



■本报记者 蔡静琦 文/图

在不久前举办的水头石博会“5·18”活动上,一只以天然奢石大花绿作为羽翼的小蜜蜂,因其独具匠心的创作以及毫无违和感的搭配,让参观者不由得驻足欣赏。

除了设计师的奇思妙想,让人意外的是,大花绿这个早已不再流行的品种,居然还能以这种方式重新进入人们的视野。这也让石材人不禁开始联想,那些早已消失在岁月长河里的石材品种,是否都能借设计师之手,重焕新生。

事实上,通过设计让过时石材品种重获价值这个行为,在石材行业早有苗头。在2019年的厦门石材展上,水头企业阿利坦石材就在展位上展出了一批石材与金属、木作相结合的创意产品,像石材旗袍、挂画等家居陈设品。而这些陈设品里运用到的石材,正是其独有的矿山品种战国红、梵高黄等。

石材品种缘何难成经典

在水头,每年都会冒出上百个石材新品名,或是新开矿口,或是品名更换。然而,能成为经典永留存的却少之又少。很多品种,还没火就被消失了,也有一些品种流行了两三年,就从市场上消失不见。

意大利黑金花就是一个非常经典的例子。10年前,这一品种备受推崇之时,高峰期一平方米可以卖到上万元,当流行不再时,贱卖到三四百元也无人问津。事实上,意大利黑金花的确是个好产品,不仅光亮度高,而且纹理流畅,是当时许多豪华建筑的理想材料。

石材行业专家白利江告诉记者,有时候,一个品种的过时,不是因为它不好,只是色彩、纹理不再流行了。除了意大利黑金花,像珊瑚红、万寿红、老虎米黄、丁香米黄等品种,以前也都是香饽饽,但现在市场上很少看到它们的身影。

“当然,也有不少品种,都已经流行了几十年,像伊朗进口的莎安娜,土耳其进口的奥特曼、白玉兰等都是经典中的经典,纹理简约,永不过时。”在白利

用边角料做成小蜜蜂、旗袍、脸谱……

借力文创 过气石材品种迎来第二春



文创产品在石博会大放异彩。

江看来,所谓的过气并不是再无用处之地,只是缺乏合理的设计。如果有设计师能够了解认识石材,定能将那些不再流行的品种重新应用起来。

白利江表示,现在很多年轻设计师对石材认识是很少的,国内真正懂石材的设计师也是屈指可数,如果石材行业能够提供更加详尽的产品配套服务,召唤出更多设计师来了解石材行业,相信没有什么石材是无法被运用的。

过气品种迎来第二春

因流行趋势的不可抗拒,很多石材商选择认命:既然这个品种不流行,那就换一个。而先前经营的品种,就任其沉寂在时间的长河里。也有个别不认命的石材商,他们对自己选定的品种坚定无比,阿利坦石材就是其中一家。

早在2003年,阿利坦石材就开始进军矿山,2006年由其经营的两座矿山也陆续出货。虽然就两座矿,却开采出了七八种纹理不同的产品。在那个红色、黄色颇具流行的时代,阿利坦石材开采出来的梵高黄、新格利、希吉尔、萨日拉等产品也被市场广泛认可,并被运用于许多大型工程项目之中。2015年,阿利坦石材真正实现了品牌化,高峰时,全国100多家石材商代理了阿利坦旗下产品。

这种繁华是短暂的。2017年以后,灰色强势流行起来,而传统的红底、黄底品种渐渐被取而代之,阿利坦石材的品种市场占有率也出现了下滑的局面。“两座矿山是自己的,是真正意义上的矿主,不是包销。不能说不流行就不开采了呀!”阿利坦石材创始人王志恒偏向于做精做深,即便品种不再那么流行,但依然有其他出路,而不是简单的取而代之。

2018年,阿利坦石材就开始用那些边角料尝试做一些工艺摆件,如果能够得到市场认可,用整料来做也不是不可以。在2019年厦门石材展上,阿利坦石材首次展出了石材旗袍、脸谱等陈设品,其中还融入了超薄技术和金属的结合工艺,让参展者眼前一亮,这也打开了石材人新的思路。

