



中国石材协会 启动2026年度石材企业信用等级评价申报

本报讯(记者 蔡静琦)近日,中国石材协会联合第三方权威信用评价机构正式开启2026年度全国石材行业企业信用等级评价申报工作。本次评价严格依据国家相关信用标准搭建石材行业专属评价体系,以信用体系建设规范行业市场秩序,引导企业诚信经营,进一步提升国内石材企业品牌公信力与国内外市场综合竞争力。

当前,内需回暖节奏放缓、外贸市场格局重构,国内石材行业正处于转型升级关键期,各类工程项目招投标、政府采购等场景对企业信用资质要求持续提升。此次信用等级评价聚焦矿山开采、石材加工、进出口贸易、装饰工程等全产业链市场主体,推动行业信用、产品质量、品牌建设协同发展,倒逼企业规范经营、强化行业自律,帮助优质企业破除市场准入壁垒,拓宽工程招投标、政府采购、海外项目合作等发展路径。

据介绍,凡依法注册登记、正常经营满三年且无重大失信记录的石材法人企业均可报名参评。本次申报采取常态化受理模式,整体流程分为申报材料初审、为期10天的社会公示、行业专家综合终审三个环节,获评企业将获得由中国石材协会与评价机构联合盖章的信用等级证书。本次信用评价设置AAA、AA、A、B、C五个等级,信用资质有效期三年,企业需在有效期内第二年、第三年参与信用复评。

中国石材协会秘书长孙卫星表示,获评A级及以上的企业信息将纳入全国石材行业信用档案,并在协会官方平台予以公示宣传。该信用等级证书可广泛应用于企业品牌宣传、国内工程招投标、外贸商务洽谈等场景。后续,中国石材协会还将向各地政府采购平台、海外采购商商优先推荐高信用等级石材企业,以信用赋能产业高质量发展。

最高奖励5万元 泉州启动孵化器培育高新技术企业奖励申报

本报讯(记者 蔡静琦)近日,泉州市科技局印发通知,正式启动2025年度科技企业孵化器培育高新技术企业奖励申报工作。根据相关政策规定,市级及以上科技企业孵化器每成功培育1家首次认定的国家级高新技术企业,将给予孵化器运营单位5万元奖励。

本次申报面向全市具备市级及以上资质的科技企业孵化器运营单位。申领奖励需满足相应条件:被孵化企业注册地址、实际经营场所均在该孵化器内,且于2025年度首次通过国家高新技术企业认定。申报单位需按要求准备申请表及相关佐证材料,于7月24日前报送属地科技主管部门;各县(市、区)完成材料、信用及涉黑核查后,须在7月31日前汇总上报市科技局。

此次专项奖励申报,以财政激励引导孵化器从传统场地租赁向全链条科创综合服务转型,健全科技型中小企业、高新技术企业、科技领军企业梯度培育机制,聚力培育新质生产力,为泉州民营经济转型升级、高质量发展注入源源不断的科创动力。符合条件的南安各孵化器运营单位可抓紧梳理材料,按时完成申报,充分用好惠企科创政策。

近年来,泉州市不断出台科创扶持举措,依托专项奖励激励各类孵化载体升级服务能力,围绕创业孵化、技术赋能、投融资对接等方面精准发力,助推科技型小微企业提质增效,畅通科技成果转化渠道,持续筑牢区域创新发展底座。

水头企业家共读经营书籍 以务实思维破解行业经营难题

本报讯(记者 蔡静琦)日前,水头阅读读书会第五十期线下共读活动在北纬38°白石空间开展,数十位本地石材企业经营管理者到场,围绕经管读物《使命与发心》交流企业管理、客户维护、团队运营等实操经验。本次活动由南安石材外贸协会、泉州浙江商会牵头组织。分享嘉宾泉州明德书院理事长叶隆炎结合石材行业现状展开讲解,直指当下不少石材企业陷入低价竞争、人员流失、客户维护难等困境,核心原因是经营目标短期化,缺少长期稳定的经营定位。

本次分享摒弃空泛理论,贴合石材工厂、贸易公司日常运营场景展开。围绕成本管控、员工留存、矿山及工程客户维护等实际问题,主讲人提出利他经营思路,建议企业平衡利润与服务,靠稳定品质与长期信誉留住客户、稳定用工。

