

三联机械阿联酋EPS轻质隔墙板生产基地成立 年可处理30万吨建筑垃圾 产值可达3000万美元



三联机械
S.L MACHINERY

■本报记者 李杨瑜
通讯员 陈清秋 文/图

一块电子大屏,一次跨洋视频连线;没有面对面交谈、握手庆贺……日前,一场“不碰面”的签约,在霞美镇泉州三联机械制造有限公司会议室举行。

仪式上,三联机械与迪拜富通预制品公司进行战略合作签约,宣告阿联酋分公司正式成立。双方将结合彼此40年的行业经验,创建一个海外市场行业内一流的EPS轻质隔墙板生产基地,服务当地先进的环保建筑系统,也将以此基地为依托,为全球提供先进绿色的环保建筑体系服务。

“云签约”共同深耕中东市场

“疫情也阻挡不了双方‘携手’,不同于以往‘面对面’现场,此次我们通过网络桥梁,架起‘屏对屏’云签约,加快了洽谈进度项目落地。”三联机械总经理傅晓斌欣喜地分享道,此次签约,代表富通预制品公司的管理团队和三联机械的技术团队,将在环保建筑体系里展开亲密无间的合作。

据介绍,迪拜富通预制品公司隶属于印度最大的建筑公司之一,并在迪拜设有分公司。结合当地对绿色节能装配式环保建筑体系发展需要,该客户于2015年开始对全球众多知名建材机械制造商进行详细考察和对比,最终在2017年敲定与三联机械合作,同年该订单设备顺利完成发货。截至目前,三联机械为其供应了3条轻质节能墙板生产线。

“随着一条条轻质节能墙板生产线在迪拜的顺利投产,让富通预制品公司中东市场里得到了快速拓展商机,产品远销欧盟,他们对我们设备的技术实力给予了高度认可。经过多次协调商洽,双方达成了共识,建立了长期合作的战略联盟。”傅晓斌表示,尽管疫情让出国开拓市场、服务、售后变得不那么便捷,但他希望通过本次合作,双方共同深耕中东与欧洲市场,实现互赢共发展。

近些年,在政策推动下,国内外装配式建筑发展迅速,而像“搭积木”一



三联机械轻质节能墙板自动生产线。

样建房子的装配式建筑,也成为建筑业新潮流。而在中东和欧盟地区,装配式建筑在20世纪六七十年代起,就有了大规模的发展和应用,现阶段阿联酋市场不仅强调在整体施工过程中做到装配式的应用,更是强调基础建材应当拥有一体化的保温节能性能。

“作为绿色节能建筑体系的主要构件,这也是迪拜富通预制品与三联机械接下来的研发和重点攻关方向。要让我们的装配式建筑材料在应用的过程中,不仅做到装配式建筑的快速便捷体系化施工,也能做到绿色环保建筑系统中的保温墙材一体化。”由“服务客户”“深度用户”到“合作伙伴”,迪拜富通预制品完美完成身份的转变,傅晓斌相信,这仅仅只是一个开端。

双方整合既有的技术、产品和服务资源,从绿色节能建筑出发,形成战斗力,共同为所服务市场的纵深发展和广域繁荣开创新局面。预计2022年阿联酋分公司投产后,年可处理30万吨建筑垃圾用于生产墙板,年产值可达3000万美元。

让装备技术与世界同步

办公室里,在傅晓斌展示的短视频中,记者看到,只需将原材料注入轻质保温墙板生产线自动注浆系统里,经过一系列自动化流水线作业,30分钟后一面面墙板就诞生了,并且被整齐地码垛在一起。

“不同的原材料生产复合成的产

品,也有着不同的隔热、保温、耐冻、隔声的特性,该卧式双层墙板机生产线是在立式墙板机生产线的基础上进行了性能的提升,不仅规避了传统的立式墙板机生产线在运转时可能会存在的一些安全操作隐患,且提升了生产线的工作效率,成型率高。”傅晓斌举例说道,随着劳动力成本的增加、环境保护要求的提高,劳动力职业健康及作业环境的改善,每台主机均单独配备液压动力装置,实现挤紧和松开,更好地解决了传统生产线采用人工操作、劳动强度大、效率低等问题,并设有污水回收系统。

