

白沙消防:创新驱动多元发展 擦亮南安消防品牌

■本报记者 李杨瑜 实习生 陈辛琪
通讯员 王 建 郑月梅 文/图

近日,在南安市柳城街道露江工业区的白沙消防设备有限公司(以下简称“白沙消防”)厂区内,机械轰鸣,数台推土机、挖掘机正在对土地进行平整,一座消防产业园即将崛起。

“这是公司投建的新厂区,该项目规划面积83亩,总投资2亿元,近期,我们刚拿到施工证,正在进行基础工程施工中,项目分为2期建设,计划2024年10月前,完成一期主体结构建设。”白沙消防总经理黄文炳告诉记者,该项目一期将建成7栋厂房,拟建设生产厂房及配套设施等建筑约8万平方米,主要进行消防装备产品、消防气体灭火、消防泡沫灭火等设备的研发、生产及经营。建成投产后,年新增销售收入可达1.2亿元。

在筹建新厂房的同时,黄文炳也不断练好自身“内功”,紧抓企业研发,创新升级的步伐从不停歇。据透露,今年,白沙消防将有多款自主研发的新产品投产,以多元创新点燃高质量发展的引擎。

【创新立企】 高效安全新设备即将面市

“我们历经2年研发出了导流式直流喷雾水枪,采用独特的雾状保护模式,使用时会在四周形成一层雾状水幕,能有效隔离火势对消防员的伤害。”展厅内,黄文炳开门见山地展示起了企业最新的研发成果,“传统的消防水枪在灭火时,无法有效保护消防员,特别是在火势猛烈的情况下,消防员的人身安全面临巨大威胁,这款新型水枪后坐力很小,又有雾状保护层,使用起来安全又便捷,更利于消防员的操作”。

在各类火灾、爆炸、灾难事故的救援中,消防员自身遇到险情,如何化险为夷,将伤亡降到最低限度,这是很多消防企业产品研发中一直难以攻克的技术难题。为此,在研发过程中,无论遇到多少困难,黄文炳跟技术研发团队始终有的放矢地加快关键核心技术攻关。

“研发中我们遇到最大的挑战是技术。我们在水枪组装完成后的测试过程中,发现一直无法成功达到预期



▲黄文炳展示自家新的消防产品。
◀白沙消防新厂区效果图。

效果。尽管已经有过多次推算与验证,数据准确无误,但在检测时却总是无法通过。”经过反复研究,黄文炳跟技术研发团队决定,切割开已经组装好的产品,找出问题所在。

最后,他们发现,原来是内部结构中有一颗珠子大小不适。幸而经过重新设计调整,技术研发团队成功解决了难题,实现了技术突破。

“尽管一个产品就要花费几十万元的研发费用,但一切都是值得的。”言语间,黄文炳满是欣慰,新型直流喷雾消防水枪的研发成功,不仅为白沙消防赢得了7项专利,更为白沙消防在创新研发上增添了浓墨重彩的一笔。他透露,这款新型水枪已经送检,目前在相关部门做认证,预计在今年下半年可投入市场使用,届时,将为广大消防部门提供更加高效、安全的灭火工具。

创新,是企业发展的强大引擎,是推动产业高质量发展的核心要素。深谙此道的黄文炳,始终把创新作为企业发展的第一动力。“近些年来,我们的研发重心也侧重在智能消防,通过芯片技术可以精准定位到火灾现场最近的消防栓位置,同步实时监测消防栓内的水量和水压情况,为消防员提供及时、准确的信息,有效提高灭火效率。”黄文炳补充道。

【借船出海】 延伸链条铺就多元发展道路

白沙消防成立至今近30年,始终秉承“全面质量保证,满足消防需要”的发展理念,致力于生产、销售消防器材,包括消火栓系统、自动喷水系统、气体灭火系统、泡沫灭火系统、灭火器、消防装备等。公司产品先后在厦门机场、晋江机场、泉三高速、南少林文化国际交流中心、涵江医院新址、莆田动车站、厦门大学、晋江市医院等工程项目中得到了广泛应用。

