

输出标准和生态 南安石材机械闪耀国际市场

■本报记者 蔡静琦 文/图

“12台超级大塔锯(34片巨无霸)已安装调试好”“15台巨邦牌桥式塔锯已安装调试完毕”……近日,巨邦机械总经理蔡建华在他的微信朋友圈相继发布2个设备已安装调试好即将发货的视频。这是近段时间南安石材机械企业的一种常态——展会后的忙碌高峰。

在走访企业中,记者发现,自厦门国际石材展落幕后,来自118个国家和地区的客商中,很多都选择深入南安石材机械工厂实地考察,表达了强烈的采购意向。眼下,这些企业生产线大多满负荷运转,以迎合国际客户接踵而至的订单需求,南安石材机械正以“智造”实力和全球化布局,展现出强劲的市场活力。

从“展会首发”到全球交付

“展会结束后,俄罗斯石材协会代表团参观完公司后,对我们自主研发的线锯技术表示高度认可。”新坤锋机械总经理蔡建辉表示,该技术源自中国光伏产业,可实现对石材高精度、低损耗的加工,成为厦门国际石材展“科技当道”的代表性成果。加上现在全球石材加工企业都在围观中国的线锯设备,近年来,他们参加过的大小展会,咨询的客商都是国外的比国内多。

“去年底,光水头就预订了300多台的线锯,在用的都接近200台。线



瑞升机械厂设备正在出库。

锯对国内企业来说已不新鲜,但在国外客商看来,还是很新奇。”蔡建辉坦言,去年开始,他们就一直备战国外市场,先后参加了多场境外展会,眼下即将出发前往土耳其,参加9日—12日举办的伊兹密尔建材展。

同样,瑞升机械在展会期间,也因为推出价格优惠,吸引俄罗斯、印度等国的客户现场下单数百台设备。如今,企业生产线已进入“两班倒”模式以加速交付。瑞升机械董事长周强表示:“今年出口订单同比增长40%,埃及、越南、土耳其等新兴市场增长显著,巴西和俄罗斯采购增势明显。”

“国外石材商也很懂设备技术,他们提出的要求,我们能够立马给出专属的定制方案,这也是他们信任的关

键。”晋陶机械总经理陶正勇告诉记者,他是技术出身,所以在产品的功能性方面更能轻松把控,这也是公司能够快速打开国际市场的原因。

可以看出,如今,南安机械企业也正通过“技术定制化”加强客户粘性。记者了解到,目前,已有不少机械企业在印度、俄罗斯、埃及等10多个国家设立代理商,并采用“办事处+代理商”模式提供本地化服务,确保售后响应效率。

从“卖设备”到“卖生态”

卖设备只是行业发展最原始的第一步,近年来,南安石材机械产业已从单一设备销售向全链条服务转型。

在瑞升机械的机械展厅里,周强

向记者展示了一套完整的矿山数字化管理系统。通过安装在矿区的智能传感器和5G通信设备,千里之外的管理人员可以实时监控矿石开采进度、设备运行状态和能耗数据。“我们的系统不仅能提高开采效率20%,还能减少30%的碳排放。”周强介绍,这套系统已经成功应用于东南亚、中东等地的大型矿山项目。

周强认为,瑞升机械能够走向国际市场,不仅仅是设备强,更是整个系统配套服务能力的输出。其业务已覆盖矿山开采、智能加工、环保处理等环节,并可以为客户提供数字化管理方案。

瑞升机械的转型并非个例。巨轮机械、巨邦机械等企业同步发力,将自动化切割、智能排版等技术嵌入设备,形成覆盖“矿山开采—智能加工—环保处理”的全链条解决方案。一位巴西矿主表示:“南安机械不仅高效,更让绿色矿山理念真正落地。”

目前,南安企业已通过绿色矿山技术、智能机械和设计赋能,正推动行业向可持续、高附加值方向发展。南安市石材行业协会的一组数据显示,南安本土企业采购的石材设备中,50%以上为本地品牌,且本地设备外销比例逐年攀升。正如南安石材工业协会会长王清安所言:“我们的目标不仅是出口设备,更是输出中国智造的标准和生态。”随着“一带一路”市场持续拓展,南安企业或将引领全球石材行业进入高效、绿色的“新石器时代”。