现场互动环节,多位石材老板结合自身经营实例进行交流。有从业者谈到,过去一味拼报价导致利润微薄,调整经营思路、做好售后配套后,工程单复购率明显提升;还有工厂负责人分享优化员工关怀机制,有效降低技工流失率的实操做法。

后续环节中,讲师对书中管理逻辑进行解读,引导企业家把书中理念转化为车间生产、外贸接单、门店运营可落地的举措。活动现场还向参与企业赠送书籍,方便会后研读参考。

据主办方介绍,该读书会为本会常态化公益学习平台,定期组织石材从业者开展交流,不搞形式化宣讲,聚焦真实痛点搭建沟通渠道,帮助本土企业经营更新管理思路,助推水头石材产业良性经营、稳健发展。

告别低价内卷 分层错位发展

南安石材机械产业探索多元增长路径

■本报记者 蔡静琦 文/图

告别野蛮生长,今年以来,南安石材机械产业正迎来结构性洗牌。记者走访相关专业市场发现,国内市场红利见顶、行业内卷加剧,叠加环保与产能双重约束,以往“拼价格、走产量”的老路已越走越窄。

身处产业转型十字路口,南安石材机械企业不再同质化混战,而是分层定位、错位突围:中小企业扎根本土做精刚需设备,靠贴身服务守住基本盘;成熟企业借力展会渠道扬帆出海,实现外销占比反超内销;细分赛道龙头瞄准全球矿山蓝海,逆势布局高端重装备赛道。一守、一出、一进,三条差异化路径并行,让南安石材机械在行业寒冬中跑出独有的成长韧性。

本地深耕

中小厂商的“贴身战法”

在水头镇朴一村,经营十余年的合川机械是本土中小设备厂的典型缩影。近千平方米的车间内,设备排布紧凑、订单饱和,一派忙碌投产、出货景象。

“中小企业体量有限、资源有限,盲目跟风出海,精力分散,反而做不好产品、守不住市场。”合川机械总经理李建生坦言,企业始终扎根本土需求,从早期三轴红外线桥切机起步,持续迭代打磨,现已成熟推出五轴联动桥切设备,所有优化改良均围绕水头本地石材加工场景展开。

针对本地中小加工厂普遍面临的场地小、设备投入大、工序烦琐等痛点,合川机械推出全新多功能一体机,可一站式完成直板切割、弧形造型、异型加工等工序。

李建生介绍:“很多小厂厂房局促,放不下多台专用设备,分开采购成本高、人工多、运维麻烦。我们这台一体机,一台能顶两台传统设备,帮厂家省场地、省投入、省人工。”



合川机械多功能一体机安装中。

贴合本地痛点、集成化降本,已经成为水头中小石材机械厂的主流转型方向。近两年,本地加工厂利润持续压缩,“减设备、减人工、减场地”成为刚需,倒逼设备企业从“卖单机”转向“卖整套解决方案”。

“海外市场虽大,但中小企业要量力而行。”李建生表示,企业主动压缩外出参展营销费用,把全部资金投入研发改良,精度提升和功能优化。“细分多功能集成设备是长远大势,我们不贪大求广,就专注把适配本地需求的定制设备做精做实,靠稳定品质、贴身服务守住本地市场,就是最稳妥长久的路子。”李建生说。

大力机械、巨一机械等本土企业也秉持同类思路,深耕细分领域、守住本土底盘。行业洗牌期,这批中小厂商以稳健、务实的向内深耕策略,稳住了产业基本盘。

国际突围

展会经济的“出海舰队”

向内深耕之外,水头一批具备技术积累的规模旗舰企业,选择全力向外突围,劲钻雕刻机就是其中代表。

眼下劲钻厂区发货繁忙,3辆货运车辆排队装车、订单持续外发。劲钻总经理马云华介绍:“近两年,外贸

势头持续向好,目前海外销售额已经正式超过国内订单,海外出货基本实现常态化、不间断。”

