

近百名石材外贸人齐聚 共探出海新路径

■本报记者 蔡静琦 文/图

近日,石材出海英语俱乐部第八期交流会在水头万石汇外贸选材中心举行。本次交流会聚焦石材产业国际贸易趋势与海外市场拓展实务,南安石材外贸协会执行会长李海军、云图石材负责人许燕云通过主题分享、经验交流等形式,为水头石材企业出海赋能,近百名石材外贸从业者参与活动。

作为全国石材产业的“晴雨表”和“风向标”,水头镇依托完整的产业链优势,近年来持续推动石材产业向国际化转型。石材出海英语俱乐部自成立以来,以“搭建交流平台、破解出海难题、助力产业升级”为宗旨,已成功举办多期主题活动,成为水头石材企业对接海外市场、交流外贸经验的重要桥梁。

贸易数据透视: 进出口结构“提质升级”

会上,南安石材外贸协会执行会长李海军带来《探析近15年来中国石材进出口国际贸易》的主题分享,通过翔实的数据和深入的分析,为在场企业勾勒出中国石材国际贸易的发展脉络与未来趋势。

李海军表示,近15年来,中国石材贸易经历了从规模扩张到质量提升的转型阶段。今年前三季度,行业呈现“进口提质扩容、出口结构升级”的深度调整态势。进口端方面,石材进口量价双增,既反映出国内市场对优质石材资源的稳定需求,也体现了我国石材企业全球供应链布局上加速向多元化、区域化演进的趋势,有效降低了单一供应渠道带来的风险。

出口端则呈现出“总量微降、结构优化”的显著特征。数据显示,传统初级加工产品如“长方砌石、路缘石、扁平石”等出口货值降幅显著,而“未列名已加工大理石、石灰华及蜡石制品”“已加工的板岩及其制品”“其他花岗岩石刻”等高附加值深加工产品出口量逆势增长。这一变化不仅凸显了我国石材出口结构升级的新突破,也反映出当前国际贸易竞争中,单纯依靠低成本、初级加工的出口模式已难以为继。

针对当前国际市场竞争加剧,贸



石材英语俱乐部举行第八期交流会

易环境复杂多变的现状,李海军建议,水头石材企业需进一步强化高端产品研发能力,推动绿色低碳工艺革新,加强创意设计投入,持续优化出口产品结构;同时要深化与新兴市场的贸易合作,以智能化生产、品牌化运营策略巩固和拓展全球市场份额,在差异化竞争中抢占先机。

海外获客实战: 从“被动等待”到“主动出击”

“石材企业要‘出海’,首先要让产品‘出现’在海外客户面前。”许燕云以《助力南安石材产业拓展海外市场》为题,结合自身外贸实战经验,分享了海外获客的创新思路与解决方案。

许燕云指出,当前水头石材大板产品的出海模式仍较为传统:多数外贸公司业务员采集产品照片和视频后,发送给国外客户或发布在社交媒体,待客户选中产品后,再由外贸采购员实地检查质量、洽谈价格。这种模式下,水头本地卖家往往处于被动地位,缺乏直接对接海外客户的渠道和能力。

“要打破这种被动局面,就必须主动出击。”许燕云强调,在数字化时代,线上外贸拓客已成为外贸企业获客的主流方式。水头石材企业应勇

敢迈出第一步,充分利用海外社交平台开展产品推广,通过发布高质量的产品照片和视频,让产品主动出现在海外客户的视野中,使其在合作前就能对产品建立初步了解,进而发现水头石材供应商的产品优势。

针对多数石材企业缺乏外贸团队、不熟悉外贸账号申请与运营、网络不稳定等痛点,许燕云提出,企业可通过专业的第三方服务机构,全权代理外贸账号运营,并借助英语在线客服服务,以专业的沟通对接全球客户,用优质服务创造商业价值。“即使没有自建外贸团队,也能通过这种方式对接海外客户——海外客户大多有长期合作的外贸团队,我们只需做好产品供给,就能通过这些成熟渠道达成合作。”她表示,石材企业还需明确自身定位,在特定品类上建立竞争优势,才能在海外市场中脱颖而出。