“厦门石材展后,很多矿主找到我们,都想让我们帮忙定制一批不一样的石材样品。”阿利坦石材文创部负责人吴英兰告诉记者,此后也更坚定了他们的文创发展之路,创作的作品也从一开始的摆件,慢慢延伸到了石材肌理创作、敦煌石画创作等。

文创让石材拥有更多可能

通过大型展会窗口,带来了应接不暇的订单,让吴英兰发现了另一个

发展方向。她认为,文创原来不止可以让过气的品种焕发新生,也可以用一种很文艺的方式帮助新品推广。

“过去石材新品要推设计师,往往都是寄送一堆方正小料,设计师收得多了,往往都不会多看一眼。积累到极致以后,就直接当废品扔掉,更别提被运用、被设计。”吴英兰说,厦门石材展期间,他们不仅可以接触到很多矿主,也认识了行业设计师,很多设计师在看到用石材做出的脸谱和旗袍后,都爱不释手,都想买一个回去。这也让她做了一个大胆的猜想:如果新品以这种工艺摆件的形式寄给设计师,或许就不会被冷落,反而成了设计师的座上宾。

吴英兰表示,现在水头就有不少大企业与他们合作,包括英良、宗艺、弘一等。阿利坦石材根据企业提供的石材不同纹理和颜色,为其量身设计不一样的工艺摆件。“像我们的旗袍,常规的一个也就200多元,但对设计师而言,这是美,是艺术,而不是废弃物。”说罢,吴英兰带着记者参观了他们的展厅,琳琅满目的都是各种石材工艺品,而且基本每一件工艺品都是由不同石材做成,也彰显了每一件作品的独一无二。

吴英兰坦言,设计师审美个性具有多重性的特征,他们对于独特性的追求会比普通人更甚,而天然石材刚好满足了这种属性。



资讯

南安市异地商会招商工作小组开展招商调研活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮)6日,南安市港澳台侨商及异地商会招商工作组一异地商会招商工作小组组长、南安市工商联常务副主席王卫东一行前往广东省福建南安商会会长企业,开展异地商会招商工作调研。

作为回归创业的异地南商代表,广东省福建南安商会会长、福建佰达坤神食品贸易有限公司南安分公司总经理黄坤波向市工商联一行详细介绍了近年主要的返乡投资项目,重点介绍“两溪一湾”项目和贵州茅台集团系列产品地区代理情况。

王卫东向黄坤波讲解了南安市2022年“招商大比拼”专项行动方案,并着重介绍由市工商联等统战系统成员单位组成的异地商会及港澳台侨招商工作组工作目标,希望黄坤波等广大异地南安商会会长发挥优势以商招商,为完成我市今年招商工作目标贡献在外南商力量。

据了解,南安市港澳台侨商及异地商会招商工作组成立于今年2月,全面推进统战系统各领域开放招商工作,工作组下设办公室,同时,设立基层统战招商、党派招商、涉港澳台招商、异地商会招商、涉侨招商5个工作小组,每月定期向泉州市港澳台侨商及异地商会招商工作组办公室报告上月工作情况。

招商工作组办公室实行集中办公方式,全力提供服务。各工作小组将学习掌握招商引资政策,研究产业项目供需,搜寻招商信息、主动对接,主动联系异地商会组织、海外南安籍社团、政协委员、乡贤等,更有针对性地开展宣传推介,探索开展中介招商、代理招商,精准招引优质项目、龙头企业、关键技术和人才团队,力争招商工作落地见效。

线上线下一体联动 2022年首期“南商大讲堂”开课啦

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮)日前,南安市工商联(总商会)采用线上线下相结合的模式,举办2022年第一期“南商大讲堂”暨民法典宣贯活动。

