

# 逆势加码生产线 南安地铺石迎来高光时刻

9日傍晚时分,尽管临近春节,国星陶瓷官桥厂区货车声、叉车声仍不绝于耳。

“虽然‘尾牙’已过,但是工地补单不断,现在每天都处于出货状态。”国星陶瓷营销总监梁德意告诉记者,2022年国星陶瓷福建产区6条地铺石生产线处于满负荷状态,订单排到了2023年上半年。“现在各个工地都在催单,春节也是没法停工呀!”

如此繁忙景象,并非国星陶瓷独有。铭盛、宝达、协进等一批坚守专业领域且定位清晰的企业也表现良好,在重压下依然稳健前行,业绩或增长或平稳,成为南安陶瓷产区的中坚力量。这也是南安陶瓷企业2022年一大特征,符合当下专精特新企业获得更多发展空间的时代潮流。

有业内人士表示,2022年不仅是南安陶瓷产区开始分化之年,也是一批基础扎实且有积累企业高质量发展的起点之年,此后陶瓷企业分化将越来越明显。

本报记者 蔡静琦 文/图



协进陶瓷生产车间,智能生产线输出高品质产品。

## 逆势前行 地铺石企业订单不断

相比广东陶瓷的多样化,南安陶瓷一直专注的是仿古砖、外墙砖、地铺石“三驾马车”。然而2022年,仿古砖和外墙砖生产线出现了较为明显的缩减,而地铺石却猛增不少。据《陶瓷信息》统计数据,截至2022年第三季度,福建产区专产生产地铺石的生产线达69条,相比2020年增幅达53.33%;此外,还有不少外墙砖、仿古砖生产线混烧地铺石。

说起地铺石,最早开始生产的则是广东产区。2019年,嗅到地铺石市场商机的南安陶瓷企业,也纷纷投入地铺石生产线。而地铺石以仿花岗岩纹理为主,与中国石材城水头毗邻的官桥陶瓷产区,也便有了更加便利的地缘优势,总能更快地了解市场的流行趋势,并投入研发生产。

从试水到不断增加生产线,南安地铺石行业在2022年年初迎来了高光时刻。2022年,我国多地天然气需求紧张,价格大幅上涨,与南安陶企竞争的广东产区,年初天然气价格一度涨到了五六元一立方米,这也迫使广东陶企不得不放弃利润较薄的地铺石生产,选择让生产工艺较为成熟、品质更有保障的福建产区代生产。

贴牌订单蜂拥而至,加上多年培育的战略企业的增加,2022年南安不少陶瓷龙头企业,至少安装1条地铺石生产线。回顾过去的一年,国星陶瓷逆势前行,成绩令人瞩目,成为地铺石一颗耀眼的星。

如今,国星陶瓷不仅在福建产区保有6条地铺石生产线的产销量,在全国多个产区还布局了生产线,并且在研发创新上颇具引领性,常年保有常规品种300多万平方米,价值高达上亿元。更值得一提的是,在这样的大产销量下,国星陶瓷还始终保持价格坚挺。

在地铺石领域越深耕的还有铭盛陶瓷。位于官桥镇岭兜山工业区的铭盛陶瓷,2021年以2309万元位列福建省陶瓷企业纳税榜首。过去3年间,铭盛陶瓷投建的两条地铺石生产线一直处于满负荷状态,而2022年运转度较低的一条仿古砖线也将改为地铺石生产线。

## 做精做专 将单品做到一公里深

如果说南安地铺石的发展得益于天然气的涨价,显然是不合理的。走进国星陶瓷地铺石车间,一定会被其深深震撼,市面上能见的各种规格、厚度、纹理,都能在这里看到:小到200mm×400mm,大到900mm×1800mm,薄至1.2厘米,厚达3厘米,精雕、甩釉、喷墨、火烧面、荔枝面、大颗粒、全通体……应有尽有。

“如果是老客户,就算市面上没有的款式,再少的数量,也能为其量身定制。”梁德意告诉记者,他们之所以能将单品做到一公里深,在于老板的眼光和舍得投入。“其他同行基本也就一两条生产线,而国星陶瓷仅在福建就有6条,1条生产线得投入6000多万元,磨具就有二三十种,不管什么规格,都能在流水线上完成加工,不需要再进行二次加工,减少余料的同时,也大大缩减了工期。”

梁德意坦言,福建的地铺石生产线普遍比广东的小,但小有小的好处,生产更灵活,多大的订单都能接,就算一万平方米三个花色,哪怕其中一个花色只有十几平方米,也能快速生产出来。不管规格、尺寸、纹理多复杂的订单,基本一星期左右就能及时交付。

市场形势好的时候,看不出谁好谁差,但经过2022年一番煎熬后,企业间的分化开始显现。业内人士指出,坚守优质优价者都经历过一番艰难甚至痛苦的过程,但走过之后就会发现,市场越不好越能够与别人拉开距离,保持逆势前行。