资讯

布局欧洲市场 九牧亮相国际展会

本报讯(记者 李杨瑜)近期,九牧厨卫亮相西班牙顶级设计展会Casa Décor 2025,成为国内首个参加该展会的卫浴品牌。

本次展会,九牧厨卫携手知名设计团队Summum Studio打造“薄雾:感官觉醒”主题展厅,将科技与自然共生的理念融入设计,大胆打破传统展会呈现形式,带领来自全球的参观者沉浸式体验前沿科技与设计美学的深度融合,探索家居卫浴行业的无限可能,见证中国品牌的科技理念与设计之美。

通过展示的图片、视频,记者看到九牧厨卫展位上,呈现了以柔软羽饰为装饰的禅意空间,中央设置了环形水池装置,与顶部450组悬浮花洒构成的艺术矩阵相呼应,蒲草丛中光影倾泻,配合香氛与韵律声光,缔造出唤醒五感的疗愈之旅。该项目创意负责人表示:“通过源于自然的感官叙事,我们彻底打破了卫浴作为功能空间的传统认知,将其重塑为兼具仪式感与疗愈力的精神场域——在这里,可以引领人们逃离世俗喧嚣,在感官的彻底释放中重获与自然的深度联结。”

据悉,Casa Décor展会起源于西班牙,有欧洲家居设计界的“巴黎时装周”之称,展会每年选择一座历史悠久的建筑改造成沉浸式设计空间,每个空间都由高端品牌与顶级设计师精心打造,形成一场独特的设计盛宴。本次恰逢该展会迎来第60届盛典,以“感官盛宴”为主题,强调天然材质、手工艺与科技创新,融合可持续理念,并通过镜面布置营造迷宫般的沉浸体验。

西班牙最具影响力和权威性的主流媒体之一《ELPAÍS》(《国家报》)在报道中这样评价九牧:卫浴品牌JOMOO匠心打造天然石艺空间中的感官羽境,通过柔光韵律的巧妙运用,将家居空间升华为令人心驰神往的精神归宿,让家成为我们永续回归的心灵栖居地。

“凭借未来科技基因与颠覆式差异化融合的创新美学表达,公司打造本届展会最受瞩目的焦点空间,引发海内外媒体热议,也标志着九牧欧洲战略布局的正式开启。”九牧集团相关负责人表示,公司不仅带去了艺术化的沉浸式展厅,更将中国智造融入展会基础设施,展会上展示的公共卫生间同样采用了九牧智能马桶,让来自全球的设计师亲身体验中国卫浴科技的创新魅力。未来,九牧集团将持续推进国际化进程,为全球用户带来更加智慧、健康、美好的卫浴体验。

福建卫浴企业组团赴俄罗斯展会淘单

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林秋燕)日前,福建省水暖卫浴阀门行业协会组织海爵卫浴、吉浪卫浴、洁博利厨卫、翔鹰卫浴、贝蒂芬卫浴、亚伟特卫浴等多家会员企业,远赴俄罗斯参加Mos Build 2025第30届俄罗斯莫斯科国际建材展。

展会上,协会会员企业的展位吸引了众多参观者的目光。其中,海爵卫浴展示的高端暗装、常规花洒产品,以其精湛的工艺和独特的设计赢得了广泛赞誉;吉浪卫浴的精品挂件,不仅装饰了空间,更方便了生活;洁博利智能化感应设备,让人们感受到了科技与生活的完美结合;翔鹰卫浴的环保节水型卫浴产品,也受到了众多环保爱好者的青睐;贝蒂芬卫浴灵动设计+高效排水的地漏让排水、反臭、清洁不再是难题;亚伟特卫浴精致五金龙头让水流成为奢华体验的艺术。

“这些企业的产品,不仅在质量上达到了国际先进水平,在设计和功能上也充分满足了不同消费者的需求,展现了福建卫浴企业的创新能力和市场竞争力。”福建省水暖卫浴阀门行业协会相关负责人告诉记者,除了展示产品,这些参会企业还积极与国际同行进行交流与合作。

“通过展会,我们这些参展企业,不仅拓展了国际市场,提升了品牌知名度,还加强了与国际同行的交流与合作,为行业的发展注入了新的活力。”南安企业海爵卫浴相关负责人欣喜地分享道。

据悉,Mos Build 2025第30届俄罗斯莫斯科国际建材展是东欧地区规模最大、最具影响力的家居消费展览盛会之一,吸引了来自全球各地的众多知名品牌和企业参展。福建省水暖卫浴阀门行业协会此次组织企业参展,旨在借助这一国际平台,展示会员行业的最新产品和技术,提升福建品牌在国际市场的知名度和影响力。

