



转型突围·鲁企正能量

10多年前,当西班牙的赛丽石公司研制出世界上第一片石英石材时,带有新世纪环保理念的厨房革命便开始了。相比大理石的不可再生性,石英石作为一种人造石材,因其色泽亮丽、耐磨、抗渗透、抗老化、无辐射等特征,成为替代大理石的最优材料,使用范围也扩大到整个建筑装饰材料领域。

在全球经济危机的影响下,国内经济发展增速放缓等因素让全国石材行业生产销售及出口增速明显回落。已经将耐火装饰板做到中国品牌前三位的盛富莱,2008年开始果断将视线投射到石英石材的生产上,并在短短几年时间内,成为目前中国最具发展潜力的石英石产品制造商。



操作工正在检查产品表面质量。

盛富莱石英石： 行业低谷中开辟新材料市场

文/片 本报记者 马绍栋 闫丽君

严把质量关 引来一流家居企业签约

“鉴于大理石的不可再生性,用石英石替代大理石显然是个方向。做任何事不能一条路子走到黑,更何况做企业,要紧盯市场变化,从产品到技术都要不停地求变创新。发现新的发展方向了,就要果断地靠上去。”山东盛富莱石英石有限公司总经理王涛对记者说。

据他介绍,在2004年之前,厨房台面还都是以防火板为主,直到2007年,一种新的板材——石英石,开始压缩防火板在厨房台面领域的市场份额。经过一番考察分析之后,王涛敏锐地意识到,目前做厨房台面,石英石算是综合性能最好的装饰材料。

在王涛看来,开辟新的板材市场已经迫在眉睫,于是在做好康倍特、耐火装饰板和耐腐蚀理化板的同时,2008年他毅然选择开辟新的板材市

场——石英石,并明确了“三高”要求:高起点、高定位、高质量。

“一开始,我们就严格按照欧洲工艺生产,从原材料的把关上做起。”王涛介绍,他们公司生产的石英石主要原材料为石英砂,而且还要采用二氧化硅含量99.5%以上、透明度良好、铁含量低的石英砂。然而从各地采购的石英砂品位不一样,甚至一个矿开采出来的石英砂,不同批次的成分组成都有变化。为此,公司必须对这些原料进行挑选,通过杂质去除、杂色颗粒筛选等步骤来保证原材料的相对稳定,经过严格的分析检验之后,才能投入使用。

原料把关还远远不够,接下来的每一个生产环节都须在精密要求下完成,尤其是全真空振动压制。“我们的要求是表里如一,致密无孔。”王涛说。

相比市面上很多石英石,盛富莱石英石在地面铺贴过程中最大的好处是不需要专用胶黏剂,而直接用传统的水泥砂浆就可以搞定,大大降低了铺贴难度和成本,提高了铺贴速度。“要知道,单是这一项,在铺贴费用上,每平方米至少可以节省100元。”王涛说。

正是不放过任何一个精细的环节,盛富莱生产的石英石很快打开了市场。近两年来,接二连三的工程订单发到公司,其中包括毓璜顶医院和潮水机场等公共空间场所的装饰。甚至连国内诸多知名家居品牌也都蜂拥而至,考察签约合作,成为了盛富莱石英石的战略合作伙伴。

今年,盛富莱石英石升级成为中国建材联合会实体面材分会副理事长单位,同时也被授予中国人造石名牌产品和绿色人造石品牌。

还满足不了王涛的要求,这几年,他带领团队还研究创新了石英石的很多新花色,大大拓宽了应用领域。“这就像女人穿衣服,每个人都有自己的品位和要求。”王涛笑称,“所以得尽可能地满足市场的不同诉求。”

据了解,公司每年至少拿出销售额的5%作为科研经费,企业曾成功自主研发了CRL耐腐蚀理化板技术,打破了欧美企业对CRL耐腐蚀理化板关键技术及市场的垄断,成为中国最大的弯曲耐火板供应商之一,并成为当今世界仅有的几家拥有CRL耐腐蚀理化板生产技术的厂家。

2008年,企业与国内大专院校科研机构进行合作,研发出拥有自主知识产权的高品质新型节能环保石英石建材系列产品,目前已经拥有4条石英石专业生产生产线,年产板材达到150多万平方米,成为目前国内最具发展潜力的石英石产品制造商。

记者手记

只有创新才是活路

“只有永远的创新,没有永远的成功。企业的发展正如一群人的攀岩赛,虽然你曾到达过某个高度,但是一旦停止攀爬,就会被别人超越。”王涛如是感叹。

盛富莱石英石有限公司的前身是蓬莱华升板业有限公司,生产耐火装饰板、耐腐蚀理化板两大系列产品,是亚洲最大的耐火装饰板、弯曲耐火板生产商之一,产品销往30多个国家和地区。然而,在厨房台面市场,眼看防火板就要没落,那么就得有勇气面对现实,并积极向石英石转型。

最初,石英石只应用在对表面要求较高的橱柜台面、家具台面、实验室操作台上。那时,人们还以谁家装修大量使用石英石材料来彰显自家的富有。随着经济发展和市场进一步成熟,国外更多的地面、墙面、家具等各个领域开始使用石英石,比如办公室的接待台、写字台、电脑台、吧台以及大型公共设施当中的机场、地铁站,石英石正逐步成为天然石材的替代产品。