行业大咖支招: 稳健出海需筑牢根基

交流会尾声,南安石材外贸协会会长吕少友对本次活动进行总结。他表示,出海是水头石材产业转型升级的必然趋势,也是企业拓展发展空间的重要机遇,但“出海之路机遇与挑战并存,切忌盲目跟风”。

吕少友强调,外贸订单的达成涉及设计、矿山选材、生产加工、海运服务、售后服务等多个环节,每个环节的专业性都直接影响合作质量,任何一个环节出现疏漏都可能导致客户索赔,给企业带来损失。因此,企业在出海前必须做好充分准备,强化各环节的专业能力建设。同时,他提议,石材企业不仅要推动“销售走出去”,更要推动“采购走出去”,通过实地考察海外市场,深入了解当地需求偏好、市场趋势和资源分布,为产品研发和市场拓展提供精准依据。

南安石材外贸协会监事长吴家和结合自身从业经验,分享了三点出海心得。其一,要重视产品质量,“劣质产品损害的不仅是企业自身的口碑,更是客户的复购率,而优质产品带来的口碑效应,能为企业吸引更多潜在客户”;其二,要善于挖掘产品的差异化优势,若材料具备网红属性或设计优势,应重点展示其独特特性,“在信息爆炸的时代,只有让更多人看到产品的亮点,才能有效提升成交量”。

“石材老炮”蔡胜金 荒溪畔种出新农梦



■本报记者 蔡静琦 文/图

在石材行业摸爬滚打三十余载,宏南石业董事长蔡胜金凭着“输赢笑笑”的豁达与韧劲,成为众人敬重的“石材老炮”。2024年,恰满60岁的他作出一个出人意料的决定——将一手打拼的石材生意全权交给儿女,转身走进溪南自然村的寿溪畔,在泥土与果树林间,开启了人生的新征程。

花甲转身 放下石材订单,拾起农耕锄头

“做石材三十多年,每天绕着矿山、

板材、订单转,现在换个活法,和泥土、果树打交道,心里踏实又新鲜。”站在小溪边,蔡胜金拨弄着木瓜树新结的青木瓜,脸上满是藏不住的笑容。

时间倒回20世纪90年代初,意气风发的蔡胜金带着一股闯劲踏入石材行业。从一间不起眼的小作坊起步,靠着敏锐的市场嗅觉、诚信经营的底线和敢拼敢干的劲头,他一步步将宏南石业做成了水头石材行业的中坚力量。三十多年里,他亲眼见证了水头从零散的石材加工点,成长为享誉世界的“石材之都”,也在摸爬滚打中积累了一身实业经营的硬功夫。

2024年,恰逢花甲之年的蔡胜金,给人生按下了“转型键”。“孩子们长大了,能扛得起担子了,我也想趁着身体硬朗,做些真正喜欢的事。”这个决定让身边人意外,却没人不敬佩——退休后的他,朋友圈比从前更热闹,考察农业基地的照片、打理果树的视频刷屏不断,字里行间全是对新生活的热忱。

这份热忱,源于一次偶然的乡间漫步。那天,他看到整治后的寿溪清澈见底,潺潺流水绕村而过,可溪边两岸的土地却长满野草,大片土地闲置着,让人看着可惜。“我跑过很多矿山,在广西考察时,当地农民连块有水的小空地都舍不得荒着,都种上了庄稼。”蔡胜金心里一动:这么好的水源和土地,种上果树岂不是美事?这个念头看似突发,实则藏着他的人生智慧。“做石材要因地制宜、精雕细琢,做农业其实也是一个理儿,用心待土地,土地就会给你回报。”三十多年的实业经验告诉他,无论在哪儿,匠心和坚持都是成事的关键。

从那天起,这位“石材老炮”翻起

了农业书籍,联系苗木供应商,跑去向种植专家请教,一场跨行业的创业之旅,就这么悄悄开启了。

生态耕耘 有机肥种出果子的“自然甜”