近年来,消防行业市场风云变幻,随着市场需求的不断变化,产业技术更迭加快。面对技术需求的变化和市场竞争的加剧,黄文炳也有新的谋划。

“接下来,我们计划进军海事及军民融合领域,致力于研发一系列满足不同领域特殊需求的消防产品。”在黄文炳看来,无论是上述哪个方向,白沙消防都将积极探索消防与军事的融合点,推动军民两用技术的发展。通过军民融合,不仅能够提升消防产品的性能和质量,还能为国家的安全事业贡献更多力量。

此外,渠道建设也是黄文炳规划中的重要一环,他将与代理商、电商

平台等建立密切合作,构建更加完善的销售网络。“目前,白沙消防销售渠道有公司直销和代理商销售两种方式。为了更好地拓展市场,我们计划利用跨境电商平台销售,与南安市跨境电商平台紧密合作,将产品推向韩国、菲律宾、印尼等海外市场。”不久前,白沙消防积极参加南安市商务局推动的“扬帆出海·再下南洋”专项行动,收获不小。

在这次“出海”考察中,黄文炳发现菲律宾等国家和地区市场潜力巨大,正在大力发展基础设施建设。他希望,通过此次专项行动与菲律宾达成合作,将白沙消防的优质产品投入当地的城市建设中,推动中国消防设备走向世界舞台。

值得一提的是,在做好消防器材的同时,白沙消防以消防应急物资用水为考量,积极进军瓶装水行业,打造出了一款名为“水右”的富氢水。

“水跟消防产品一样都是民生产品,看着没有太大关联,但事实上是息息相关的。”因此,从小生长在商业氛围浓厚的环境下的黄文炳,从父亲开创的阀门行业,逐步向消防领域转型,到如今的新领域,对他来说,每一步走来都不容易。他表示,会时刻保持探索精神,走多元化发展道路,带领公司发展更上层楼。

陈海彬:从线锯耗材入手 小配套打开大市场



陈海彬

■本报记者 蔡静琦 文/图

日前,在南安市水头五里桥工业区,南安市安研金刚石工具有限公司的厂房内,机器的轰鸣声与工人忙碌的身影交织在一起,绘就了一幅热火朝天的工业生产画卷。在这里,记者见到了石材工具界的新星——陈海彬。他身姿挺拔,目光炯炯,正在仔细地检查着生产线上运转的金刚线。

“你看,这捆金刚线长20公里,细如头发丝,却拥有强大的切割力。”陈海彬拿起一根金刚线,轻轻展开,其柔韧的质地和精细的工艺让人惊叹不已。

自去年以来,线锯以高出材率和环保特性,成为石材行业的一股强劲潮流。不论是机械设备制造商还是石材加工企业,都纷纷涌入线锯行业。

然而,在众多企业纷纷专注于推广整机品牌时,陈海彬却敏锐地捕捉到了一个细分市场:一台线锯运行2天,就需要更换一捆金刚线。在看到了耗材背后隐藏的巨大商机后,他立刻决定从金刚线入手,将市场需求转化为企业发展的动力。

瞄准市场 投入2条金刚线生产线

陈海彬做金刚线这一决定,要追溯到2023年厦门国际石材展。在该展会上,石材线锯一经亮相便受到了业内人士的广泛关注。专注金刚线工具10余年的陈海彬,却把所有注意力放到了那一根根细如头发丝的金剛线上。第一时间就有了想法:“金刚线主要成分不就是金刚石微粉?”

