

从冷门到爆款,洞石何以成为建材市场的宠儿?

■本报记者 蔡静琦 文/图

近期,厦门高端住宅帝景苑因价格浮动再次成为坊间关注的焦点。据悉,该项目仅裙楼外墙就耗资数亿元,均采用了进口的洞石材料。不为人知的是,这些精心设计成各种线条或弧形的洞石,是由水头企业精心制作的。

过去,洞石因其多孔的特性而备受争议,许多设计师为了规避业主的投诉,往往会选择致密性更高、表面更加平滑的石材作为建材。然而,近年来,设计界似乎迎来了一场变革,许多知名设计师开始大胆尝试运用洞石,无论是在建筑的外墙装饰还是在室内的家居设计中,都可以看到洞石的身影,洞石俨然成为石材业一道独特的风景线。

设计界宠儿 销量逐年攀升

近年来,洞石作为一种天然建筑材料,在设计大师的手中频繁亮相,被广泛应用于各类豪宅中,从而引领了一股洞石风潮。随着市场需求的不断增长,其销量也呈现出逐年上升的趋势。

洞石的颜色丰富多样,包括灰白、米白、米黄、黄色、金黄、灰色、褐色、咖啡、浅红以及褐红色等。其中,米黄色洞石占据主流地位,而绿色洞石虽质地优良,却因矿层太薄而未能得到充分开采。

洞石的产地分布广泛,意大利、土耳其、伊朗是传统的三大产地。近年来,墨西哥也开始产出质量上乘的洞石,为市场增添了新的选择。值得一提的是,我国河南地区也发现了丰富的洞石资源,并逐步实现了产出,为我国洞石市场提供了更多可能性。

日前,记者走访了被誉为“米白洞



康达石业工厂内堆满了洞石。

石之王”的福建省康达石业有限公司(以下简称“康达石业”)。刚踏入厂门,便被眼前堆积如山的洞石荒料所震撼。

据康达石业总经理孙应康介绍,厦门帝景苑项目使用的洞石有很大一部分都是出自康达石业。一直以来,该公司以洞石大板和荒料贸易为主,汇集了七八款主流洞石,销售基本都是面向石材同行。

据介绍,目前销售最好的就是土耳其的米白洞石,仅康达石业一家,一年就可以售出60万平方米的洞石大板以及上万吨的洞石荒料。其他品种数量虽然不多,但也有几万平方米。

“工厂现有的设备已经能够满足生产我们自己的板材了。”孙应康表示,康达石业专业做洞石已经10多年时间,刚开始都找别人工厂代工,2006年至2013年,想要洞石加工品质好,就得去云浮。后来,康达石业的销量不断攀升,就创立了自己的工厂,开始潜心研发洞石加工工艺。

孙应康坦言,云浮的品质之所以好,关键在于其对细节的极致追求。

在自主创办工厂后,他决心将云浮的加工模式移植到水头,并在其中融入了自己的创新思维,以此为基础,不断优化和提升加工工艺。

也正因为对加工品质的极致追求,很多采购商慕名而来。孙应康自豪地表示,说到洞石,人们一定会想到康达石业。“这几年,尽管很多同行表示生意难做,但公司的洞石销量却每年都在增长。”

产品独特 加工工艺要求高

业内人士告诉记者,洞石之所以受到众多大牌设计师的青睐,很大程度得益于独一无二的迂回孔隙,这是任何人造建材都无法模仿的。即便是市面上一平方米价格上万元的鱼肚白、玉石、奢石等材料,都可能被其他人造材料模仿得非常逼真,而蚯蚓洞的质感却让仿品望尘莫及。

也正因为洞石孔隙的独特性,为加工带来了更大的挑战。在水头地区,真正能做好洞石的企业并不多。

福建德宝建材发展有限公司(以下简称“德宝大理石”)便是其中一家。

“德宝大理石工厂的加工费高于业内平均水平,但依然供不应求。”德宝大理石总经理吕莉莉告诉记者,公司对品质有着极高的要求。不管是设备还是胶水质量,都是用得最好的,工人也都是有十几年洞石经验的。这也是客户选择他们的主要原因。

