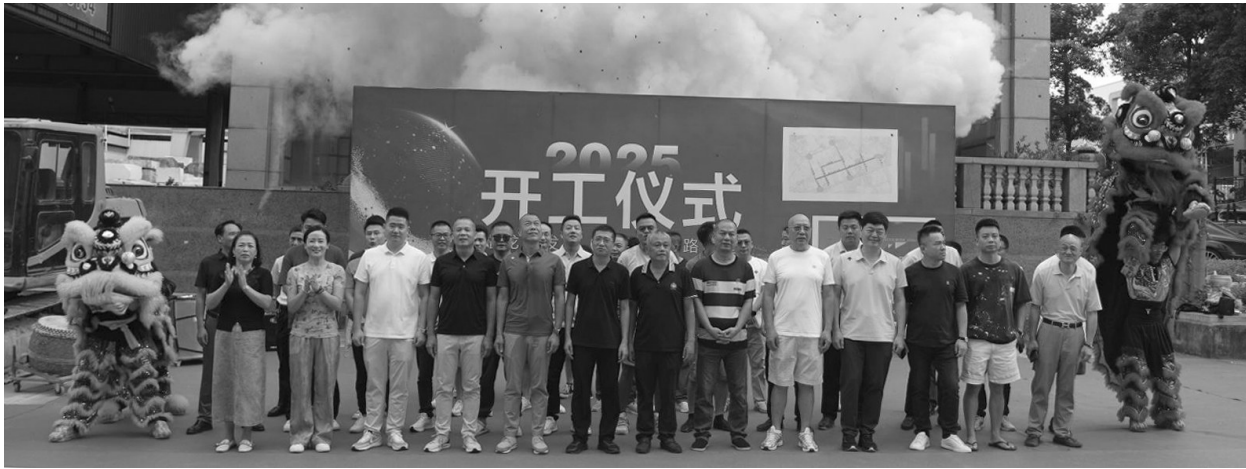


政企同心破局攻坚 蟠龙园区道路改造工程开工

11日上午,南安市水头镇蟠龙开发区北区及福山工业区部分区域(简称“蟠龙园区”)道路提升改造工程举行开工仪式。40多名园区企业家齐聚现场,共同见证这一承载着园区转型梦想的重要时刻。

此次改造涵盖“一横五纵”共4965米道路,改造涉及45家工厂、1300多亩土地,标志着蟠龙园区以市场化理念开启园区发展新篇章。

本报记者 蔡静琦 文/图



蟠龙园区道路提升改造工程开工仪式

政企同心破局攻坚 凝聚改造强大合力

“从一片荒滩到产业聚集,蟠龙的每一步成长都刻在我们心里。”裕兴石业董事长黄思景望着开工现场,语气中满是感慨。作为土生土长的水头人,他见证了园区从莽荒之地到工业热土的蜕变。日前,他与力丰、新三星、虹美、伟成、远达、康龙、新宇、嘉丰等头部企业创始人,共同成为推动园区蝶变的核心力量。

改造相关先行工作已于今年上半年正式拉开——水头镇政府以前期主通道污水改造先行启动,为后续工程奠定基础;园区企业“不等不靠”,纷纷响应筹集改造资金,短短一个月便募集到400多万元。

“以前订单饱和时,大家觉得‘不折腾’是稳妥,但路面坑洼、荒料占道不仅藏着安全隐患,更让外来客商皱眉。”黄

思景的话道出了企业家们的共识——交通环境太差已成为制约发展的瓶颈。

作为最早一批扎根蟠龙的企业,力丰、远达、新三星、新宇、嘉丰对这片土地的感情尤为深厚。力丰石业董事长陈志坚坦言:“我们与蟠龙共成长,看着园区从无到有,再到产业集群,现在是时候让它变得更‘体面’。”

2000年进驻蟠龙园区的新三星

石业,通过三次土地购置,企业规模逐步壮大,产品更是从天然石材延伸至岩板,董事长陈胜利直言:“道路升级不是‘面子工程’,是实实在在的价值提升——环境好了,企业经营、厂房出租都会更有底气。”

