

从一枝独秀到百家争鸣 线锯在南安落地生根 打开石材业升级突破口

■本报记者 蔡静琦 文/图

近日,南安公布了石材线锯生产性设备项目(第一批)补助企业名单,19家领先购置新设备的企业将分享超过500万元的“大红包”。记者获悉,随着线锯设备替代速度的提升,新一批百家补助企业名单也正在酝酿当中。

日前,记者走进南安首家投入线锯的磊扬石材厂,只见5台线锯有序排开,周边地面干净得一尘不染,切割声响低得犹如溪流般,让人忘了这是石材厂。一名20多岁的技术员,在工作室里操作着控制台屏幕上的按键。在切荒料的高度、切割速度、剩余切割时长等数据,一目了然。

过去两年,像磊扬石材厂这样的车间在南安遍地开花。在相关部门和行业协会的大力推动下,线锯企业经历了从一枝独秀到百家争鸣的蜕变,而线锯设备也在南安石材行业得到了大面积的推广。

“线”代“锯” 焕发石器新活力

盛夏七月,炽热的太阳烘烤着一个形似方盒子的石材厂。在福建省泉州市澳文洲新型建材有限公司(以下简称“澳文洲”)加工厂前,20多辆大货车排成长龙,宛如一条白色的巨龙。荒料被叉车从一辆辆货车上叉下,再运送至仓储车间。今年3月份,专业生产白石的澳文洲,花了600多万元购置了两台线锯,很多白石加工户慕名而来。

澳文洲厂长吴招任告诉记者,澳文洲有4台拉锯,2台线锯,一直处于满负荷运转状态。为应对下半年攀升的业务量,他们已投入2台升级版的大规格线锯。

“用过线锯的,基本都会再次选择用线锯,因为线锯的线缝为0.45mm,仅有传统石材桥式组合锯缝的1/10,其出材率相当可观。一颗料通常能比传统切割多出十几片。”吴招任坦言,升级设备是为了帮助客户在单位材料上实现更大的经济效益。同时,对加工厂本身而言,更少的排放和更小的噪声也是他们追求的目标。

据介绍,过去用传统拉锯切割石材,澳文洲每月产生的石粉达200吨,需拉运5次。而现在产生的石粉却不足原来的1/4,省了处理费不说,周遭环境也变得干净。



线锯操作车间一尘不染。

谈及线锯的投入,澳文洲总经理吴招毅笑言:“工欲善其事,必先利其器。”所以,在选择线锯时,他更关心的是设备的性能。在做了一番比较以后,他最终还是选择了西门子系统。他表示,价格虽然比很多品牌高了不少,但自机台正式运行以来就很顺利,客户对加工工艺也比较满意,自然而然,也就不愁客户跑了。

“一”带“百” 推动全行业升级

现如今,线锯的加工能力已经有多大争议。但在5年前,谁也不相信这种源于光伏行业的线性切割设备,竟能够运用到石材加工上。忆及此,品河线锯相关负责人张启金满是感慨。作为当时第一家吃螃蟹的企业,品河线锯没有任何资料,也没有参考的数据,就是用一颗又一颗的石头,去积累数据,不断修改设备参数和系统,逐渐摸索出了一套可行的技术方案。

直到2023年的厦门石材展的第一次亮相,石材行业人士和石材设备生产商终于看到了线锯的春天。而在南安推广运用石材线锯促进石材企业增产增效若干措施)的出台,更彻底点燃了行业技术升级变革浪潮。越来越多传统石材设备生产商和专业的石材供应商纷纷加入线锯大军,仅半年的时间,就有二十多个品牌崭露头角。

作为首个南安石材人独立创建的线锯品牌,新坤锋线锯总负责人蔡建辉坦言,当他去年在展会上看到外地企业展出的线锯后,立马产生了极大的兴趣。回来后,他就一直在思考是否能够打造一款属于南安石材人的线