蓬莱华升板业有限公司和台湾新弘股份有限公司合资建设的盛富

莱石英石项目,主要从事新型石英石板材的研发、生产和销售,计划总投资6亿元,总建筑面积15万平方米,达产44条生产线。项目达产后,年可产石英石板材1500万平方米,产值16亿元,力争30亿元,为亚洲最大的石英石板材生产企业。

在厨房台面以及其他领域,国内一年的市场份额为2000亿,而石英石已经占据了人造石很大一块市场,并占据了一半以上的市场份额,近年来石英石正以每年15%—20%的速度递增。盛富莱在这场战斗中,已经做好了充分的准备,王涛表示:“下一个五年计划,公司将争取达到全国市场份额的1%,这将任重而道远。”

然而目前南方一些瓷砖企业也开始转投石英石生产。“遗憾的是,很多厂家在生产中是知其然,不知其所以然。”王涛认为,近几年,由于利益驱动,一些石英石生产企业忽视了对高标准、高质量的追求,以至于市场上出现了一些鱼龙混杂的现象,这让人很是担心石英石这块金字招牌到底还能持续多久。

所以无限风光的背后,呼吁出台行业规范又显得多么迫切和必要。

自主研发 设备产能胜过进口生产线

2011年,山东盛富莱石英石公司承包了蓬莱市医院内科大楼的部分建设项目。如今回忆起来,王涛脸上露出了欣慰的笑容,“大楼的部分地面、墙面、围廊、圆柱都采用了石英石,其中圆柱的开发应用,还是世界首创。”

之后,公司又承接了天津阳光乐园项目,该项目各功能区的空间连接采用了彩色石英石地面,穿插于三叉型多功能大厅的内部空间。铺贴过程要求大面积无色差,每两种颜色之间要有衔接过渡。“考虑兼做伸缩缝,经过多次方案比较,我们最终采用了两种颜色板材由工厂拼接的方案。”王涛说,“这样既解决了颜色的过渡,又保证了加工精度,达到了预期的效果。”

如果说蓬莱市医院是公司成立以来的首次小试牛刀,王涛认为,天津阳光乐园项目的实践运用则把企业的优势彰显得淋漓尽致,公司积累了丰富的经验,并能加工各种特殊的

板材造型。

公司投产石英石板材短短5年时间便取得了不错的成绩,这得益于公司对研发和创新的不断追求。王涛告诉记者,一开始投产,他们采用的都是欧洲生产线。可是为什么非得用欧洲的呢?一种不服输的精神,让王涛带领的团队开始夜以继日地消化吸收欧洲设备和工艺,并在此基础上不断创新。

为了配合相关产品树脂含量低的要求,公司不得不从设备到工艺一点点地琢磨匹配。之后一发不可收拾,越钻研越起劲,终于在国内率先实现了石英石生产设备的自动化。“要知道,欧洲一条生产线得4000多万欧元,自己研发就大大降低了成本,同时生产效率得到提升,比原有设备产能增加了40%。”王涛说。

公司还独创了石英石圆弧生产工艺,特别适合在大型公共空间应用,这项技术公司已经申报了国家专利。设备工艺的创

(上接 B01 版)

同样在产能严重过剩的光伏领域,就在整个行业一片哀鸿之时,山东力诺集团却将目光投向终端应用领域,凭借提前布局国内市场的先发优势左右逢源。2012年国家第二批金太阳项目申报中,力诺电力获批11个共140兆瓦,占据山东市场的40%以上,在国内光伏行业名列第二;今年一季度更是先后中标了河南济源20兆瓦金太阳项目、山东时凤集团20兆瓦项目、上海20兆瓦项目、山东邹城20兆瓦项目等一系列项目,共计100兆瓦以上,总金额近十亿元。一跃而出的背后在于抓准了光伏行业重生、轻应用的软肋,通过迅速累积行业优势并规模复制推广一举摆脱了产能过剩的阴霾。

本质上讲,当前主要问题还是中低端过剩,高附加值稀缺。其实,只要转变思路,以市场需求为导向,产能过剩的行业并非毫无出路。例如钢铁,化解产能过剩一个很好的选择就是推广钢结构的应用。在日美等发达国家,钢结构建筑面积占总面积的40%以上,而国内目前这一

比例尚不足5%。这意味着通过提高建筑尤其是住宅钢结构的使用比例,潜在市场需求巨大。再如在造船业,老旧运输船舶果断淘汰更新,重点转向船舶装备在海洋工程、渔业、行政执法、应急救援等领域的需求潜力。

“十八届三中全会提出要发挥市场在配置资源中的决定性作用,这为化解产能过剩提供了最佳思路,即改变以往主要靠强化审批,提高行业准入门槛等行政措施从供应端来推动的传统做法,更多地发挥企业作为市场主体的作用,在需求端做加法。”李新峰指出,高层已经多次强调“不再以GDP论英雄”,这传达出简政放权、弱化行政干预的清晰信号,接下来就是引导企业进行技术升级改造,从产能过度集中的中低端向产品供不应求的高端、高附加值转化,更多地运用科技创新的手段盘活存量,引导需求、创造需求,将化解产能过剩与转方式、调结构结合起来,建立以市场为主导的化解产能过剩长效机制。