“洞石和其他大理石不同,孔隙多,加工用烤箱根本行不通,只能自然风干。这意味着,需要更大的晒板场地和更长的晒板时间。”吕莉莉表示,普通大理石一天可以加工多颗,但洞石从上网到刷面,一颗就需要两三天时间。像银灰洞、红洞等颜色独特的洞石,比常规的米黄、米白色系洞石加工难度更大。

她坦言,业内专业做洞石的工厂并不多,很大原因在于对场地和工艺要求高,周期长,利润低。但德宝大理石从十几年前就开始加工洞石,做到现在,在工艺流程上自然是更加熟悉。

“洞石越看越喜欢,不管是半洞、还是满洞,不管是做成光面还是亚光面,都特别有质感。”吕莉莉说,近年来设计风格逐渐趋向于与自然的融合,因此洞石在装饰设计中的应用范围不断扩大。

据介绍,德宝大理石的成品车间占地达到了3万平方米,而堆场的面积也接近1万平方米。在生产设备方面,公司拥有10余台大切设备,以及2台磨机。近期,公司还新引进了两台线锯。而这些设备和场地几乎有一半都用于洞石的处理。

吕莉莉坦言,德宝在加工设备的投入上从不吝啬,积极引进先进的新坤锋线锯,目的在于为加工户提升材料的出材率。“近年来洞石的市场价格不断上扬,使用线锯可以为加工户多切出好多片,这实际上就是在帮助加工户增加收益。”吕莉莉说道。

资讯

2024 中铸协全国秘书长会议
将于10月18日—20日在南安召开

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦) 昨日,记者从南安市装备制造业协会了解到,2024第十届中国铸造行业组织发展论坛暨第35次全国铸造行业组织秘书长工作会议(以下简称“2024中铸协全国秘书长会议”)将于10月18日—20日在南安召开。

活动期间,将举办中国铸造协会全国秘书长会议、南安铸造产业高质量发展主题沙龙,成功之夜交流联谊会,并组织全国秘书长进行团建活动,让与会人员实地参观考察南安企业等。

“中国铸造协会是本次会议的主办单位之一,作为全国铸造企业、地方社团组织及与铸造业务有关的企业、研究设计院所、大专院校等自愿结成的国家一级铸造行业组织,协会有直接会员2100余家,其中团体会员70多家,为加强全国铸造行业组织的工作体系建设,促进协会间的交流与合作,做好行业服务,为推进铸造行业的高质量发展提供坚强保障。”承办单位——南安市装备制造业协会秘书长黄卿旺以南安铸造产业高质量发展主题沙龙为例介绍,届时,该沙龙将围绕铸造行业最新政策解读及铸造行业新技术、新应用及亟待提升等邀请3位国内铸造行业资深专家主讲,同时,德林智能科技有限公司还将进行铸造新技术推介。

南安市有铸造企业近百家,近年来,南安市与中国铸造协会在铸造产业规划、协同创新、绿色发展、智改数转、园区建设等紧密合作,为推动南安市铸造产业高质量发展做了积极有效的工作,此外,南安市还是中铸协产业集群委员会副主任委员单位。黄卿旺表示,相信2024中铸协全国秘书长会议的召开,对提升我市装备制造业影响力,推动我市铸造产业创新发展将有着积极的作用。

南安市工信局

抓牢信息网络安全 推动新型工业化发展

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 陈星火)

14日,南安市工信局新一期“工信青年干部讲堂——我的业务我来讲”又开讲啦。聚焦当前工业互联网安全热点问题,本期讲堂围绕“工业互联网网络安全现状、政策及建设思路”主题,从“为何需要网络安全”“安全形势和主要问题”等五个方面进行阐述,使与会人员对工业互联网发展及安全有了更深层次的认识,进一步增强了信息网络安全意识。

作为“新基建”的重要部分,“工业互联网”是新一代信息通信技术与先进制造业深度融合所形成的新兴业态与新模式。新技术带来新机遇的同时,往往也会带来新问题。安全是工业互联网的重要保障,工业互联网的高速发展需要完善的安全体系为其保驾护航。在学习交流中,与会人员纷纷表示,通过本次学习,让他们充分地认识到要明确本职工作的职责,切实推动数实融合深入发展;要先学先悟,先行一步,努力走在前、做表率;要强化宣传,提高认识,全力做好网络安全工作;要多指导,鼓励引导企业“上云用数”,赋能企业转型升级。