本次活动特邀北京市炜衡(泉州)律师事务所创始合伙人、投融资与股权法律事务部主任王铖龙律师深入解读《民法典》,52家市域内商协会代表在“南商云党建”展厅线下听讲,73家异地南安商会代表通过“网上工商联”平台线上参与学习。

会上,王铖龙以“企业家必须知道的《民法典》十大影响”为主题,就三个方面、十大影响为与会人员做了一场深入浅出、通俗易懂的专题讲座,通过“以案说法”的方式让大家对《民法典》有了更加深入的了解。

与会人员纷纷表示,通过本次学习,更深刻认识了学习了《民法典》的重大意义,要把《民法典》的相关知识在公司的运行管理中学以致用。

创新新媒体时代和疫情防控常态化背景下的民营经济统战工作方式方法,南安市工商联(总商会)活用“南商云党建”展厅的设施设备,最大限度延伸法律宣传覆盖面,有力克服疫情防控常态化对工商联工作的时空限制,进一步引导全市民营经济人士树立法治意识、提升法治素养,培育办事依法、遇事找法、解决问题用法、化解矛盾靠法的法治化营商环境。

金鹿日化表彰抗疫先进

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 黄佳萍)抗疫先锋、抗疫英雄、优秀抗疫先锋队、优秀抗疫突击队、优秀服务商……日前,金鹿日化举行抗疫表彰大会,表彰疫情期间公司涌现出一批先进个人、先进集体。

2022年3月,在本该春暖花开的季节,新冠疫情肆虐着全国多个地区,泉州也未能幸免。金鹿日化在这场战役面前,涌现出了一群最美逆行者。他们以大局为重,不计得失、团结一致、全力以赴,全面做好公司疫情防控工作,保障了每一位金鹿人的安全。与此同时,积极组织生产,将公司损失降到最低。

获得优秀抗疫先锋队的金鹿气雾剂车间,就做了很好的示范。金鹿集团总经理张向荣告诉记者,本轮疫情期间,气雾剂车间积极响应公司号召,动员非住宿员工住公司小区,配合公司防疫要求,严格执行“两点一线”,无缺岗现象,确保了气雾剂厂的正常工作能顺利运行。此外,该车间按时完成了中心下达的生产任务,完成率100.44%,保证了市场的发货需求,避免出现市场所需产品断货的现象;同时配合公司做好疫情期间的各项防控工作,做到零事故零风险。

泉州市心愿青年志愿者服务队副理事长徐瑞华、泉州市心愿青年志愿者服务队队员处理事兼疫情防控志愿服务小组组长黄辉凤、金鹿志愿服务小组理事苏文超,现场为金鹿日化参与此次疫情防控突出人员颁发省级荣誉证书、泉州市级感谢信、洪城镇级感谢信。据悉,此次金鹿日化获得省级荣誉证书的员工有27位。

投入近千万元 精加工中心数控化技改全部完成

德林智能:自动化率达90%以上 定时采集制造数据

■本报记者 李杨瑜 文/图

“在确保疫情防控措施到位的前提下,耗时3个多月的精加工中心数控化技改,于5月底全部完成并投产。”日前,记者来到德林智能科技有限公司,当天是周末,董事长陈建团并没有休息,而是忙着在接待客户,跟生产部制订生产线排班计划。

作为专注于铸造设备研发、生产的制造商,德林智能先后为全球3000多家铸造客户提供设备以及技术支持。尽管早前生产受到疫情影响,但随着产业链上下游供应商、客户逐渐复工复产,借助智能化生产,德林智能将疫情影响降低至可控范围内。

【数控化改造】

让员工更专注产品加工质量

“智能化升级不单单是企业信息化建设,车间硬件设备升级也相当关键。”车间内,德林智能精加工中心负责人黄国军告诉记者,公司投入近千万元技改资金,与台湾知名智能制造服务供应商合作,对精加工中心进行数控化改造,引进了数控龙门加工中心、数控五面体龙门加工中心、立式加工中心等数十台设备。

