

## 迎合国际标准、储备外贸技能…… 南安石材企业蓄力“出海”

■本报记者 蔡静琦 文/图

近日,记者探访了中闻石材城,眼前的一幕令人震撼:市场内一处高耸的地台上,整齐摆放着各种切割规整、清晰地标注着厚度为2.0cm的大理石板。这一细节背后,隐藏着中闻石材城的一场大胆革新——“2.0石代专场”。

在国内,大理石板的常规厚度多为1.8cm、1.7cm甚至更薄,2.0cm的规格鲜有听闻。然而,中闻石材城却在今年开春之际,一口气展出了近百款2.0cm厚度的石材大板。这一举动并非偶然,而是源于一次外贸座谈会的启发。

万石汇运营总监张荣建透露,去年下半年的一次外贸座谈会上,有外贸公司反映,在水头市场很难找到2.0cm的大板。这一信息让中闻意识到,2.0cm才是国际市场的标准尺寸。他们迅速立项,决定打造一个专为外贸市场服务的“2.0石代专场”。

“当前国内工程市场明显萎缩,石材企业想要破局,必须走出去。然而,如何走出去、如何有效连接国外客户,却是许多企业面临的难题。”张荣建坦言,中闻石材城聚焦尺寸这一关键细节,以2.0cm的标准规格为切入点,拉近与国际市场的距离。

当然,展示只是第一步,如何将这些2.0cm的大板卖出去才是关键。张荣建透露,今年中闻石材城将带领这些商户,参加厦门国际石材展,并计划拓



中闻石材城推出了“2.0石代专场”。

展至意大利、沙特、越南等国的专业建材展。这不仅是一次市场开拓,更是一次全球资源的深度链接。

作为厦门和南安石材外贸协会的成员,中闻石材城拥有丰富的外贸资源和专业团队。张荣建表示,他们的目标不仅是帮助商户走出去,更要为他们提供全程支持,从产品展示到客户对接,助力石材企业跨出国门,实现与全球市场的无缝链接。

“以前,石材行业是跟着地产商走,

现在我们要找到自己的方向。”张荣建信心满满。在他看来,2.0cm不仅是一个尺寸标准,更是石材行业转型升级的象征。通过“2.0石代”革命,中闻石材城希望引领行业从传统模式中突围,走向更广阔的国际舞台。

在国内石材市场竞争日益激烈的背景下,越来越多的石材企业开始将目光投向海外,积极为“出海”积蓄力量。记者在走访中发现,除了中闻石材城这样的市场平台在助力企业出海,许多石

材商也在主动提升自身实力,为进军国际市场做准备。

在艺品石材总经理黄世明的办公室桌上,一本商务英语书籍格外引人注目。黄世明告诉记者,今年,她不仅报名了外贸英语课程,还学习了会计知识,为公司未来的国际化扩张做足准备。

“我们工厂拥有22台雕刻机,这样的雕刻规模在国内都很少见。”黄世明自信地说道,“但要让这些设备全部运转起来,仅靠国内市场是远远不够的。所以今年,我们一定要走出去,外贸生意一定要做起来。”

记者了解到,过去几年,艺品石材凭借高品质的异形雕刻,赢得了水头许多大型工厂的信任,成为其代工厂。但在黄世明的长远规划里,艺品石材的目标是“征服”国外客户,将中国石材的工艺与设计推向全球。

在她看来,随着国内工程市场的萎缩,越来越多的石材企业意识到,出海是破局的关键。然而,出海并非易事,它需要企业在产品、服务、语言、文化等多个维度上做好准备。

上述人士在接受采访时均表示,对于石材行业来说,“出海”不仅是一次市场拓展,更是一次行业升级的契机。通过与国际市场的深度链接,中国石材企业将有机会学习先进的技术与管理经验,提升自身的品牌价值与全球影响力。