汉舍卫浴多款产品“上码”质证通

本报讯 (记者 李杨瑜) 为帮助消费者解决质检报告真假难辨、质检报告看不懂的困惑,日前,福建省汉舍智能家居有限公司(以下简称“汉舍卫浴”)联合质证通平台,将公司相关产品质检报告关联上线,为消费者提供可靠的参考依据。

当前市场上,虚假质检报告时有出现,损害了消费者的合法权益,扰乱了消费市场秩序。由于质检报告相对专业,普通消费者很难辨别真假,也很难看懂报告里面专业的指标和数据,给消费者在选购决策时带来了一定的困扰。“对企业而言,产品质量精益求精极为重要。它不仅关系到企业形象及产品形象,而且直接影响着企业的销售市场和经济效益,对企业发展影响甚巨。目前,我们的智能坐便器、陶瓷坐便器、淋浴花洒、面盆龙头HL20140及浴室柜HD7008等各品类10余款单品已通过相关认证。”汉舍卫浴相关负责人表示,质检报告作为衡量产品质量的重要依据,不仅是企业立足市场的根基,更是消费者安心购物的保障。

据介绍,质证通是由沸腾质量数据创办、数十家质检机构提供技术支持的质量数据查询、展示平台。平台以专业、严谨的服务,为消费者与企业搭建信任的桥梁,共同推动市场良性发展。通过出具质检报告的机构,消费者可以追溯产品原始质检记录、核验质检报告真实性与准确性;还可以在国家权威平台对质检报告编号信息进行查询;并通过人工智能技术,学习算法对质检报告进行自动识别和分析。未来,汉舍卫浴也将在相应产品的详情页及销售包装等各线上、线下渠道同步更新溯源码,方便消费者在选购时进行甄别判断。

毛莉:让顾客感受到价值才是最佳销售



■本报记者 蔡静琦 文/图

作为经济发展的热土,每年都有成千上万的年轻人到水头发展创业,来自湖北的毛莉便是其中一位。

2021年,毛莉拿出工作积攒的50万元,与朋友在水头创立福建省南安市金羽石业有限责任公司(以下简称“金羽石业”)。经过4年的不懈努力,她的资产实现了从数十万元到千万元规模的飞跃。金羽石业也开始在行业崭露头角。

毛莉坦言,尽管石材行业入门门槛低,但并非每个人都能在这个行业中脱颖而出。创业伊始,她便锁定行业头部企业并与之合作,凭借卓越的运营能力,在批发和工程领域均取得了显著成绩。

在经营过程中,毛莉始终坚定自

己的理念,不为眼前的利益而牺牲长远发展。她认为,石材品种并非快销快卖最好,而是让消费者觉得物有所值才是最好。马尔代夫蓝石材的火爆热销,便是她独到经营理念的生动诠释。

上等工艺加工普通品种

说起创业经历,毛莉表示,自己最初并没有创业的打算。一次偶然的机会,有位老乡给她推荐了一款性价比很高的柏尼丝灰石材。凭借对工程行业的敏锐洞察力,她坚信这款石材一定会受到市场的欢迎。但当她推荐给水头本地熟识的企业时,对方却犹豫再三,并没有要做的想法。

“可能当时正值疫情特殊时期,很多企业在选择品种上,更为慎重。”深思熟虑后,她决定大胆尝试,与好友共同拿下了这款石材的经营权。

在来水头之前,毛莉一直在杭州做工程,她深知要想成为各大装饰公司和大型地产的合作商,不仅价格要合理,品质更要有保证。所以,在决定做柏尼丝灰这个品种以后,她最先思考的是找哪家加工厂。最终,她把目光锁定在石材行业素有“黄埔军校”之称的环球石材上,她深知其在异型工艺和白石加工方面的造诣非凡。

“异型和白石加工做得好的企业,工人拥有一套高于行业的标准,他们对细节方面把控极为严格,完全不需要去担心他们会做不好一款灰色石材。”毛莉说。

据介绍,柏尼丝灰是一款很普通的工程板,每平方米售价不过一两百元。放给其他贸易商去做,他们可能会为了提高利润,选择小厂或者工艺不够成熟的工厂去做。而她却选择了用白石加工标准,去做这普通的灰色石材。这一举动让业内人士大为惊讶。