道路改造是政企同心的见证,也成为多方凝聚产业共识、重塑发展信心的关键契机。

功能颜值双提升 助力园区市场化发展

“改造不是简单修修补补,是系统性的焕新。”蟠龙园区改造小组项目负责人肖耿忠介绍,工程将聚焦五大核心领域:道路“白改黑”升级提升通行质感,增设节能路灯保障夜间出行安全,规划标准化公共停车位,以规范交通秩序,实现污水管道“到企入户”确保达标排放,同步修复雨水管网、垫高1、2、3号路低洼路段,彻底解决常年积水导致的路面破损问题,让“雨天泽国”成为历史。

硬件升级之外,管理机制的“软件”

也甄于完善。项目完工后,园区将成立专职管理处,配备巡逻车辆实现全天候秩序维护;同时组建企业业委会,推行业主轮值制度,让“自己的园区自己管”成为常态。在形象塑造上,专业团队将主导主干道改造,融合石材元素打造特色走廊或街区,由管理处统一设计建筑外立面风格,既保留产业辨识度,又注入现代美学基因。“未来计划举办石材文化节、客商对接会等特色活动,让外来客商沉浸式感受蟠龙的产业魅力,持续提升区域知名度。”肖耿忠说。

值得一提的是,蟠龙工业区的多元生态正在加速成型。除本次改造的生产片区外,一处由旧厂房升级改造的商业区已进入建设阶段,将填补园区商业生活配套的空白。“未来,园内企业的工厂将更多承担展示功能,生产向‘精而专’转型。”黄思景分析,这种“生产+展示+销售+配套”的多元生态,正是蟠龙从“单一工业区”向“产业综合体”跨越的关键。

水头镇相关负责人吴东强表示,此次改造以基础设施提升为基石,同

步推进意大利、巴西等特色工业街区建设,与现有的丰萃谷生活特色街区形成呼应,通过“旧园换新颜”推动园区自我革新。“最终目的是焕发整个园区乃至石材产业的新活力、新生命力与新发展动力。”

据介绍,按照工程计划,一期道路改造将在3个月内完工,二期外立面改造随后接力。届时,焕然一新的蟠龙园区将以“优雅姿态”承接产业升级红利,在园区市场化转型发展的道路上踏出坚实步伐。

边角料变身“香饽饽” 众泰兴石业带冰裂纹石材走向国门

■本报记者 蔡静琦 文/图

傍晚时分,南安石井下房工业区的工人陆续下班,众泰兴石业车间却依旧忙碌——工人们或将小方块石材铺贴在扇形网布上,或打包晾干的扇形拼石。这些产品即将搭乘集装箱销往欧美、南非,在异国庭院铺展独特风景。

据了解,在石材行业不景气的当下,这家深耕冰裂纹石材11年的企业逆势突围,从依赖国内订单的“坐商”,到主动开拓海外的“行商”,凭借“啃硬骨头”的韧劲,既让冰裂纹石材成为外贸新名片,更走出了独具特色的转型之路。

洞察海外市场需求 边角料成了“香饽饽”

在众泰兴的生产车间里,扇形、三拼、冰裂纹等造型的石材错落摆放,锈石、654、芝麻白等花岗岩随处可见,不同厚度的石材按2cm、3cm、5cm、8cm分类堆放,其中不乏巴掌大的小方块。

“海外客户对厚度要求多样,庭院步道用8cm厚的承重,露台地面用5cm的,墙面装饰用2cm的,我们把同一块原石按照不同需求切割,利用率能从原来的60%提高到90%。”众泰兴石业总经理黄信靠向记者解释道。

“你看这些10cm×10cm的芝麻白小方块,在国内大部分石材加工厂里,都是当作废料堆在角落,免费送人都不一定有人要。”他拿起一块边缘带着自然崩裂痕迹的小方块,指尖划过不规则的棱角,“现在不一样了,这些带着不规则边缘的小方块,拼成扇形以后,在欧美庭院里能卖出不错的价格。”

这种转变源自对海外市场的精准洞察。去年,黄信靠在一次展会上发



工人正在将石材小方块拼成扇形。

现,不少欧美采购商对着一本旧石材样本反复翻看,册子里正是中国传统园林中常见的冰裂纹铺地石材。“他们说这种‘像冻住的湖面’一样的纹理,比规整的大理石更有生命力。”

