

# 从鄱阳湖畔到“中国石都” 江西朗埠村千余人 在水头书写“淘金”故事

8月中旬的一个午后,暑气已退,位于水头镇八一工业园区的中装石业工厂内,切割机的轰鸣声,卢航、卢明和、卢红书等人便搬来椅子,围坐在堆满石材样板的业务室里。烟卷点燃的瞬间,白雾里飘出熟悉的江西乡音,他们的话题像厂区外的车流,总绕不开两个地方——老家朗埠村,和脚下的水头镇。

他们都来自江西省上饶市鄱阳县游城乡朗埠村,一个被鄱阳湖包裹的小村庄,在20世纪八九十年代曾是很多人急于逃离的“穷窝”。现在,这个4000多人的小村子,有三分之一的人扎根水头,从石材加工到餐饮运输,从辅料销售到工程承包,他们用江西人特有的韧劲,在这座闽南小镇挣得家底,更让老家的土地上竖起一排排小洋房。

在水头的街景里,藏着太多朗埠村人的印记:菜市场里卖菜的江西媳妇,开着小面包车送样品的卢姓小伙,工厂门口“江西瓦罐汤”的招牌……这里早已不是他们口中的“外地”,而是逐梦的第二故乡。

本报记者 蔡静琦 文/图



不少朗埠村人聚集在水头镇八一工业园区。

## A 从“穷窝”到“石都”:一场因洪水催生的集体迁徙

“你看,这一片整整齐齐,都是我们村的房子。”中装石业总经理卢航打开手机里朗埠村的卫星地图,手指在屏幕上放大再放大。屏幕上,蓝瓦白墙的房子像棋盘上的棋子,排列得整整齐齐,水泥路像银带一样绕村而过。他忽然停顿了一下,指着其中一栋占地相对较大的房子道:“这是我家,2000年左右建好的,500多平还带院子。”

卢航关于房子的记忆,还得从1998年说起。这一年夏天,对朗埠村人来说,是无法抹去的回忆。鄱阳湖遭遇特大洪水,湖水倒灌进村庄,成片的稻田被淹没。卢航当时已经在晋江打工多年,接到家里电话时,母亲的哭声隔着电话线传来:“啥都没了,锅碗瓢盆都漂走了,田也淹了……”

那场洪水,成了朗埠村人集体向外走的催化剂。洪水过后,国家开展扶贫重建,给每户受灾家庭发了补贴,但要盖起能抵御洪水的砖瓦房,还得自己攒钱。当时,村里第一批去泉州打工的人已经有了收获:有人在晋江磁灶的瓷砖厂挣了钱,回老家盖起了两层小楼;有人在石狮的服装厂站稳脚跟,把家人接去了泉州。看着这些“成功案例”,村里的年轻人再也坐不住了,一批又一批背着蛇皮袋的后生,跟着老乡奔赴泉州,而水头镇,成了他们后来聚集的核心之地。

卢航是较早外出的一批。1992年,17岁的他便背上装着几件换洗衣物的蛇皮袋,跟着父亲来到晋江磁灶。他的第一份活,是在瓷砖厂做半自动压制工。“那时候的车间,夏天温度能到40多度,瓷砖粉子飘在空气里,吸进嗓子又干又疼,说话都得扯着嗓子。”卢航回忆,当时的机器是半自动的,没有现在的全自动化设备,需要人推着沉重的模具来回跑,一天要工作十几个小时,累得倒头就能睡着。

但这份苦,在工资面前显得不值一

提。“一天能挣四五十元,一个月下来能有1500元左右,比老家小学老师的工资还高。”说这话时,卢航眼里还闪着光——在那个“万元户”还是稀罕事的年代,一个月1000多元的收入,无疑是笔巨款。他把大部分工资寄回家里,自己只留一点生活费,想着能早点帮家里盖新房。2000年左右,靠着他和父亲多年的积蓄,老家朗埠村的一栋500多平带院子的房子终于建成,蓝瓦白墙,在村里格外显眼,这成了卢航最骄傲的事。