锯品牌。在深入调研市场之后,他发现线锯的核心在于系统,其次是石材的切割经验。

拥有20多年石材加工经验的蔡建辉,对切割技术自然是有着深刻的理解和掌握,因此,他深信自己在切割经验方面具有无可比拟的优势。

最终,蔡建辉决定放手一搏,倾尽全力研发一款真正适合南安石材人的线锯品牌。经过一番努力,新坤锋线锯终于诞生了,并成为首个南安石材人独立创建的线锯品牌。新坤锋线锯主推的上升式切割工艺,能够轻松应对各种石材切割需求,而蔡建辉的多年石材加工经验也融入了产品的设计和生产中,使其更加符合南安石材人的实际需求。短短3个月时间,就被预订了十几个台。

行业的升级离不开政府的支持。根据奖补政策,对购买金刚线石材切割设备的规模以上企业,按当年度实际购置款的15%一次性给予补助。吴招毅告诉记者,他一期购买的两台线锯可以获得九十多万元的补贴。

在政府的引导下,南安已推动设备价格从400万元/台降至250万元/台。除了率先试行的龙头企业,一些中等规模企业也纷纷购置线锯。截至今年6月底,南安已有115台金刚线石材切割设备完成装机并申报备案,第二期100台设备补助申报工作正在进行中。

“政”促“企” 完善产业链发展

“线锯是一个系统化的加工过程,想要减少断线问题,设备、金刚线、操作技术三者缺一不可。”磊扬石材总经理曾惠腾表示,当下最先进的线锯已经升

级到了第五代,但仍处于不断优化过程中,包括过滤水的冷却问题、机台的渗水问题等,都需要进一步解决。

他还透露道,一条线不可能切割所有石头,现如今市场上金刚线有0.55mm、0.5mm、0.45mm等多种规格,也只能切割对应的品类。另外,金刚线的存储和品控,都会影响切割效果。

“金刚线主要是由钢线和金刚石微粉构成,对存储环境要求很高,越细要求越高,太湿钢线容易生锈,太干张力不足,容易断线。只有存储在30—55摄氏度的密闭空间里,才不会干扰其性能。”曾惠腾表示,磊扬现在建立自己的企业标准,但行业还未建立金刚线的存储标准。

还有不少正在使用线锯的从业者透露,虽然当前的线锯设备有很多优点,但切割的石材,中软料占了70%—80%,特别硬和普通的大理石并不适用。

技术革新并非一蹴而就,仍需持续优化。业内人士指出,当前,在南安众多的线锯设备机构中,仅有两家是本土企业,并且囿于技术的局限,多数企业仍然保留至少20%左右的传统切割设备。那么,如何吸引更多优质线锯配件供应商落地南安,以壮大产业链?如何找到石材加工企业对于技术升级的共性需求,持续输出创新技术,优化线锯设备?

面对绿色化、智能化的产业升级命题,南安正在积极集结优势资源,寻求解决方案。为了进一步巩固和提升“线锯”技术的应用效果,近期南安市工信局、南安市委人才办、南安市科技局和石材协会等部门、单位协同合作,举办石材行业关键共性技术攻关“赛马”活动,目的在于聚焦产业的“痛点”与“难点”,发布关键共性技术攻关需求,组织国内科研院所、南安石材生产企业和在南安注册的线锯装备生产企业三方联合攻关。

针对线锯设备的升级需求,各科研院所正在积极走进企业,并已初步收集整理出行业对于新设备升级的几大共性需求点。根据工作计划,近期南安科技部门正组织专家团队深入设备制造机构,寻求技术突破的真正难点。他们将通过“赛马”机制,引导产学研各方资源共同找到解题思路。这种机制将长期持续,为南安及国内石材产业技术加工高质量发展寻求更好的升级借鉴模板。



资讯

九牧厨卫携众多科技产品 亮相广州建博会

本报讯(记者 李杨瑜)8日—11日,以“建筑理想家,服务新格局”为主题的第26届中国建博会在广州举行,同期举办广州国际卫浴博览会,超2000家企业参展。南安企业九牧厨卫携众多科技产品亮相展会。

本届展会,九牧厨卫以高级、简洁、富有科技感的展馆设计风格现身建博会展区,整个空间涵盖智能马桶体验区、五金体验区、浴室柜场景体验区等,全方位展示了九牧厨卫“智能、绿色、颜值、健康”的核心产品理念。