“你看这百香果苗,多精神,再过几个月就能开花结果了!”站在寿溪畔的果园里,蔡胜金熟练地拨开枝叶,查看果树长势,语气里满是自豪。如今的寿溪两岸,早已不是昔日的荒草地,120多棵台湾木瓜苗舒展着翠绿的枝叶,60多棵永春荔枝苗稳稳扎根沃土,80棵台湾百香果苗顺着藤蔓奋力生长,一公里长的溪畔,处处是生机勃勃的景象。

为了种好这些果树,蔡胜金下足了“绣花功夫”。他深知“好苗结好果”的道理,特意通过闽台农产品交易市场牵线,辗转联系上台湾果农,引进了优质的木瓜种子。收到种子的那一刻,他像个拿到心爱玩具的少年,亲自动手育苗——每天定时浇水、通风,蹲在育苗棚里观察长势,生怕错过一丝细节。

“看着种子破土而出,长成嫩绿的小苗,那种成就感,一点不比签下大额石材订单差。”蔡胜金笑着回忆。今年5月,120多棵木瓜苗培育成功,他小心翼翼地把小苗移栽到溪畔。为了提高成活率,他专门请农业技术人员来指导,移栽时间、植株间距、浇水量这些细节,反复确认了好几遍才放心。

在施肥这件事上,蔡胜金更是坚持“生态至上”。“化肥见效快,但长期用会毁了土壤,果子口感也差。”为了种出绿色健康的水果,他专程跑到泉

州农科所请教发酵技术,回来后就一头扎进了有机肥的研发中。

他找来一吨原料,每天雷打不动搅拌半小时,连续一个月从未间断,终于做出了氨基酸和益生菌发酵的有机肥。“这种肥不仅能养地,结出的果子还能保留原汁原味的香甜,吃着也放心。”

作为农业“小白”,蔡胜金每天都在学习——查资料、问专家,那股钻研劲,丝毫不比当年开拓石材市场时逊色。

田园蓝图 从共享农场到乡村共富

如今,蔡胜金的田园创业计划正在稳步推进。除了已经种下的果树,他还规划盘活寿溪边40亩低洼地:30亩用来种台湾红藜麦、蓝莓,打造特色水果种植基地;剩下的10亩,他打算做成“共享农场”,让村里的乡亲们、有兴趣的朋友都来参与种植,分享收获的喜悦。

“农业创业不是孤军奋战,能让更多人受益才更有意义。”蔡胜金说,未来他还想引进木薯等特色品种,丰富果园品类。更长远的目标,是把溪畔果园升级为综合性生态农场——沿溪打造一条绿荫环绕的绿藤道,结合田边小山开辟采摘区与休闲观景台。这样一来,游客既能亲手摘下新鲜水果,又能在寿溪旁静享田园风光,进而带动村里的乡村旅游发展。

“现在每天都特别充实,连晚上做梦都在给果树浇水。”蔡胜金坦言,农业创业比想象中辛苦,但看着一棵棵果树茁壮成长,心里就充满了动力。这位“石材老炮”的新农梦,正在寿溪畔的沃土上,慢慢绽放。



凝聚“她力量”赋能产业发展 南安市食品行业协会妇联成立

本报讯(记者 蔡静琦)近日,南安市食品行业协会妇女第一次代表大会暨授牌仪式在南洋财富中心六楼召开。这标志着南安食品行业女性从业者有了专属“娘家”,开启了凝聚巾帼力量、共促行业高质量发展的崭新篇章。

大会严格按照选举程序,以无记名投票方式选举产生7名协会妇联第一届执行委员会委员。在随后召开的执委第一次全体会议上,等额选举产生首届领导班子,王美丽当选主席,王冬瑜、陈梅玲当选副主席。

