头境内现有的玉石经营者多是从云浮迁移过

兴业银行赋能石材工业互联网

本报讯 (记者 蔡静琦) “首期利率3.83%,免抵押……”日前,记者从兴业银行石材工业互联网数字金融推介会上获悉,兴业银行将通过工业互联网平台和数字金融全方面赋能石材行业转型升级。

据了解,兴业银行为平台石材加工企业开发了专属信贷审批模型,通过“线上受理、线上自动审批、线上提款”全流程线上操作模式,可给予单户最高200万元的授信支持。下一步还将配合链石商城智能设备推广,实现平台数据资源快速转化为企业信贷资源,为企业提供便捷高效融资服务。

南安市石材协会会长王清安表示,传统的金融产品有时候较难恰到好处地解决石材企业需求,在传统融资模式中,“信用贷款”往往需要设立诸多条件。石材工业互联网数字金融的创新,就在于将平台上的企业数据转化为信用,以此为平台企业提供高效、低成本的融资方案,前提是将生产、物流等数据不同程度地开放给银行。他希望,大家能共同参与并推动石材工业互联网数字金融的技术能力和服务模式,一起助力石材工业互联网数字金融发展。