除了加工工艺上的精心选择,毛莉还在展示上下足了功夫。她不惜成本,采用奢石级的展示配置,几百个架子都配备了地台和灯光效果,将原本每平方米售价仅一两百元的材料,展现出了500多元的效果。这让柏尼丝灰一经推出便迅速吸引了设计师和工程方的关注。他们不敢相信,一款价格亲民的国产灰石竟能展现出如此优异的光泽度,因此,不少原先计划使用的进口灰板被这款材料所替代。而后,她用同样的方式,又成功经营了卡地亚灰等多个灰色品种。

阶梯式涨价增值看得见

在毛莉经营的展厅里,记者还看到多件由一种色彩斑斓的石材打造的餐桌和茶盘。据其介绍,这款石材正是当下在小红书爆火的马尔代夫蓝,其经营权也掌握在了毛莉的手中。目前,她正与广东的一家知名的奢石家居企业合作,联合推广该品种。

“每天我们在全网上线600个马尔代夫蓝茶盘,基本是一上架就秒空,在家居行业算是火了。现在很多设计师都主动找过来,要设计这款产品。”毛莉表示,去年这个品种就已经

开采出来了。当时,很多人都觉得过于花哨,每平方米定价几百元却无人问津。

今年年初,她拿下了这个品种的代理权,并调整了该品种的定价机制。她认为,该品种的色彩独特且珍贵,像极了马尔代夫的大海,不仅适合做成各种个性化的家居产品,还非常符合当下流行的地中海风格。如果定价低了,高端人群基本看不到。

因此,她决定从2000元/平方米起步定价,起初虽有人询价,但一片也没卖出去,她却一点也不着急,经过两个月的市场观察,她将定价上调至2500元/平方米,又是两个月过去,依然没有卖出一片,她将定价再次调至3000元/平方米。一个多月以后,展示了近半年的马尔代夫蓝大板终于开始动销。

毛莉坦言,在此期间,很多朋友都劝她,“有点利润就卖了。”但她始终坚持自己的定价策略,半年内,一颗荒料都不卖,大板从一开始的2000元/平方米,慢慢递增到了现在的5000多元/平方米。价格越高,咨询的人反而越多。在小红书等社交平台的推广下,这款石材品种迅速走红,吸引了众多设计师的关注,甚至有贸易商主动寻求分销合作。

“售价达到3000元/平方米时,销售便开始逐步攀升。”毛莉透露,许多采购商在购买后,看到价格不断上涨,既感到遗憾,也庆幸自己及早入手。尽管有不少同行认为国产品种不值此价格,但毛莉坚信,产品的价值取决于消费者的认可。

国网南安市供电公司:巧用“加减乘除”法 提升工作质效

本报讯 (通讯员 黄蓉 记者 周海文) 近年来,国网南安市供电公司纪委通过打好“加减乘除”监督“组合拳”,全面落实监督责任,加强纪律建设,为企业的发展提供坚强纪律保障。

国网南安市供电公司通过多种形式开展廉政教育活动,做好“加法”,强化教育力度。邀请专家学者进行专题讲座,深入剖析违纪违法案例,增强员工的纪律意识和廉洁自律观念,并利用公司内部网站、宣传栏等平台,发布

问题解决在萌芽状态,有效降低违纪违法风险。

此外,该公司还充分发挥先进典型的示范引领作用,产生纪律建设的“乘法效应”。积极宣传先进个人和集体的事迹和经验,激发员工向先进学习的热情。通过树立榜样,引导员工自觉遵守纪律规定,形成人人讲纪律、守规矩的良好风气。同时,加强与其他企业的交流合作,学习借鉴先进的纪律建设经验,不断提升自身工作水平。

值得一提的是,国网南安市供电公司的纪检部门严格执行纪律规定,坚决查处违纪违法行为,做好“除法”。对发现的违规问题,严肃追究相关人员责任,绝不姑息迁就。建立健全问责机制,对纪律执行不力、监管不到位的部门和个人进行问责,确保纪律的严肃性和权威性。通过严肃执纪问责,形成强大的震慑力,促使员工自觉遵守纪律,不敢触碰纪律红线。