由于墙板生产出来后的作业,完全属于干作业装配式施工,墙体高度4米以下平均一个熟练工人一天就能装运35平方米以上,且墙板双面平整无须再抹灰,安装好后其他装饰都可同步进行。傅晓斌告诉记者,还可根据建筑结构需求任意切割调整宽度、长度,减少了材料损耗率和建筑垃圾,达到了运输简洁、堆放卫生,无须砂浆批荡,缩短了工期的效果。

事实上,早在2015年,三联机械就积极响应国家号召,走进“一带一路”沿线国家,产品远销沙特、中东、俄罗斯、菲律宾、缅甸、越南等几十个国家和地区,当时外贸销售额增长15%;加强科技创新同年实现弯道超车,经过福建省工信委组织专家鉴定评审,其建筑用复合轻质保温墙板自动生产线达到国内领先水平;率先研发出外墙自保温发泡混凝土砌块等新产品,

打响绿色建筑环保之战,降低能耗提倡绿色环保理念,国内新型节能墙板项目占据半壁江山;2017年,所生产的立式立模复合轻质节能墙板自动生产线更是获得了福建省首台(套)重大装备技术认定。

“目前该生产线已能够实现自动搅拌、自动注浆、自动成型,原先脱模这项作业一个工位至少需要4个工人才能完成,我们也做到了自动脱模,适合于规模化生产相对标准化的高品质产品。”为了便于海外市场推广,傅晓斌坦言,公司研发部门在产品成品工艺上下了不少功夫,使得产品更为多样性,可生产带面板及不带面板墙板产品,能够适用于不同需求的客户群体,确保项目投产后迅速产生经济效益。

作为全国新型墙体材料装备龙头企业、“十二五”全国墙体革新创新标杆企业,三联机械是生产装配式建筑装备的行业龙头企业,客户大多是装配式建筑建材企业,所生产的轻质隔墙板,适应预制品火热的市场需求,是中国基建速度的利器,也为海外的装配式建筑建设添砖加瓦。接下来,三联机械也将紧跟国家高质量发展规划,创造创新智能制造、环保、节能设备,让三联机械的装备技术与世界同步。



比大理石还便宜? 奢石首现特价专场

■本报记者 蔡静琦

350元、498元、650元……日前,记者在走访水头石材市场时发现,有经营奢石的商家,把价格标签直接贴在了板材最上角显眼的位置。更令人感到意外的是,标注的价格比许多普通大理石还低,彻底刷新了一般人对奢石的认知。

在传统印象中,“奢”就是贵,人们往往将其与“爱马仕”“巴宝莉”等国际品牌画等号。当“奢”字用在石材身上,想必也非常昂贵、稀有。那么,石材商家们给奢石打出了三五百元一平方米的价格,甚至比许多普通大理石都还便宜,这到底是噱头,还是实际价格?

水头首现特价奢石专场

近日,记者来到了天一奢石城,找到了被业内人士热议的奢石特价区。该特价区由品杭奢石独家打造,占地约400平方米,每块板的第一片都贴着一个价格标签。再一抬头,“奢石特价区,明码标价”几个大字,赫然映入眼帘。

在水头石材市场内,做特价石材的不在少数,但奢石特价专场,却还是首次见到。在以往采访中,奢石经营者的传递的信息普遍都是:奢石是高端的、稀有的,价格往往远远高于普通大理石,还有一些奢石直接是按片卖。而品杭奢石不仅打出了奢石特价的概念,还给全场奢石直接标出了价格,不少产品的价格甚至比很多普通

大理石还低,这无疑与传统的奢石印象相违背。

谈及设立特价区的原因,品杭奢石联合创始人黄先生表示,主要是为了提高市场周转率,让那些对价格比较敏感的客户、想要捡便宜的客户,可以第一时间就来现场挑选。

“我们特价区的板,并非人们认为的库存板,更多的是板面底色不是那么纯粹或者有暗纹的板材。这些板往往与极品板材是出自同一块荒料,只是天然因素,一颗荒料的底部会产生这样或那样的变化。”黄先生认为,特价区的板,连瑕疵都谈不上,只能说是业内人士的要求更加苛刻一些。实际上,天然的奢石,只要运用得当,怎样都漂亮。