在九牧厨卫展馆,最受瞩目的当数九牧X90超静音数智马桶,取灵感于“太空舱”的圆润外形,极简的镜面装饰条、自然有机的3D曲面金属质感,吸引着采购商、用户打卡拍照;同样,关注到智慧全屋家居趋势,九牧厨卫在浴室柜场景体验区,与华为全屋智能联手推出的智能魔镜柜受到了不少年轻消费者的青睐。

当前,旧房翻新、局部微改、改善型装修等潜在新型业态,正在引领行业步入新发展轨道,也刷新着消费者对于家居产品的需求。而高品质、高颜值的九牧厨卫科技产品给用户带来了全新的家居体验,现场,智慧康养套系、大健康智能一体机等人性化的智慧卫浴产品让不少亲身体验过的观众直呼想带回家,更有来自海外的消费者在深入了解后,对中国品牌的科技创新迭代速度赞叹不已。

厦门南安商会 开展主题党日活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,厦门市南安商会党总支组织党员前往苏颂纪念馆开展主题党日活动。

在苏颂纪念馆里,展馆按时间顺序生动形象地展示了苏颂在天文、历法、机械、医药等领域的杰出贡献。通过融入现代科技手段,配合讲解员的生动、精彩讲解,激发参观者去探寻每一件展品背后的故事,让参观者沉浸在苏颂的智慧之中,感受苏颂不凡的人生历程。

作为新时代的党员干部,大家纷纷表示,在今后的工作与生活中要不断学习、持续学习,在学习中不断汲取奋进力量,提升自己的理论水平和业务能力;对标对表入党誓词,切实履行自己的庄严承诺;认真学习《中国共产党纪律处分条例》,深刻理解核心要义,做到言行一致,心中有红线、心中有党。

国网南安市供电公司 创新开展双履带绝缘斗臂车带电作业



国网南安市供电公司创新开展双履带绝缘斗臂车带电作业。

本报讯(记者 周海文 通讯员 傅泓源 文/图)近日,在康美镇青山村的田地里,国网南安市供电公司带电作业人员利用遥控操作2台履带式绝缘斗臂车穿过乡间小路,驶过松软的泥地,同时伸出四个机械爪牢牢撑住地面,最后将绝缘斗内人员升至空中作业点进行作业。

“今天的作业地点位于田间,传统的带电作业车无法进场到位。”当天,国网南安市供电公司六级职员黄哲伟告诉记者,“现场作业内容是对10千伏青山线进行FA改造,需要带电改直线杆为耐张杆并加装断路器,属带电作业中的第四类复杂作业。”

据了解,这是国网南安市供电公司首次创新开展双履带带电作业的场景。国网南安市供电公司经过多次联合勘查,积极统筹带电作业资源,跨地区调配作业车辆,决定同时采用2台履带式绝缘斗臂车开展带电作业。“我们利用履带式绝缘斗臂车体积小、机动性强的特点,通过作业人员遥控操作,可以在复杂环境下进行带电作业,这也为带电作业全覆盖提供了强有力的支持,有效解决复杂地形环境下带电作业的难题。”黄哲伟说。

一直以来,国网南安市供电公司持续创新带电作业技术、升级带电作业设备,不断拓宽不停电作业面。本次作业有效保障了迎峰度夏期间周边14台公变和2台专变,共计1800多户低压用户的正常生产生活用电。

王应超:在坚守中传承 在变革中突围



王应超

改革管理 对产品升级换代

一向很有主意的王应超在大学毕业后,选择了创业,先后尝试过多个项目,从英语培训机构到婴儿游泳馆,有过成功也有过失败,但每一次尝试都让他对商业有了更深入的理解。2014年,他从父亲的手中接过了牧森门业。虽然是接手家族企业,但王应超并没有因此感到轻松。

“那时公司虽然有稳定的客户群体,但只是一家小规模的企业,产品单一且市场有限。”在王应超看来,企业仍然存在着许多亟待解决

时代在不断更迭,接班始终是企业传承中面临的最复杂的命题。在南安大家居建材行业,有这么一位“传承者”“变革者”,他不仅坚守着父辈的理念,更以创新引领着企业的未来。他,就是王应超。