“此次组织企业前往俄罗斯参展,是协会推动行业发展、加强国际交流合作的重要举措之一。”福建省水暖卫浴阀门行业协会相关负责人表示,接下来,协会将继续发挥桥梁和纽带作用,组织更多的企业参加国际展览和交流活动,推动福建省水暖卫浴阀门行业不断走向国际化,为中国制造业的发展做出更大的贡献。

杨克庆:让技术成为释放石材灵魂的钥匙

■本报记者 蔡静琦 文/图

从南安石井镇联丰村一条狭窄的黄土路拐进去,前进200余米,便可看到一家规模不算大的工厂,门口广告牌上写着“众玖石材”四个大字。这家名不见经传的出口企业,厂房内却一片繁忙景象:设备全线运行,货车正在装卸……

从车间里走出的一位身材笔挺的男性,便是泉州众玖石材有限公司(以下简称“众玖石材”)总经理杨克庆。做矿山机械出身的他,没有在机械领域持续耕耘,反而转做石材。凭借对机械原理的熟悉,他购置的每一台设备,都能发挥出最大的效用,让每一颗石材被最大化利用,凭借此,众玖石材的产品线从平板延伸至工艺品,乃至园林地铺石。

每台设备都不止一种可能

在众玖石材的车间里,记者目睹了一面别具特色的展示墙,墙上挂满了纹理深浅各异的石材肌理面板。这些面板,有的呈现出原始质感,有的触感细腻如肌肤,还有的展现出独特的艺术效果。

杨克庆向记者介绍,这些展示的石材肌理面板,只是众玖石材精湛工艺的一部分。“这台设备能够在同一产品上制作出六七款不同的肌理面,最大宽度能达到1米,而且每条纹路都能精确对纹。”他自豪地谈及公司自主研

发的拉丝流水线。此外,该公司配备了一台做旧设备,只需调整齿轮和磨具,可以轻松营造出返璞归真的效果,为石材增添了更多的艺术魅力。

机械专业出身的杨克庆,对自主改造的设备怀有深厚的情感。他笑言,与其他企业等待机械厂推介产品不同,他是主动向机械厂提出自己的功能需求,力求让设备更好地服务于生产。这种勇于创新的精神,使得众玖石材在设备利用方面独树一帜。

“别的工厂里,一台设备往往只能发挥一种功能。但我们这里,设备和员工一样,都是身兼数职的多面手。”杨克庆表示,众玖石材始终坚守技术创新之路,致力于挖掘设备的无限潜能。通过自主研发和改造设备,工厂生产效率不仅大幅提升,产品种类和质感也愈发丰富多样,成功满足了市场对石材的多样化需求。

他认为,企业发展前景并非由规模大小决定,而在于能否深耕专业领域,实现精细生产。近年来,众玖石材一直专注于石材肌理面的创作,凭借卓越品质成功打入中东和澳洲市场,斩获众多订单。

“开拓外贸市场虽然充满挑战,但只要品质过硬,合作关系就会非常稳定。”杨克庆坦言,这些外贸订单为工厂的正常运转提供了有力保障。随着众玖石材知名度的不断提升,如今,许多同行在接到需要特殊肌理面的订单时,都会推荐给众玖石材。

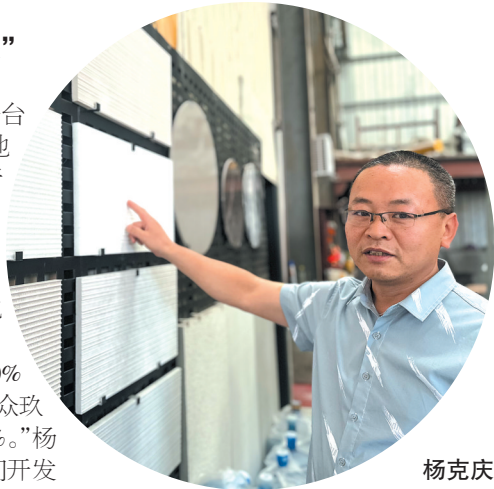
巧妙利用好石材的“瑕疵”

在众玖石材的工厂一角,一台六槽大型滚磨机正持续不断地“吐”出光滑圆润的鹅卵石。记者了解到,这台设备全天24小时不间断运行,通过石材摩擦原理,将各种不同尺寸的边角料表面自然磨匀,最终变成适合铺设地面的自然乱拼地铺石。