### 九牧获德国设计大奖

本报讯 (记者 李杨瑜)日前,九牧厨卫研发生产的X900智控电子增压恒温淋浴器、D4S折叠面盆龙头、D7多水花自动除垢抽拉龙头、唯本VIBRANT套系、Veil系列浴室配件五款产品,荣获2025年德国设计大奖优秀产品设计奖,再次彰显九牧厨卫在全球数智卫浴领域的标杆地位。

以X900智控电子增压恒温淋浴器为例,其设计灵感源自水的流动形态,融合创新科技与人性化设计,能够精准控温,并有水温预热以及可视化功能,让淋浴更加智能便捷。

据悉,德国设计大奖优秀产品设计奖是拥有70余年历史的德国设计委员会颁发的奖项,是全球最具影响力的设计奖项之一,该奖项专为定义行业标杆的突破性设计而设,以其权威性和国际声誉著称。

### 信达机械召开营销年会

本报讯 (记者 李杨瑜)日前,福建信达机械有限公司召开了2024—2025营销年度工作会议,复盘2024年市场成果,部署2025年全球营销战略。该公司核心部门负责人与全国各区域经理齐聚一堂,共同规划企业未来发展的蓝图。

会上,信达机械董事长蔡文章对过去一年公司营销工作进行回顾,肯定了团队在克服重重困难后取得的显著成绩;他同时指出了公司在市场拓展、产品创新等方面存在的不足,并提出深化市场洞察、强化团队建设、加速产品创新等战略方向,旨在激发内部活力,全面提升服务品质。

其间,各地区区域经理依次进行了述职报告,分享了各自区域的市场表现、成功经验以及面临的挑战。针对销售团队在市场推广过程中遇到的技术难题、与客户关系管理等方面问题,信达机械相关负责人结合当前市场趋势,详细剖析了客户需求变化特点,为销售团队提供了可靠的技术支撑。

当天,信达机械还公布了上一营销年度各区域的业绩情况,并与区域经理签订了代理合同。

### 河南省消防协会到南安考察交流

本报讯 (记者 李杨瑜)21日,河南省消防协会一行到福建省应急设备商会考察交流,双方就消防产品、技术、资源等方面共享共赢进行深入探讨,进一步加强豫闽两地消防行业交流合作。

座谈会上,福建省工商联执委、福建省应急设备商会会长陈金聪对河南省消防协会一行的到来表示热烈欢迎,并简要介绍了福建省应急设备商会的发展情况、会员服务以及近年来在推动消防产业发展方面所做的重点工作。他表示,河南省消防协会在行业自律、标准制定、人才培养等方面积累了丰富经验,值得学习和借鉴。希望双方以此次交流为契机,进一步加强沟通联系,深化合作,共同推动两地消防产业的发展。

座谈会期间,双方与会人员还围绕消防产品、技术、资源等方面共享共赢进行了深入交流,并就建立常态化沟通机制、开展联合调研等合作事项达成了初步共识。

### 南安市装饰行业协会举行会员大会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 梁金双)22日,南安市装饰行业协会举办以“饰界同行,智创共生”为主题的第三届第三次会议暨2025新春团拜会。协会100多家会员企业齐聚一堂,回首过往,展望未来。

“2024年,协会在各级领导的支持和全体协会成员的共同努力下,各项工作保持了良好发展态势,取得了不凡的成绩。”该协会会长陈文生表示,新的一年里,他将与协会成员一起携手并进,共同开创装饰行业的新局面,为行业的繁荣与发展贡献力量。

会上还通报了协会2024年度工作总结、2024年财务工作报告以及2025年工作计划,并与泉州农商银行南安支行达成战略合作,双方将助力会员企业发展壮大。

## 勇当促进共同富裕主力军 在中国式现代化建设中奋勇争先 开局冲刺·争先 2025

招商传捷报 企业生产忙

## 泉州(南安)高端装备智造园迎“开门红”

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦 文/图) 一年之计在于春,当下正是抢抓招商和生产的大好时节。目前,泉州(南安)高端装备智造园喜迎招商“开门红”,园区企业也在开足马力忙生产。