这个细节让他眼前一亮,当时国内石材市场正陷入同质化竞争,大家都在比拼谁的花岗岩切割更平整、抛光更光亮,而海外市场却在寻找带着“自然野趣”的产品。巧的是,厦门一家外贸公司也通过线上找到了他们,给他们抛来了这种小规格石材的订单。

黄信靠立刻组织工人试验:将传统大规格石材切割时产生的边角料收集起来,保留自然崩裂的边缘,再按照不同尺寸、颜色分类。最初只是简单的小方块组合,后来又根据海外庭院的弧形路径需求,研发出扇形拼石、三拼组合等造型。

产品创新带来了海外市场营销理念的突破,既“卖石材”也卖“卖服务”。国内生意都是上千平方米的大

订单,客户只关心“多少钱一平方”;而海外客户往往是私人业主或小型园林公司,订单多则两百平方米,少则几十平方米,却更在意从设计到铺贴的全流程服务。

“有个国外客户,第一次只订了30平方米的小方块,却要求我们提供铺贴图,标注每块石材的摆放位置。”黄信靠打开手机里的微信聊天记录,翻出一张手绘的铺贴示意图,上面用鲜亮的颜色标注每块石头的分布位置,“我们还拍了工人现场铺贴的视频,客户收到后直接追加了200平方米的订单。”

自去年开拓外贸市场以来,众泰兴下滑的国内部分,早已被外贸业务填补上来。

1毫米都得较真 高标准里练出“金刚钻”

“三厘米的板,误差不能超0.1厘米”——这个严格的标准,道出了外贸

订单的严苛。第一次接到海外订单时,工人们对着图纸犯了难:扇形边缘的弧度、拼接缝隙的宽度,甚至板面的平整度,都有精确到毫米的标准。

为了达到要求,众泰兴在生产环节下足了“笨功夫”。切割好的石材要经过三次挑板,不合格的立即淘汰;五厘米厚的组合石材用网片固定时,必须用什么胶水,单位平方用量多少,如何正确黏合。

在包装环节更是讲究。在打包车间,记者看到工人先给石材裹上第一层保鲜膜防潮,再包上第二层气泡膜防震,最后套上第三层加厚保鲜膜防尘;小方块石材用定制木箱分装,木箱内部用珍珠棉分隔出一个个凹槽,每个凹槽正好嵌进一块石材;扇形拼石则用熏蒸过的托盘固定,托盘底部还加装了防潮木垫。

“光是木材熏蒸这一项,每立方米就要多花几十元,但能保证木材在长途海运中不发霉、不生虫。”黄信靠说,有一次发往英国的货柜在海上漂泊了几十天,客户收货时拆开包装,石材依旧完好,从此成了常年合作的老客户。

“刚开始觉得像在‘考状元’,现在闭着眼都知道标准。”老工人回忆,最初因0.2毫米的误差被客户挑剔时,整个车间连夜返工,如今通过优化切割工艺,产品合格率从70%提升到98%。这种对标准的坚守,让众泰兴的石材成了海外客户口中“放心货”,老客户通过微信直接下单的比例越来越高,最远的订单来自南非的私人庄园。

从消化边角料到打造外贸精品,从被动接订单到主动做服务,众泰兴的11年,恰是中国小微石材企业转型突围的缩影。当这些带着冰裂纹的石材在异国庭院铺展开来,不仅承载着生意的温度,更藏着中国制造“以质取胜”的密码。



资讯

稳中下行 效益承压 2025年上半年石材行业经济运行报告出炉

本报讯(记者 蔡静琦)在国际环境复杂严峻、房地产投资持续低迷的双重挑战下,2025年上半年我国石材行业交出了一份韧性十足的“期中成绩单”。8月11日,中国石材协会正式发布《2025年上半年石材行业经济运行报告》,其中的数据与分析,为我们清晰勾勒出行业发展的现状与未来走向。