水头石材机械企业出海,核心打法是以展会为纽带、线上线下双向打通。企业一方面扎根厦门国际石材展,对接全球采购商;另一方面精准奔赴土耳其、意大利、越南、巴西等石材核心产区参展,直面海外客商展示设备性能、洽谈长期合作。

持续的展会布局,让不少水头企业收获稳定海外渠道。新坤峰线锯、品河线锯依托长期境外参展,在东南亚建立成熟代理网络;多家石材护理设备企业借力迪拜石材展,成功切入中东市场。

“出海能站稳脚跟,最终靠技术适配。”多位出海企业负责人表示,不同国家石材硬度、品类、加工习惯差异极大,设备必须针对性调整、定制优化。巨邦机械正是在持续适配多国工况的过程中,形成了专属技术壁垒,获得全球客户认可。

对于出海的必要性,行业共识清晰统一:国内市场增量见顶、内卷激烈,海外空间广阔,做好渠道与品牌沉淀,增长潜力远超国内,出海早已从“可选”变为“必选”。

矿山蓝海

逆势远行的“重装龙头”

相较于雕刻、桥切、线锯设备的常态化出海,矿山开采装备的全球化布局更具逆势突围的战略意义,这些行业龙头已然布局产业链上游,其中瑞升机械在该赛道成绩出众。

近年来,国内矿山整治持续收紧,小型矿山大量关停,国内矿山机械需求大幅萎缩。反观全球市场,东南亚、非洲、南美新兴矿区开发提速,中东、欧洲传统产区进入设备更新周期,海外矿山装备需求持续旺盛。

瑞升机械董事长周强精准把握趋势,坚定走全球化路线,将海外市场作为企业核心增长极。

“只要境外有矿山,机械类专业展会,我基本都会带队出去跑。”周强坦言,部分海外矿区地处偏远、条件艰苦,部分地区外出洽谈还需配备安保,奔波劳累、困难不少,但拓市脚步从未停歇。

矿山重装赛道特性独特:客单价高、技术门槛高、售后依赖度高,客户决策谨慎,一旦建立合作,黏性强、复购稳、生命周期长。

“矿山装备不是做一锤子买卖,必须一次次实地走访、对接需求、跟进售后,靠长期信任沉淀市场。”周强表示。

不同于轻加工设备快速走量,水头矿山装备出海呈现“起步慢、增速稳、利润厚”的特点,前期沉淀周期长,但站稳市场后壁垒极高、回报稳定。

谈及行业未来,周强判断十分明确:“国内矿山机械行业收缩已是定局,固守本土空间只会越来越窄。全球石材资源分布广、开发潜力大,企业只有主动走出国门,参与国际竞争,才能持续生存、做大做强。”

黄明经:听音辨障守车间 跋山涉水寻好石



■本报记者 蔡静琦 文/图

位于南安水头镇铺龙工业区的光明石业车间里,线锯、绳锯、拉锯等上百台石材设备的声浪交织成一片混沌。常人置身其中,只觉震耳欲聋。1959年出生的光明石业董事长黄明经,却日复一日扎根在这片喧嚣之中,甘之如饴。

路过一台线锯时,他突然驻足:“轴承缺油了。”无需拆机,仅凭音色变化便精准锁定故障——这份“听音辨障”的本领,既是数十年朝夕相伴设备的熟稔,更是早年深耕金刚石刀头行业、潜心吃透机械原理沉淀的功底。从耗材到设备,从加工到矿山,他贯通石材全产业链;年过花甲,依然坚守车间生产,还跟年轻人学起了拍视频。

听音能辨障

刀头岁月锻出的“设备耳”

和很多老牌石业不同,光明石业虽然已经有30多年的历史,厂房里的一切,却自带“年轻态”。厂房实现光伏全覆盖,配备6台线锯、4台进口磨机、2条品牌烘干线,生产硬件均为行业顶尖配置。厂区始终保持迭代升级,这一切都离不开企业掌舵人——黄明经。