走进泉州(南安)高端装备智造园的9号1单元,一幢标准厂房上,挂满了喜庆的红色条幅。当天,福建省特用机械科技有限公司正式入驻园区,并投入生产运营。

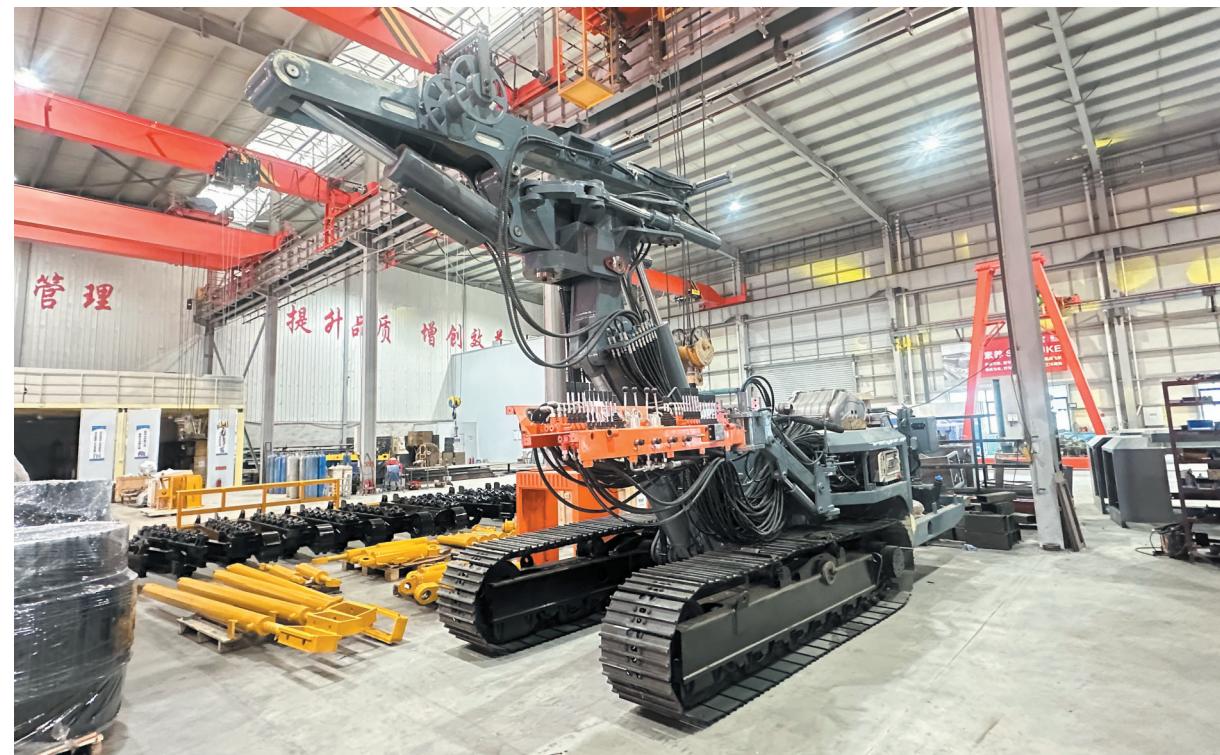
“我们厂房占地面积大概10亩,员工有将近30个,是一家技术型企业,年产值在3000万元到4000万元之间。”福建省特用机械科技有限公司总经理兰清亮告诉记者,公司的前身是泉州市前山机械科技有限公司,成立于2009年,是一家工程机械整机制造企业。目前,公司拥有“前山重工QUASAN”品牌,主要从事工程机械设备整机的研发、制造及销售。