而到了2023年下半年,线锯品牌也从上半年的一家变成了五六家,这也使得他加速了金刚线的市场布局。考虑到石材行业的用量,陈海彬首期投入了2条金刚线生产线,月产金刚线累计达七八千公里长。

据介绍,每捆金刚线有20公里长,可以切割2颗常规尺寸的荒料。月产近400捆的金刚线,基本可以满足当下正在运行中的线锯的需求。

陈海彬承认,尽管金刚线可以重复使用,但现在不少加工厂在加工过程中有时会遇到断线问题,致使他们不敢重复利用。他相信,随着线锯的逐步普及和工艺的不断精进,受众的不确定性心理,也会逐步消除。

在他看来,金刚线断裂的问题是由多种因素造成的,包括操作人员的

不专业,电控系统的不稳定,以及金刚线成分等级的差异等。因此,为了提升金刚线的使用寿命,他的公司对金刚石微粉的颗粒大小、密度、排序等方面进行了深入研究,并针对不同的石材开发了相应的搭配方案。

“石材有数千个品种,它们的软硬度不同,成分也有所区别。因此,一款通用的金刚线是无法满足所有需求的。”陈海彬说,尽管国内有许多金刚线生产厂家,但远水解不了近渴,服务很难跟上,加之他们对于石材的属性了解不足,较难与本地供应商相抗衡。这也是他的公司能够脱颖而出的关键。

陈海彬表示,他的工厂就位于水头镇,长期服务于石材行业,不仅对石材行业有深入的了解,同时,也对石材的各种特性有充分的认知。目前,他的公司已与当地大部分线锯品牌和石材厂家建立了紧密的合作关系。

另辟蹊径 提供更多线锯外包服务

实际上,在进行线锯金刚线的研发之前,机械工程专业毕业的陈海彬已在金刚石工具领域深耕了10余年,他曾开研发出0.8mm钢带的先河,并在去年成功将钢带的厚度做到0.6mm,打破了自己的纪录。

陈海彬承认,有很多同行都很优秀,还不乏上市公司,但却很少有企业愿意为像钢带这样小众的产品去做特别深入的研发。“目前市面上的钢带绝大部分都是1mm以上。”他说。

在这种竞争激烈的环境中,陈海彬与好友共同创立的南安市安研金刚石工具有限公司选择了一条不同的道

路,始终专注于高精尖领域,生产那些其他企业无法或不愿生产的产品。陈海彬坚信,只有通过不断创新,才能市场中占据一席之地。

“不抱着必赚钱的信念,大胆去尝试。”这是陈海彬的信念。他认为,只有不断尝试,才有机会创新,才有机会成功。

前几年,水头镇不少大型工厂都更换了夏波拉锯,设备更稳定的同时,配套的钢带也从早期的1.5mm升级到了0.6mm,切缝更细,出材率也更高了。但市场变化太快了,没一年,线锯就问世了。

“线锯切缝宽度仅0.5mm,出材率可以做到98%,但并不适用于所有品种,普通大理石用拉锯成本更低,所以眼下,拉锯和线锯尚处于平分秋色的状态。”陈海彬坦言,当下线锯进展缓慢,很大的一个原因就在于技术服务人员跟不上。

据了解,线锯绕线需要4个人,断线处理也需要4个人,更换罗拉需要2个人,也就是说,要想保证线锯稳定持续运营,工厂至少需要配置4个人,但目前大部分工厂的人员配置都是1人一2人看机台,一旦出现断线等问题,就需要厂家调派技术人员,服务周期长,大大降低了生产效率。

为了解决这个矛盾,陈海彬已经培训了6名专业技术人员,他们可以解决绕线、断线、更换罗拉等问题。眼下,随着线锯的全面投用,有业内人士称,预计到明年,全行业可投入500台线锯,届时,市场对技术服务人员的需求只会越来越大。陈海彬也计划在下半年将团队扩充到20人以上,以便为更多厂家提供线锯外包服务。



泉州海关驻南安办事处 开展石材行业专题座谈会

本报讯(记者 蔡静琦)为向企业解读目前海关工作中与石材行业关联度较高的政策,助力企业高质量发展,9日,泉州海关驻南安办事处主任李锦春一行到水头,开展石材行业专题座谈会。会上,泉州海关驻南安办事处综合业务科科员蔡颖作海关高级认证企业(AEO)政策宣讲和原产地政策解读,她表示,这两项政策都将为企业带来切实的便利,例如部分业务的优先办理权、监管频次的降低、通关成本的降低、海关服务能力的优化等。随后,她向企业详细介绍了进行AEO认证和办理原产地证书的流程,并建议企业今后加强与海关的联系,在及时了解最新政策法规动态的同时,协助海关共同打造更为优质高效的外贸营商环境。