场地不变,团队不变,经过一番技术改造,目前德林智能自动化率达到90%以上,且运用了工业物联网平台,生产线能定时采集制造数据上千万条,从而对设备运行实时监控预警,让公司往精密制造的科技型生产企业迈进了一大步。

“以前是用镗床加工、卧式加工中心精度虽然可以达到图纸要求,但每加工一道工序就要调整翻车工艺。自从引进新设备之后,将过去的多道工序集成化、



德林智能精加工生产车间,工人正在操作设备。

自动化运作后,大大降低了车间的用电量,并节省多次装夹翻车工艺时间,操作人员的劳动强度也降低了。此外,加工曲面、斜面结构的生产效率得到了大幅提升,产能也翻了一番。”黄国军以数控五面体龙门加工中心为例,列举新设备带来的好处。

站在德林智能精加工中心,可以看到偌大厂房内,只有几名戴着口罩的工人操控不同加工设备,机械手臂来回摆动,当原料送入数控设备中,伴随着机械设备的轰鸣声,快速加工成型传送到下一道生产环节……

尽管使用这些新的数控设备时间不长,但精加工中心操作人员都切身体会到了加工准备时间较使用普通机床缩短了,其自动化程度高,也使人为操作失误造成的废品率几乎降到了零。“上岗之前,公司对我们进行了系统化的专业知识培训,像这些数控化设备一般都配备有红外测头、自动对刀仪等附件,能够在加工准备阶段,很大程度上消除以往的那些重复劳动,因此大家也会有更

多精力,专注于产品的加工质量。”德林智能精加工中心一操作人员说。

【从细节入手】

给客户全方位优质体验

伴随着企业战略发展规划布局以及国家相关产业政策的调整,德林智能也逐渐加大铸造设备研发和生产力度,开发了一系列全新的铸造设备,如:自动浇注机、全自动下箱双工位造型机、上下射砂双工位造型机、电机壳专用全自动造型机,被广泛用于航空航天、船舶、动车、消防泵阀等领域。

“今年3月底,我们在原有设备的基础上,对自动浇注机进行升级改造,传统设备原人工浇注每班需要3人,采用自动浇注机设备浇注后,每班可以减少2人,每年可为客户节约人工成本数十万元。”彼时,接待完客户的陈建团为记者算了这样一笔账。

减少浇注人员,降低人工成本只是基础。近些年来,淘汰落后产能在全国

各地陆续开启,重点开展铸造、钢铁等行业工艺技术装备不达标的落后产能淘汰工作。不少铸造企业为了发展需要、安稳生产,纷纷更换先进自动化设备。

“借着这股东风,我们在设计方面加大对减少浇包残余铁水排出、造型机造模不停止、实现随流孕育过程等生产工序的研发,提高和保证设备在生产加工的产品质量。”聊天过程中,陈建团顺手拿起手机演示道。

通过视频可以看到,传统工序人工浇注过程,造型机需要等待,待浇注完毕,造型机造型线才能移动推模。经过德林智能升级改造后的产品,有效解决了一系列可遇见的问题,并实现每箱浇注的铁水都能稳定地添加随流孕育剂,确保每模的铁水孕育量。虽然设备上市时间不长,但目前在全国多个省份,已有数十个客户投入生产,使用德林智能的这款自动浇注机。

每一次的产品研发,德林智能研发团队一定会会有市场调研、产品论证,并认真听取客户反馈的意见。除了在设备上下功夫,也不断从细节下手,从而进一步提升企业品牌形象。在发货区,记者看到,在即将漂洋过海的设备外包装箱上,有着明显的着力点标示,不论是搬运、装卸、运输等过程中,都很容易辨识操作。

“机械设备是个‘大家伙’,尤其是发往海外,耗时常常是以月计算,运输装卸更为讲究,马虎不得,以前出现过客户接收到设备外箱损坏等问题。为了给客户全方位的优质体验,我们的研发部分结合了生产、工艺、售后、物流等多方意见,最终根据产品的结构、重量,针对性地设计出外包装箱,并于去年投入使用,得到了客户的好评。”陈建团解说道。