企业成立以来,由于生产规模不断扩大,三度迁址,最终选择进驻到泉州(南安)高端装备智造园区。

“这次我们选择入驻泉州(南安)高端装备智造园,最主要的原因是这里相对规范、安全、舒适。整个园区的规划也比较有特色,我们希望能够把我们的高端设备生产放在这里,让企业取得长足的发展。”在兰清亮看来,此次入驻园区,不仅是一次地理空间的迁移,更是一次跨越式的成长与突破。

值得一提的是,福建省特用机械科技有限公司不仅迎来乔迁之喜,企业的海内外订单也在源源不断地涌来。眼下,该公司正加足马力忙生产,抢抓第一季度“开工稳”“开门红”。“我们目前的生产订单应该在1000万元左右,有一些是韩国的订单,也有不少是国内的。要把这些订单消化并完成交付,估计得到4月底,后续还有很多意向订单在洽谈。”兰清亮表示,入驻新厂房后,企业正以更饱满的热情、更专业的技术抢抓市场机遇。

福建省特用机械科技有限公司是泉州(南安)高端装备智造园众多入驻企业的一个缩影。据了解,自2020年5月动工建设以来,泉州(南安)高端装备智造园已完成起步区产业用地257亩、16幢13.7万平方米标准厂房的建设。在园区招商方面,已引进国家智能铸造产业创新中心等23家高端铸造、智能装备、成套设备等生产企业入驻,实现可建厂房100%招商并全部投产。



福建省特用机械科技有限公司正式入驻园区,投入生产运营。

## 以展促销收效明显 争一阀门抢生产、赶订单

本报讯 (记者 李杨瑜)今年大年初三,南安新春首展——中国(南安)水暖泵阀暨消防器材交易会召开,不仅为南安的春节增添了人气,更为南安的水暖泵阀、消防器材企业汇聚了商机。眼下,不少南安企业乘势而上,抢生产、赶订单,冲刺“开门红”。

“我们主要生产和加工阀门、消防器材及配件产品,每年都会去展会上展示新品,了解市场新风向。今年春节前后,公司接收到一大批订单,总价值1000多万元,预计工期已排到4月份。眼下,我们正加足马力抢抓生产。”近日,记者走进南安市美林溪洲工业区的争一阀门科技有限公司(以下简称“争一阀门”),该公司总经理徐礼转欣喜地分享道。

作为一家生产水力控制阀系列产品、防污隔断阀、倒流防止器、蝶阀等各式阀门的企业,争一阀门的产品被广泛应用于五金、化工、食品、电力、工矿、石油、医药、轻纺、造纸、给排水、空气管道抢修配件等领域。

在争一阀门生产车间内,工人们正熟练地操作着各类自动化机械设备,现场机器轰鸣作响,一派繁忙的生产景象。“公司的员工主要以外地居多,从农历正月十八开始陆续返工,正月二十全部到位。”徐礼转补充道,因为今年开工晚,年前也还有不少库存,目前除了稳定的供货商渠道,定制类的订单也在陆续出货中。

眼下,仍有不少企业在为客户拓展而烦恼,何以争一阀门在不到一个月的时间就拿下这么多订单?徐礼转透露,除了10多年

来的积累,这几年公司每年都会在正月里举办的南安水暖泵阀暨消防器材交易会结交到新客户,并淘到不少订单。“我们有10年以上的展销经验了,其实展会效果蛮不错的,不但增加产品的知名度,现场也会收获不少意向订单。”徐礼转补充道。

据了解,中国(南安)水暖泵阀暨消防器材交易会至今已成功举办21届,在推动水暖泵阀和消防器材产业的技术创新与升级,引领行业发展,助力企业提升产品质量和竞争力等方面发挥了重要作用。今年的展会共吸引775家企业参展,现场成交额7000万元,意向成交额达60亿元,为南安的水暖泵阀和消防器材企业创造了大量商机,以展促产、以展促销效果明显。