南安市园区集团 启动“每周一学”系列培训

本报讯(记者 黄睿超 通讯员 王一丹)近期,南安市园区开发建设集团有限公司(以下简称“南安市园区集团”)积极加强企业人才战略规划,全面优化园区人才工程,通过启动“加油,园动力!”提优系列培训之“每周一学”系列培训,全面提升园区干部职工的综合素质和业务能力,为园区的持续高质量发展提供坚实的人才保障。

据悉,“每周一学”系列培训围绕日常通用、专业知识、业务技能、管理技能等多个方面展开,内容涵盖广泛,形式灵活多样。例如在第四期课堂上,南安市园区集团工程管理部经理柯建华以《如何看待道路因管道问题重复挖掘》为题,深入剖析了当前道路重复施工挖掘的现状、原因及解决方法,为优化园区道路管网系统提供了有益的参考;在第五期培训中,该集团风控管理部林雨生结合工作实际,以《建设工程合同履行风险》为主题,详细讲解了建设工程合同履行风险的特点、类型和应对措施,进一步增强了与会人员的法律意识和风险防范能力。

南安市园区集团相关负责人表示,此次“每周一学”系列培训的开展,不仅为园区干部职工提供了宝贵的学习机会,也为园区的可持续发展注入了强大的智力支持。接下来,南安市园区集团将继续丰富“加油,园动力!”提优系列培训内容,不断创新活动形式,为干部职工成长和岗位建功搭建更优质的平台。通过系列培训,努力锻造一支服务园区高质量发展的高素质干部队伍,为园区的长远发展注入新的活力和动力。

石材协会召开分享交流会

本报讯(记者 蔡静琦)为推动行业合规建设,引导行业企业提高风险防范意识,提升守法合规经营理念,日前,企业综合落地解决方案沙龙分享交流会在南安市石材协会(以下简称“石材协会”)举办,共80多人参加本次活动。

活动中,中税网讲师黄光敏开展“如何面对新形势下税务稽查”专题讲座,讲座从“洞悉税务稽查未来方向”“掌握风险识别实用方法”“了解税企沟通实战技巧”3个方面,辅以多个实际案例,详细分析了当前的税务政策,并预判了将来的形势走向。他表示,税务监管体系的建设正在不断推进,国家税务总局、公安部、最高人民法院等8个部门联合开展打击涉税违法犯罪工作的局面将成为新常态。在这样的情况下,企业合规宜早不宜晚,应当及时掌握智慧税务稽查政策和识别涉税风险方法,以明确稽查监管方向,进行企业涉税风险诊断,才能够行稳致远。

石材协会秘书长黄国端从自身经验出发,对讲师的发言做了补充,并向与会人员分享了工作经验。他表示,未来税务稽查的力度将不断加大,其执行程序也将日趋完善和严谨,因此,企业税法和风险意识的提升刻不容缓。

广东省福建南安商会 金沙洲联络处成立

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)8日,广东省福建南安商会金沙洲联络处揭牌仪式在广州白云区(金沙洲)创辉路37号举行。

据介绍,广东省福建南安商会金沙洲联络处的成立旨在加强商会会员有效交流,提供资源整合的良好平台。广东省福建南安商会相关负责人表示,希望金沙洲联络处要提升服务意识、责任感和使命感,在今后的联络处工作中,发挥好联络处纽带桥梁作用,积极开展各项会务活动,拓展商业渠道,整合资源,让远在他乡拼搏的乡贤们感受到归属感和乡情。同时,他也希望联络处能够把家乡企业家凝聚起来,搭建桥梁,合作共赢。