黄先生还补充道,设立奢石特价区,也是为了给更多的新货腾出空间。“我们今年去国外买很多荒料回来,原本场地只有800多平方米。如果遇上疫情等不可抗拒因素,没有及时销售,就没有地方可以放新料。所以就在原位置旁边,租下400平方米的架子。”

黄先生坦言,自从设立了特价区以来,来看板的客户也多了起来,很多客户在购买特价板的同时,也会捎带着看看极品板。

明码标价早已有之

实际上,在石材行业,对奢石进行明码标价的不仅品杭奢石一家。主营“雪山银狐”批发的侨航奢石负责人李

华阳告诉记者,他们虽然没有设置独立的特价区,但一直都有部分产品是明码标价的,除了用来吸引客户,也是在向客户传递公司的资源优势。

“我们是做批发的,很多来采购的都是在水头的同行。大家对板材能值多少钱,都很清楚,也没必要绕弯子。而且批发都是走量的,更多的利润是让给经销商们。”李华阳说,开门做生意,只要来到市场,看到多少钱就是多少钱,所以,很多厦门附近的用户都是直接找到市场。还有很多从抖音平台被吸引来的用户,在得知价格差以后,直接让公司发照片、视频确认,在线付款,根本不用到现场看。

李华阳坦言,现在很多零散客户都很聪明,直接找源头,当然也得益于互联网的发达,可以让厂家直接链接到终端消费者。所以每个月,批发加零售,都能卖出数万平方米。

在天一奢石的线上平台——云上石仓上,记者看到,每月都有不少产品,每平方米只要199元、299元、499元等不同的价格。

天一奢石总裁李雅璇告诉记者,很多明码标价的产品,都是尾货或者不再经营的产品,剩下一扎两扎,就亏本卖掉,好腾出更多地方来放新品种。“我们市场基本涵盖了全行业所有畅销的品种,不仅品种多,而且库存量大,为了保证市场的板材及时流通,我们每月都会不定期举行秒杀活动,一些同行采购商都会过来捡漏。”李雅璇说,这种明码标价,其实很多同行都是把它作为去库存或者清货的一种手段。

有助于双向选择

说起明码标价,瑞丰奢石总经理林家国认为,这对商家和消费者都是非常的一种举措,有助于双向选择。

“其实石材是非常小众的门类,很多人可能一辈子都不会用到一次。这也导致很多人对石材的认知是不足的,也就不知道什么石材该值多少钱。如果这时候,商家能够直接明码标价,不管任何一个客户,都是一个价格,对消费者来说,则更为公平。”林家国表示,规范的明码标价是按行业定价标价,商家们出示的价格是统一的、一致的,消费者购物无须“比价三家”,商家也无须价格竞争,也更方便管理。

林家国坦言,这种理想化的明码标价,目前还是相对较少。毕竟石材行业现在很多时候还是在赚信息不对称的钱,特别是奢石。所以要实现真正意义上的明码标价,恐怕还有很长的路要走。

在天一集团董事长李天下看来,奢石不是标准品,每一片都是不一样的,不可能保证每片都是明码标价,不同的人对同一片奢石的欣赏角度不同,可能有些人认为很好看,多少钱都值得。又有些人认为不好看,再便宜也不是他们的菜。

“当然,明码标价对销售来说,是有一定帮助的。有时候,一些人会因为眼前非常直接的价格诱惑,而选择某一片板材。”李天下说,一直以来,天一集团也经常用这种方法来刺激消费者的购买欲望,但并没有将其做成长期性的活动。



资讯

九牧与厦门理工学院 举行产学研战略合作签约

本报讯 (记者 苏清彬 通讯员 吴美玲) 10日,九牧集团与厦门理工学院举行了产学研战略合作签约仪式,并冠名了由厦门理工学院承办的第十二届全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛赛区省级选拔赛赛事。