在协进陶瓷营销总监吴远欣看来,只有专注自己优势产品,聚焦客户,渠道才能得到深耕;更加关注新技术、新工艺应用与品质的稳定,把握市场发展新趋势,才能支撑企业竞争力与生命力变得更强。“一片瓷砖从原材料到烧制成品,要经过很多工序,只有在每道工序上严格要求,精益求精,才能生产出好瓷砖。而协进陶瓷已经在做好瓷砖这件事坚持了



国星陶瓷官桥厂区,工人们在给切好的瓷砖套护角。

“过去我们合作的大部分是地产商,例如建发、龙湖、国贸、万科、碧桂园、中骏等知名房企都是我们的战略合作伙伴。现在也有不少园林公司找到我们。为此,我们还率先研发了600mm×1200mm的中国黑、黑金沙等黑色系列产品。”梁德意表示,虽然订单量一直在剧增,但国星陶瓷一直坚守品质,断裂模数和破坏强度远超国标。

铭盛陶瓷总经理蔡钊铭对未来同样看好,过去3年他们的地铺石销

量占比35%左右;2023年再增加一条生产线以后,产量占比能够增加至40%-45%。“很多项目一开工急着要货,给的生产周期很短,这对福建厂家来说反而是好事。南安陶企生产窑炉的宽度基本都在2.4—2.5米,相比佛山的3米,烧成效率更高。”他坦言,2023年铭盛陶瓷还将从仿古砖工艺过渡到地铺石,融入裸抛、全抛、干粒等工艺,从而延伸地铺石的空间运用。

## 坚守高品质 打响南安陶瓷品牌

29年。”吴远欣认为,瓷砖的品质主要靠精益生产与控制,只有先进的生产线,才能生产出优质产品。普通工厂是靠工人手工操作的半自动化生产线,而协进陶瓷拥有全自动、现代化智能生产线,不仅可以输出高性价比产品,货源也更稳定。

坚守高品质的企业韧性越来越强。坚守终将带来回报,一批长期坚守高品质产品的企业和品牌,不论面对市场巨变,还是成本高企,已然应对自如。尽管市面上低价竞争不断,他们始终能保持优质优价,企业稳健前行的同时,还提升了美誉度。同样位于官桥的宝达陶瓷便是典型例子,据宝达陶瓷办公室主任李万英介绍,2022年宝达旗下专注高端陶瓷的品

牌萨兰特和托托贝尼,在出口方面均出现了大幅增长。

“宝达陶瓷以生产双零吸水率通体质感瓷质釉面砖为切入点,从产品、营销和服务方面全面升级企业运营层级。在产品品质方面,直接对标意大利水准,并选择与全球顶级材料、设备商合作。”宝达集团总裁张刚表示,由其操刀的萨兰特系列产品更是融合意大利设计元素和意大利制造水准,将原创设计引入品牌基因中,形成系统性原创体系、品质管控体系,并辅以中国工厂的成本优势,以此来建立与其他国际品牌的竞争优势。这也是萨兰特能够在不景气的环境下,脱颖而出的根本原因。



资讯

## 2023年省重点工业节能改造项目启动申报

本报讯(记者 苏清彬)10日,福建省工信厅发布通知,正式启动2023年省重点工业节能改造项目申报工作,符合条件的企业可向工信部门申报。

据悉,2023年省重点工业节能改造项目支持工业企业(能源企业除外,下同)采用近年国家和我省重点节能低碳技术产品推广目录等,实施低效设备更新改造、能效水平提升、能量系统优化、能源梯级利用等节能改造项目;支持工业企业采用合同能源管理、工程项目总包建设运营等多种方式实施厂区可再生能源项目建设并消纳自发自用可再生能源的绿色化节能改造项目;支持工业企业在节能诊断基础上,联合节能服务机构实施的节能改造项目。

在申报条件上,要求项目必须是在福建省内生产经营,具有独立法人资格且为节能改造项目实施主体;符合国家和我省相关产业政策、市场准入标准、资源开发、能耗与环境管理等要求,非《产业结构调整指导目录(2019年本)》中限制类和淘汰类项目;改造后年节能量达500吨标准煤及以上;2022年已建但未入库项目,2023年在建或拟开工建设项目。

此外,还要求近三年未发生重大安全和环境事故,无涉黑涉恶违法行为;未被列入企业经营异常名录或失信企业名单。

据了解,省级重点节能改造项目库实行动态管理,建立随时受理申报、审核入库、集中发布的制度。省级财政节能和循环经济专项转移支付资金对列为省重点工业节能改造项目予以支持。

## 九牧入选“点赞2022我喜爱的中国品牌”

本报讯(记者 李杨瑜)日前,由中国国家品牌网发起,中国品牌建设促进会联合新华社等部门共同举办的“点赞2022我喜爱的中国品牌”活动,公布排名前100名入围品牌,南安企业九牧集团入围榜单。