今年67岁的他,每天紧盯生产一线,每日步行上万步,步履矫健,攀爬四层楼高厂房依旧气息平稳。在他看来,银发并不是退场休养的信号,只要保持冲劲,就会越来越有干劲。

每每巡查生产线时,他就像一位老教师,能从这团混沌中分辨出每一台设备的“声部”。仅凭声响节奏、震



图为在生产车间的黄明经

动强弱、音色变化,他就能精准判断轴承缺油、齿轮磨损、刀头磨损、电机异常等问题,提前安排维保,将生产损耗降到最低。

他说,石材做得好的没几个比他懂设备。1991年,黄明经就开始做刀头生意。为打磨过硬产品,潜心研究刀头原料配比、焊接工艺、耐磨属性,后又长期琢磨拉锯、绳锯、磨机、线锯等全套设备的传动结构、受力特点与运行规律,彻底吃透各类加工机械的运作逻辑。刀头与设备、耗材与机器,他一样一样啃透,一样一样打通。

这份钻研的劲头,至今未减。如今他仍常带团队蹲守车间,围着新引进的磨机反复调试,从传动皮带的张力到磨头的转速配比,一一拆解、逐项验证。年轻人记不住的参数,他张口就来;团队搞不清的故障点,他上手一摸便知端倪。“设备这东西,你糊弄它,它就糊弄你。”这是他常挂在嘴边的话。

依托先进完善的设备配置,光明石业专注奢石、高端白石精加工,全年大板加工量达50多万平方米,旗下加工户仅飞尚石业一家,年加工量就达12万平方米。因深谙设备赋能

生产的核心价值,黄明经在产线升级上始终舍得投入,持续更新优化加工装备。为了在众高端石材加工厂中突围,他亲自参与全厂水路、电路规划设计,精细化管控水质、水流、水压,筑牢高端石材加工品质。

每日上午8时,他都能准时出现在车间,几十年如一日从未松懈。早年厂区没有代步工具,整片车间、堆场全靠步行往返巡检;如今厂区虽配备电动代步车,他依旧坚持每日步行超万步,挨个核验设备运行、板材加工细节,盯牢生产实况。机器的声音对了,他的心才踏实。

泳池到矿山

二十年自律撑起千里奔波

清晨5时30分,石井露天泳池的水面刚泛起微光,黄明经已跃入池中。划水、换气、转身,动作十分利落。近20年来,这套流程从未间断——不因忙碌而松懈,不因出差而中断。行李里永远备着泳衣、泳帽,走到哪,游到哪。

“做石材并不是一件容易的事,逛厂盯加工,进山爬山,都十分耗费

体力。天然大理石品相娇气,花色、密度、稳定性全部取决于矿山原石,源头把控丝毫不能松懈。”他认为,游泳不只是强身健体,更是压力的一种释放。

每年,黄明经奔赴各地矿山考察10余次。上周刚完成辽宁省朝阳市一处矿山的踏勘,下周又要动身前往大连勘察新矿点。

不少潜力矿点尚未开发,山上荒草茂密、荆棘遍布,没有成型山路,陡坡碎石行走艰难。年过六旬的他上山,常常需要拄着拐杖借力攀爬。一路长途赶路,跋山涉水,辛苦自不必说,很多年轻人都不一定吃得消。

“一碰到品相上好的矿石,心里激动,累意一下子就没了。”说这话时,他眼睛一下子亮了起来。多年深耕高端石材,那份对优质矿源发自内心的执念,从未消退。

随着岁月的不断增长,黄明经做好了企业的代际分工。对外商务洽谈、市场拓展、营销推广等,他都放心交给子女,依托年轻人的新思路拓展市场;自己则守住核心环节——矿山选料、设备管理、生产工艺管控,老少互补,稳扎企业发展的根基。

对于当下火热的短视频传播,他的心态务实且清醒。厂区内机器轰鸣的实景,矿山上拄杖攀爬的身影,他偶尔也会拍几条上传,但从不会花心思钻研流量套路。“拍视频是趋势,不能与趋势抗衡。”在他眼里,镜头对准的不是表演,而是真功夫——让懂行的人看见车间的加工精度,看见矿山的源头实力,自然能筛出理念相合、需求稳定的优质合作伙伴,精简无效沟通。

他不追风口,不固守老旧思维,在“变”与“不变”之间拿捏着老一辈实业者的分寸。变的是工具与渠道,不变的是对设备精度的执念、对矿山原石的敏感,对生产现场的扎根。在他身上,银发不是终点,而是另一场出发。