现场,厦门理工学院经济与管理学院副院长姜红波代表学校向九牧电商零售中心总经理赵强授予客座教授聘书,经济与管理学院陈占葵院长与九牧人资中心总经理丁顺龙分别代表校企双方签订产学研战略合作协议。双方用实际行动深入推进产学研融合、人才培养、创新创业教育、毕业生就业等多項合作,为校企合作树立新典范。

“厦门理工学院是省重点建设高校,而电子商务专业是福建省一流专业,学校雄厚的师资力量给社会输送了不少人才,理工学院的毕业生不少都已经成为九牧的骨干。”九牧集团副总裁林友转表示,通过与厦门理工学院签订战略合作协议,九牧将以推进电商人才培养为契机,多维度促进产学研融合,推进企业商务模式创新和电商应用型人才培养,为学生实习、实训、就业提供更大空间,实现校企双方深度资源共享、合作共赢。

英良与泉州职业技术大学 合作开办“石材专班”

本报讯 (记者 蔡静琦) 日前,英良集团与泉州职业技术大学人居环境学院合作开办的“石材专班”正式开班,标志着双方校企长远合作发展迈向了一个新的台阶,对全面促进学院深化教育改革、培养高素质技术技能型人才与促进企业长期稳健发展具有重要意义。

此次双方合作开办的“石材专班”,旨在让学生在校就掌握从CAD到草图大师的全面知识,通过草图建模提升学员空间思维,所有案例课程都是CAD结合草图讲解,并用软件一键渲染形成虚拟场景,能够实现毕业即上岗的人才培养成果。

英良集团董事长刘良表示,今后双方将以“石材专班”为契机,加强沟通交流,拓宽合作领域,加大合作力度,进一步深入校企双方合作体系的建设。同时,依托泉州职业技术大学的教育资源优势与英良集团的平台,助力学生学习成果与企业发展深度融合,实现优势互补,资源互用,共同发展。英良集团始终坚持“以人为本”,重视人才体系的建设、培养与引进,设有“种子计划”“精英计划”“新兵训练营”“校企合作”等,同时定期开展员工技能培训,让能干事者有机会、让有能力者有舞台,在全面提升员工素质的同时,为企业发展提供不竭动力。

南安市诚信促进会走访会员单位

本报讯 (见习记者 傅雅兰) 10日,南安市诚信促进会会长黄礼愿带队走访会员单位,与企业负责人展开座谈并走进一线车间实地考察。此行旨在了解企业的诚信体系建设和生产经营情况,引导会员单位增强诚信意识,为“诚信南安”建设添砖加瓦。

黄礼愿一行实地走访了泉州市灿华再生资源有限公司、福建英辉玻璃钢科技有限公司、福建鸿顺手套有限公司,与3家公司负责人深入交流沟通,了解会员单位的生产经营情况和发展中遇到的问题。通过走访,不仅增进了会员单位对诚信经营的认识,还增进会员与促进会之间的交流沟通,密切了与会员单位的关系,加深了对行业业态的理解,促进多方发展。

溪美商会参与植树活动

本报讯 (见习记者 傅雅兰) 11日,南安溪美商会参与由溪美街道团委组织的邻里志愿活动暨“青春向党,共植青年林”义务植树活动,助力生态文明,为生态环境增添一抹“绿”。此次活动在西溪中学后山进行,当天共种下1000余株马占相思。

在植树现场,大家纷纷撸起衣袖,三五人一组,分工协作、配合默契,挥锹铲土、扶树填土、提水浇灌,齐心协力种下一株株树苗。现场处处是火热的身影,大家热情高涨、干劲十足,纷纷表示,要深入践行“绿水青山就是金山银山”的新发展理念,积极参加“增绿、创绿、爱绿、护绿”等活动,为“绿满南安”贡献着自己的力量。

此次活动由溪美街道团委组织,溪美派出所、溪美市监所、南安市交警大队城区中队、溪美街道社区卫生服务中心、西溪中学、溪美中心小学、溪美商会、农商银行溪美支行、福建双龙消防有限公司等10支志愿队伍200多名志愿者参与,活动由溪美商会、农商银行溪美支行提供赞助。