“在传统石材厂里,大约20%的边角料被视为废料处理,但在众玖石材车间,这一比例被降至0.5%。”杨克庆表示,这一切要归功于他们开发的“石材拼图系统”。该系统利用图像识别技术,自动匹配切割大板后剩余的不规则碎片,形成文化石拼图。即使是3平方厘米的小块石材,也能被巧妙地制作成钥匙扣或杯垫。

更令人赞叹的是,杨克庆对石材“瑕疵”的独特利用。一块带有天然裂隙的冰岛米黄荒料,在旁人眼中或许是次品,但杨克庆认为,这是展现自然之美的绝佳素材。他指导工人沿着裂隙手工开凿,保留原始肌理,并用青铜条嵌入缝隙,制成独特的“裂帛”系列摆件。“石材的‘不完美’,恰恰是它最打动人心之处。”杨克庆如是说。

在参观过程中,杨克庆指着一片空地說道:“接下来,我打算把这片空间全部利用起来,打造工艺品专区。”相比扩大工程业务规模,他更愿意把



杨克庆

资金投在工艺品生产设备上。他解释道:“工程看似金额庞大,但风险也高。工艺品虽然利润薄,但也能带来稳定的收入。”

每天傍晚时分,杨克庆总会绕着车间走一圈,听着机器的轰鸣声,注视着工人们在工作台上专心地打磨每个细节。他坦言自己最骄傲的并非拥有最先进的设备,而是当整个行业陷入价格战时,众玖的产品依然能够以“有尊严的价格”傲然挺立于市场。

“石材是大自然的馈赠,机器是人类的智慧,而我们要做的,就是让两者对话时,能听见彼此的声音。”在杨克庆看来,工业时代,真正的匠心从来不是对抗机械,而是让技术成为释放材料灵魂的钥匙。

国网南安市供电公司:

政企联动 推动电网高质量发展

■本报记者 周海文 通讯员 杨鹏伟

近期,南安市诗山镇、梅山镇相继召开电网高质量发展会,凝聚电网建设使命共识,政企联动、抢抓机遇、科学规划、统筹布局,现场协调解决受阻工程问题。国网南安市供电公司发挥电力先行官作用,打通电网建设“最后一公里”,拉开全市“共谋电网高质量发展”序幕。

经济发展,电力先行。国网南安市供电公司主动靠前服务地方经济,前期已高效组织召开南安市2025年电网高质量发展推进会,以此为契机,推动全市各乡镇逐步开展电网高质量发展推进分会,拉近与乡镇村的距离,高效联动解决堵点问题,推动配电网高标准建设,加速建设一张高质量的电网,回馈群众对稳定用电、清洁用电的

需求,为南安市经济社会发展和民生福祉提供充足的电力保障。

电网建设既是民生工程,更是发展引擎。以梅山镇为例,近年来,配网投资逐年攀升,2023年至2025年3月累计投入7381万元,主网建设同步推进,总投资6648万元的林坂110千伏输变电工程即将投运。2024年,全镇户均停电时长降至2.79小时,同比下降63.36%,供电可靠性大幅提升。未来3年,国网南安市供电公司计划在梅山镇实施投入24个配网项目,总投资4266万元。

每度电,折射出电力发展带来的美好愿景,正在乡村振兴与电网高质量发展的洪流中荡起新的浪花。整个南安地区,“山海”差异明显,台风、暴雨、洪涝、强对流等自然灾害高发,国网南安市供电公司从网架结构、组织模式、机制创新等方面发力,全面提升

供电可靠性。

在强化规划引领上,破解落地难题,树立“一盘棋”意识,将电网规划深度融入南安市整体发展布局,严格执行“多规合一”,坚决杜绝“规划墙上挂、落地总打架”现象。针对项目落地中的路径协调、土地征迁等难点,需建立政企定期会商机制,联合设计单位、村委及群众代表现场踏勘,以技术优化化解矛盾,以公平协商保障群众权益,确保重点电网项目按期投用。

“我们将以电网建设为契机,进一步提升电力服务质量,为产业发展提供坚实的能源保障,也将推动绿色低碳发展,实现经济效益与生态效益的双赢。”国网南安市供电公司相关负责人表示,随着配网投资逐年攀升,将全力打造“适度超前、防灾抗灾能力强”的高质量电网。