王美丽表示,协会妇联将以建设“坚强阵地”和“温暖之家”为目标,紧扣引领妇女投身经济社会建设主线,聚焦组织、引导、服务妇女和维护妇女儿童合法权益核心任务,团结带领行业女性凝心聚力、创先争优,为南安食品行业发展注入巾帼动能。

此次协会妇联的成立,不仅为南安食品行业女性搭建了凝聚共识、共谋发展的平台,更推动“她力量”与产业发展深度融合,为南安食品行业高质量发展增添新活力。

聚焦高企申报等难点 南安举办辅导培训班

本报讯(记者 蔡静琦)18日,南安市科技局举办企业研发投入归集填报与高企申报暨技术合同认定登记辅导培训班。全市86家企业的负责人及财务人员参加培训。

本次培训采用“线下集中授课+案例分析+互动答疑”相结合的模式,紧扣企业实际需求,实用性针对性十足。授课专家围绕企业研发投入归集填报、高新技术企业申报、技术合同认定登记三大核心内容展开系统辅导,详细解析研发费用会计核算规范、辅助账设立要点、归集方法及加计扣除政策衔接应用;深入解读高新技术企业核心申报条件、评审标准、申报流程及最新支持政策;全面阐述技术合同认定登记的政策依据、分类标准及实操要求,助力企业精准掌握工作核心要点。

培训内容兼具政策理论深度与实操指导价值,有效解答了企业在研发投入归集、高企申报、技术合同认定等工作中遇到的难点问题,为企业备战2026年度高企申报、充分享受政策红利提供了有力支撑。

下一步,南安将持续聚焦企业发展需求,不断优化服务举措,搭建更多优质高效的学习交流平台,开展形式多样的政策辅导与培训活动,切实把政策红利转化为企业创新发展的动力,为南安市企业高质量发展注入强劲动能。

赋能石材人数字化转型 链石科技启动星火计划二期培训

本报讯(记者 蔡静琦)18日,链石星火计划第二期培训在链石科技产业数字化4S店如期举行。

活动伊始,链石科技培训部经理肖宁带领学员们深度探访4S店,链石智能桥切机X450的精准切割技术、007皮带式智能扫描仪“所见即所得”的高效体验,让学员们驻足观察、细致记录,直观感受数字化设备为行业带来的变革。

培训环节,讲师蔡玮杰针对学员们的实际需求定制讲解方案,从“图纸数字化切换”的痛点破解,到“石材损耗率优化”的实用技巧,再到石材精英软件的全流程实操演示,知识点紧扣行业应用场景。课堂互动热烈,学员们踊跃抛出实际应用难题、分享传统绘图的低效经历,蔡玮杰逐一拆解解答。

实操环节中,在讲师的巡回指导下,学员们顺利完成图纸导入、参数设置、智能设备数据对接等操作,不到1小时便有学员独立完成整套家装石材规划方案,损耗率较传统方式降低15%。此次培训不仅让链石学员掌握了数字化核心技能,更标志着链石“人才培养-技术输出-产业落地”的数字化生态链正式成形。

链石科技董事长杨加强表示,随着更多机构的加入,石材行业智能化转型有望形成“燎原之势”,为产业高质量发展注入强劲动力。

聚焦女性成长与家居美学融合 南安市妇联走进弘一石业

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安市妇联第十六届执委一行走进南安市弘一石业有限公司,围绕女性成长与家居美学展开深度交流,搭建起政企联动赋能女性发展的沟通桥梁。

活动中,执委一行首先到弘一石业“妇女之家”,通过实地察看、互动交流等方式,详细了解该地在女性技能提升、权益维护、文化建设等方面的运营实践。据悉,该“妇女之家”既是凝聚企业女性职工的温暖港湾,也是赋能女性成长成才的重要平台,其建设成果得到执委们的高度认可。

随后,执委们走进弘一石业白奢石家居馆,沉浸式感受石材与家居美学的融合魅力。在现场教学中,大家聚焦天然奢石的独特纹理与艺术设计,探讨自然材质如何为家庭生活注入美学价值,深入交流女性视角下家居空间的打造理念。