据悉,“点赞我喜爱的中国品牌”这一系列活动已经连续五年成功举办,关注度、影响力以及覆盖范围都获得了显著增长。本次活动从2022年4月1日在网上开启网友投票环节,活动官方点赞平台为中国国家品牌网、新华网财经客户端、新华网、参考消息客户端、半月谈网、中国名牌网、中国财富网等。参与点赞品牌数量为2277家,访问数量达到21622317次,产生了600多万有效投票,经过专家数轮讨论,100家品牌从2277家参选品牌中脱颖而出。该活动不仅提升了消费者的认知,提高了品牌影响力,更持续赋予品牌长期发展的基础与内核,使品牌获得更坚实的成长基础,还重塑了中国品牌当代群像,打造出民族品牌示范效应。

## 弘阳地产2022年销售额352.02亿元

本报讯(记者 李杨瑜)近日,由南安籍企业家曾焕沙掌舵的上市企业弘阳地产集团发布公告,弘阳地产2022年12月份的合约销售金额为11.77亿元,销售面积为9.1万平方米。

2022年1—12月,集团实现累计合约销售金额为352.02亿元,累计销售面积为259.84万平方米。

据其官微称,2022年,弘阳地产交付近60个项目,约4万套新房,有4个项目实现了提前交付。2022年以来,弘阳地产陆续打造并开放了7个透明工地,这将为购房者带来更为安心的购房及交付体验。而“2518”是弘阳地产工程管理体系的交付密码,是以项目成功交付为核心的“(职能+项目)2线、开工前5要素、开工后10抓手、过程中8管理”的工程职责体系。

## 泉工股份迎来订单小高峰

本报讯(记者 李杨瑜)随着疫情防控措施的优化调整,泉工股份迎来了国内外订单的一波小高峰,即将发往华中地区的ZN1500C全自动砌块生产线正在进行发货前调试。

“该客户是华中地区某城投单位,主要处理城市及其周边城区建筑固废。在招标过程中对设备质量、设备供应商的资质审核有着多重严苛的标准,整个竞标过程中,国内大大小小的砖机设备供应商皆对此项目跃跃欲试,鉴于对泉工品牌知名度以及质量和市场占比上绝对优势的考虑,最终选择了泉工的ZN系列产品。”泉工股份销售负责人介绍。

据了解,泉工德国策尼特ZN系列产品按照德国的生产技术、工艺,在国内进行生产,ZN1500C生产线搭载的行业前沿22层全智能母车系统,能够智能化地将产品转运至立体高位养护窑进行养护,最大程度节约养护窑空间,提高运转效率以及提升产品的养护时间和质量,极大地提高生产效率,最大程度减少人为因素对生产的影响。该设备可使用建筑垃圾、工业废渣、粉煤灰等为原料,批量化生产路面砖、透水砖、植草砖、护坡砖、内外墙砌块以及多种规格的市政工程、建筑工程用砖。

# 闽发铝业入选第四批服务型制造示范名单

本报讯(记者 李杨瑜)日前,工信部公布第四批服务型制造示范名单,福建共有13家企业上榜,南安企业福建省闽发铝业股份有限公司位列其中。

“公司的服务型制造模式主要是基于客户需求,为其量身定制解决一体化方案,可在最短时间内科学统筹设计、研发、制造、安装等系统的整体集成。”闽发铝业相关负责人介绍,目前项目正常运营,取得了较好的经济效益和社会效益。

得益于制定长远的发展战略方针

及针对不同客户需求所开发出来的个性化定制服务平台,满足客户不同的产品生产要求,闽发铝业先后将产品应用于北京、天津、上海、重庆、杭州、合肥、南昌、贵州、温州、莆田等城市重点工程,在市场推广上具有极强的可实践性。

经过近5年推进服务型制造模式后,闽发铝业完整地构建产品新型服务体系,提高了产品生产能力和能源利用率,公司总体达到国内领先、国际先进水平。“我们的产品生产效率较实施前

提高了28%以上,节省了工人50人;伴随着全员劳动生产率的提高,公司人均利润增长率也保持8%以上的高速增长。”上述负责人举例道。此外,闽发铝业生产车间还采用国内一流、国际领先的技术设备,其智能化、自动化程度远超国际同行业生产线,生产效率比日本同类生产线高出28%以上,生产管理更科学、符合中国企业转型升级需要,符合“两化”融合等发展趋势,对国内铝型材加工行业具有可复制和示范意义。

作为国家技术创新示范企业,闽

发铝业表示,接下来将主推节能系列产品,持续推进产品结构升级,加强新产品开发投入,发挥技术创新优势、产品开发优势和快速市场反应能力,为客户提供优质产品和便捷服务,不断满足市场日益增长的需求。同时,充分利用控股子公司福建省闽发铝科技有限公司这一平台,加大门窗产品的研发力度和品牌运营,通过对门窗行业的供应链整合,推动公司向“制造+服务型”企业转型,打造公司新的盈利模式。