老家房子盖完以后,卢航再次回到晋江。他发现,很多工厂都用上了自动化设备,用工需求减少。他不得已将目光转移到了周边刚刚崛起的石材行业。“2002年,我入职花岗岩厂,一个月工资就可以拿到四五千元,可乐坏了,再累都不怕。”说起石材,卢航眼中的喜悦油然而生。此后的20多年,他一直扎根在石材行业。

和卢航相比,卢氏亿家石业总经理卢明和的外出之路略显仓促。1998年洪水后,18岁的他看着被淹的田地,下定决心跟着同村人去晋江打工。他的一份工作是鞋厂粘鞋底,每天坐在流水线前,手里拿着胶水,重复着粘鞋、压合的动作,“鞋胶味特别冲,熏得人头晕,晚上睡觉都觉得鼻子里还沾着胶水味”。一个月下来,他能挣1200元,虽然辛苦,但他从不敢懈怠,把钱省下来寄回家里,帮着父母重建房屋。在晋江打了10年工以后,他在老乡的介绍下,也来到了水头,从此与石材结下不解之缘。

从80年代末第一批到磁灶做陶瓷的村民,到90年代末因洪水集体奔赴泉州的年轻人,再到后来转向石材行业,朗埠村人用脚步丈量着谋生之路。如今,村里的“70后”“80后”几乎都在水头,有的甚至把老人和孩子也接了过来,“一年到头,在老家待的时间,还没在水头多。”卢明和的这句话,说出了很多朗埠村人的现状。

## B 从打工仔到创业者:在石材堆里“凿”出致富路

水头镇素有“中国石材城”之称,这里聚集了上千家石材企业,从原材料进口到加工、销售,形成了完整的产业链。对朗埠村人来说,水头不仅是他们的第二故乡,更是他们实现逆袭的“淘金场”——从最初的打工仔,到后来的包工头、工厂老板,他们在石材堆里“凿”出了属于自己的致富路。

刚刚从上海工地回来的卢航,晒得黝黑,袖口卷到胳膊肘,露出小臂上一道浅浅的疤痕——那是2004年在工地上被石材棱角划的,当时他承包了上海复旦大学行政楼、教学楼等六七栋大楼的几万平方米石材的手加工业务,一栋楼图纸就有1700多页,对于没读什么书的卢航来说,无异于看“无字天书”,为了赚钱,他不得不硬着头皮边学边做,而这一做就是整整两年,也磨炼出了他更强的工艺水平。

2011年,他攒够了资金,在水头镇八一工业园区租下场地,开了一家自己的石材加工厂,如今,工厂面积已经扩大到3000多平方米,手下有几十名工人,业务涵盖石材加工、工程承包等多个领域。

卢明和的创业路,更透着股“敢闯敢试”的劲儿。2008年,听在水头打工的老乡说水头的石材生意好赚,他揣着在鞋厂攒下的3万块钱,毅然来到水头。刚开始,他在一家石材厂学二次加工,倒角、磨边、切边等需要看图纸的技术活,这对只念到小学三年级的他来说,难度不小。“那时候,我白天跟着师傅学实操,晚上就抱着图纸在宿舍琢磨,看不懂的地方就记下来,第二天问师傅。”

那段时间,他几乎没在半夜两点前睡过觉,硬是凭着一股韧劲,两个月后就完全掌握了技术,能独立带小工干活,成了一名包工头。2009年,可以说是卢明和最风光的一年。当时他手里包着6个工厂的加工活,手下有70

多个工人,每天从早到晚,手机响个不停。“那时候全国各地都在搞建设,房地产、市政工程对石材的需求很大,只要肯吃苦,钱就像长在石头上一样,弯腰就能捡。”

卢氏背胶总经理卢红书的创业路,则多了几分“顺势而为”。2003年,刚结婚的他,听村里的人说福建长泰有石材生意做,就跟着百余人的大部队来了。“那时候长泰到处是石材厂,我们就倒卖原料,从这个厂拉到那个厂,赚中间的差价。”