报告显示,2025年上半年规模以上石材企业板材总产量达4.0亿吨,同比微增0.1%。这看似波澜不惊的增长数据下,实则是花岗岩与大理石板材截然不同的发展境遇。花岗岩板材产量达3.0亿吨,同比增长4.0%,凭借出色的硬度、耐磨性,在建筑外墙、市政道路等领域需求稳定,成为行业的“压舱石”。大理石板材产量仅1.0亿吨,同比大幅下降9.9%,市场份额不断被挤压。一位在福建水头从事大理石生意多年的经销商无奈表示:“现在家装风格越来越简约现代,对大理石那种华丽繁复风格的需求少了,而且人造石、岩板这些替代品价格更低,很多项目材料被替代。”

经济效益的压力更直观:行业主营业务收入1346.51亿元,同比微降0.6%;利润总额70.39亿元,降幅进一步扩大至2.03%。更值得关注的是,亏损企业数量攀升至871家,24.27%的亏损面持续扩大。这组数据,既是房地产下行周期的“连锁反应”,也暴露出行业同质化竞争的积弊——当市场需求从“增量扩张”转向“存量博弈”,传统“拼规模、压成本”的玩法逐渐失效,倒逼企业加速从“卖资源”向“卖价值”转型。

上半年,石材进口量551万吨,同比增长3.2%,货值却微降0.8%，“量增价跌”的矛盾背后,这是高端石材需求的流量变化——国内市场对高品质、差异化石材的追逐升级,导致意大利进口量激增30.0%,企业采购逻辑也从“成本导向”向“价值导向”切换。出口端的“量增价跌”更显结构性调整特征:383万吨出口量同比增长3.2%,货值却不增反降,贸易的产品结构调整迫在眉睫。

东盟取代韩国成为最大出口市场,23.7%的货值占比,印证“一带一路”与RCEP(区域全面经济伙伴关系协定)红利的持续释放;欧洲市场异军突起,34.6%的货值增速,打开高端装饰石材新通道。反观传统市场,对韩出口量骤降22.5%、北美货值下滑22.9%,宣告“全球化布局+精准区域深耕”成为出口新逻辑。

尽管行业压力重重,但“危”与“机”总是并存。绿色建材政策的推行,促使企业加快产品结构升级。RCEP的持续深化,进一步筑牢了我国石材行业的海外根基。企业不仅能享受政策红利,还能在标准互认、产业链协同等方面与东盟国家开展更紧密合作。

中国石材协会常务副会长齐子刚表示,尽管当前行业发展面临挑战,但石材作为建筑行业不可或缺的重要材料,长期向好的基本面并未改变。随着全国统一大市场建设稳步推进、稳增长政策效应逐渐显现,石材行业有望步入“调整蓄势、转型升级”的新阶段。

中国石材协会人造石材标准研讨会召开

本报讯(记者 蔡静琦)日前,中国石材协会人造石材标准研讨会于山东枣庄举行。有关专家及参编企业代表等20余人参会。

会议聚焦《树脂型人造石材生产工艺技术规范》《树脂型人造石材应用技术规程》两项标准的修订,以及《食品级石英石台面板》的编写工作展开深入研讨。

会上,中国石材协会人造石技术委员会主任委员李勇解读《树脂型人造石材生产工艺技术规范》《树脂型人造石材应用技术规程》的修订内容;广州戈兰迪新材料股份有限公司总工程师严发祥从市场需求、技术指标等维度,介绍了《食品级石英石台面板》标准的制定思路及主要内容。与会专家及企业代表结合生产与市场实际,围绕保证标准的科学性、规范性、时效性及提高标准质量,提出了修改意见和建议。

中国石材协会秘书长孙卫星指出,当前行业虽面临市场环境不佳等挑战,但企业需坚定发展信心。他说,制定和完善行业标准,提升产品品质与技术水平,是企业应对市场波动、实现长远发展的关键。标准化工作不仅有助于规范市场秩序,更能推动行业整体竞争力提升,为行业健康发展筑牢基础。

交房公告

尊敬的南安市2023P06号地块项目业主:

我司开发的南安市2023P06号地块已顺利通过竣工备案,为了便于业主交房,兹定于2025年8月16日-8月17日集中办理住宅、车位的交接手续,请各位业主于规定时间内携带购房相关资料前来办理交房手续。

咨询电话:18120603512

泉州兆润置业有限公司

2025年8月14日