“在当下竞争激烈的市场环境中,家族企业的传承并非易事。但我坚信只要坚守父辈的理念,同时,不断创新经营方式,就一定能够让企业焕发新的生机。”眼下,泉州牧森门业有限公司(以下简称“牧森门业”)这家以铝、木门业为主打产品的企业,在总经理王应超的带领下,正逐步从传统的经营模式向现代化、精细化的方向发展。

本报记者 李杨瑜 实习生 陈辛琪 通讯员 王建 文/图

的问题:如现场管理不严格、员工时间观念不强、施工现场玩手机等。

王应超深知,要想让企业在激烈的市场竞争中立于不败之地,就必须进行改革创新。于是,他开始将自己在大学学到的管理学知识运用到企业实践中,从现场管理、时间观念到员工行为规范,他都一一进行梳理和改进。

然而,改革并非易事。面对老员工的不理解、不配合,王应超倍感压力。但他没有放弃,而是选择“一对一”地与老员工进行沟通,用真诚和耐心打动他们。“改革不能操之过急,光是做员工们的思想工作,就用了3年时间,直到2017年,我的父亲才真正放手。”在王应超的努力下,牧森门业逐渐形成了新的管理理念和文化氛围。

解决完管理问题,王应超开始在经营上下功夫。“要想让企业在激烈的市场竞争中脱颖而出,就必须走精品路线,往中高端发展,提升产品的附加值。”王应超认为,只有提升自身的硬实力,才能真正走出去。之后,他经常参加相关行业展会,跟着行业标杆企业学习,带领团队对产品进行了升级换代,从单一的房间门扩展到了别墅门等多元化产品,同时注重产品的细节和品质,让牧森门业的产品

在市场上赢得了良好的口碑。

“疫情防控期间,我们通过溪美商会‘牵线搭桥’,成功竞标泉州党校新校区的项目。”王应超表示,除了产品升级,他们还注重渠道的开发,将目光投向了大泉州、厦门等更广阔的市场,并积极与各地经销商建立合作关系,实现了从渠道单一、产品单一到渠道多元、产品齐全的转变。

创新渠道 将产品推出国门

“我的父亲一直告诉我,做生意应该做到‘不拖欠、讲诚信’,这也是父亲给我的最大的财富。”一直以来,王应超都深刻牢记父亲的经营理念,他认为,父亲对诚信、质量的坚守是企业得以生存和发展的基石。因此,他在接手企业后,始终将诚信和质量放在首位,对供应商、客户都保持着高度的诚信和责任感。然而,王应超并不止步于坚守。他深知,要想让企业在激烈的市场竞争中立于不败之地,就必须不断创新经营方式和管理模式。2022年,他开始学习先进的经营理念,参加各种培训课程和研讨会,不断提升自己的管理水平和经营能力。

“员工的自觉意识是企业发展的关键,我们要从产品的质量和细节抓

起,力求让每一件产品都达到完美的状态。”为此,王应超制定了一系列的管理制度,如开周例会、月总结会、质量分析会等,通过总结问题和改进方案来提升团队的整体素质。

同时,他也非常注重员工的福利待遇和成长平台,努力为员工创造一个良好的工作环境和发展空间。在经营策略上,王应超也敢于尝试新的方式。他带领团队积极拓展市场,与各地经销商建立合作关系,并尝试线上渠道引流。

“我们正在研发更适合市场的产品,根据客户需求定制,计划通过抖音、小红书、微信视频号等线上渠道售卖。同时,我们也在接触跨境电商领域,希望通过亚马逊等平台将产品销往海外市场。”目前,王应超已经通过打通亚马逊美国站等平台,成功售卖出一些小商品类产品。

“一代”粗犷式跑马圈地,“二代”精细化高质量发展。一代人有着一代人的追求,是每个企业都会经历的新阶段。目前,牧森门业正在研发更适合市场的产品,并通过线上引流,定制服务等方式,不断提升品牌影响力和市场竞争力。未来,王应超计划将这些经验运用到门业产品的销售中,将牧森门业的产品推向国际市场。