2015年,长泰因环保关停了一大批石材厂,他又跟着老乡转战水头,这次,他没有再做原料倒卖,而是瞄准了石材加工的配套领域——投资开办了一家防水背胶厂。凭借着之前在长泰积累的人脉和经验,他的工厂很快打开市场,如今已经承包了十余家水头石材厂的防水背胶业务,生意稳定。

不过,创业的日子并非一直顺风顺水。卢航算过一笔账:2003年,工人接石材线条加工,一米能挣3.5元;20年后的2023年,工厂承包价还是3.5元。“机械化普及了,人工不值钱了。”

疫情后,卢明和也面临着新的挑战。受大环境影响,大工程减少,很多小石材厂接不到活,“去年有20多个老乡回了老家,有的去开网约车,有的回老家搞养殖。”但卢明和没有走,反而更忙了。他把目光转向了细分市场,一头扎进奢石烤漆和半宝石领域。

“现在年轻人装修喜欢个性,普通石材满足不了他们的需求。”卢明和把玛瑙、玉石的碎块拼成大板,再用汽车烤漆工艺进行处理,做成背景墙、桌面、茶盘,虽然价格比普通石材高不少,但凭借独特的设计和质感,吸引了不少年轻客户,“现在每个月都能接到十几单定制单,生意比之前还稳定”。



## “数智石代 链通全球” 南安举办跨境电商AI数智化分享会(石材专场)

本报讯(记者 蔡静琦)日前,“数智石代 链通全球”南安跨境电商AI数智化分享会(石材专场)在水头举办,吸引了超30位协会及企业代表参会。本次分享会由南安市内外贸高质量发展指挥部、南安市商务局指导,南安市石材协会、华侨大学南安智能制造研究院、南安跨境电商服务平台主办,阿里巴巴国际站协办,旨在推动石材产业借助数字化力量实现全球拓展。

南安跨境电商平台商务负责人谢文在会上阐述了平台的定位与功能。该平台由政府牵头搭建,旨在为石材企业提供安全可靠的数字化贸易基础设施与一站式跨境服务。谢文重点解读了石材企业全链路出海解决方案,并以菲律宾出海项目为例,展示“线上平台+线下展厅”创新模式的显著成效。通过该模式,企业不仅拓宽了销售渠道,品牌知名度与影响力也在海外市场得到提升,为南安石材产业国际化发展开辟了新路径。

菲律宾独立站运营负责人陈菁芸详细介绍了南安跨境电商平台的核心功能与服务,如店铺运营、商品管理、客户服务等,讲解了如何利用这些功能提升运营效率与用户体验。她还分享了独立站运营实战经验,强调通过TikTok、Facebook等海外主流社交平台引流,实现“内容—流量—转化”的闭环运营,提升平台流量与转化率的重要性。

阿里巴巴国际站泉州区域经理张辅铁以平台大数据为依据,分析当前外贸形势与未来发展趋势。他指出,尽管全球经济形势复杂,但国际市场,特别是新兴经济体和共建“一带一路”国家,对石材产品需求持续增长,仍有巨大增长潜力。他深入解读全球主要市场需求特征,给出渠道布局策略与热门产品趋势分析,助力石材企业找准市场定位。

为加速行业升级,张辅铁提出“AI+石材”产业升级路径,并现场演示多款AI运营工具。这些工具涵盖产品展示、数据分析、客户对接等环节,可精准匹配海外买家需求,提升询盘转化率。例如,产品展示环节利用3D建模和虚拟现实技术,让买家远程沉浸式查看产品细节;数据分析方面,AI快速处理海量数据,为企业产品研发与市场推广提供数据支持;客户对接时,AI客服24小时在线,及时响应咨询,提升客户满意度。此外,针对不同企业体量,设计石材全域运营组织架构,助力企业高效开拓国际市场。

互动交流环节,企业代表就跨境电商平台运营、AI技术应用、海外市场拓展等问题与嘉宾深入探讨。大家表示,此次分享会为石材企业在数字化浪潮中的发展指明方向,增强了企业数字化转型与拓展海外市场的信心。

## 总计13万元 水头商会表彰26名优秀学子

本报讯(记者 蔡静琦)日前,水头镇商会2025年“大学生培优计划”表彰仪式在水头精品石材中心顺利举行。商会会长黄明经向获奖学子表示祝贺。他表示,获表彰学子所取得的成绩,是个人、家庭与家乡的骄傲,希望学子们以学为本练就本领,心系家乡反哺发展,胸怀家国勇担使命,在大学提升自我,未来为家乡和国家贡献力量。

南安市工商联相关负责人表示,表彰不仅是物质奖励,更承载着深切期许,希望同学们保持对知识的渴望与奋斗的执着,学有所成后,牢记家乡培育,成长为有用之才。

据悉,“大学生培优计划”旨在激励水头镇学生勤学奋进,形成浓厚的学习氛围。2025年该计划共表彰优秀应届大学生和研究生26名,每人奖励5000元,总计13万元。

## C 从“异乡人”到“自家人”:与水头共生共长

在水头镇,江西籍的石材从业者有近万人,涵盖石材加工、刀头制作、辅料工具等全产业链,而朗埠村人,是其中的重要组成部分。他们不是孤军奋战,而是靠着“抱团取暖”的特质,在水头站稳脚跟,更与当地文化、产业深度融合,从“异乡人”变成了“自家人”。

“江西人抱团,一个人带一个村,一个村带一个县,慢慢就形成了产业集群。”从事石材行业30多年的白利江,见证了江西人在水头的发展。他说,在水头的江西老板中,几乎都有“传帮带”的故事——鼎盛建材总经理卢勇波带着几个老乡在水头创业,从技术指导到资金支持,他毫无保留;恒成石业总经理卢成兵帮过几十个亲戚找活干,有的安排在自己的工地,有的推荐给其他老板;就连刚到水头的年轻人,也能通过老乡介绍,快速找到工作、熟悉环境。这种抱团精神,让朗埠村人在水头少走了很多弯路,也让他们的产业版图不断扩大。

除了老乡间的互助,朗埠村人与闽南本地人的合作,也成了他们扎根水头的重要支撑。卢航说:“闽南商能吃苦、重家族,这点和我们江西人很像,所以合作起来很默契。”闽南老板有丰富的资源、广阔的人脉,而江西人有扎实的技术、肯吃苦的劲头,双方互补共赢。闽南老板把工程承包给江西人,江西人则用优质的工艺回报客户,慢慢形成了“闽南资源江西技术”的合作模式。

在水头的20多年里,朗埠村人不仅在这里挣得了家底,更把这里当成了第二故乡。卢航第一次来水头时,这里还是个尘土飞扬的小镇,道路泥泞、建筑低矮。如今,水头已经成了“中国石材城”,高楼林立、车水马龙,商场、学校、医院等一应俱全。他在水头待了20多年,每年只在过年时回朗埠村待个两周。

为了在水头长久发展,卢航有个特别的规矩:宁可提高加工费也绝不降低品质。有人说他“傻”,觉得定价高了会丢客户,但卢航有自己的坚持:“做活就得讲品质,一块石材加工不好,毁的是整个工程,砸了招牌,这辈子都没人找你。”靠着这份对品质的坚守,他的工厂总有回头客,很多客户合作了十几年,还在继续找他加工。

从当年为温饱逃离“穷窝”,到如今在水头扎根立业;从背着蛇皮袋的打工仔,到掌管工厂的老板;从“异乡人”到“自家人”,朗埠村的千余人,用20余载光阴,在水头书写了属于他们的奋斗故事。

如今,水头的石材厂里,切割机的轰鸣依旧,仿佛在为这些异乡人的坚守伴奏;街头巷尾,江西乡音与闽南语交织,成了这座城市最生动的注脚。朗埠村人与水头,早已彼此生命里不可分割的一部分——他们靠着水头的产业实现逆袭,水头也因他们的到来更具活力,在共生共长中,完成了一场双向奔赴。

