

李沛桐：一位女商人的“赌石”哲学

在以男性为主的石材行业里，联砾石业创始人李沛桐深耕了17年。她赌对过一块不被业内看好的石头，拿下千万级订单；也曾错判矿源，让数百万元付诸东流。如今，她手握柬埔寨粉色石材矿山的独家代理权，却不再轻易下注——她终于明白：你可以赌对石材原料，永远猜不透人心。

从英语专业毕业的外贸新人，到带领40人外贸团队的石材经营者，李沛桐的经历没有爽文剧本，只有一名女性在石材行业摸爬滚打磨炼出的生存法则。

本报记者 蔡静琦 文/图



从“不被看好的石头”挖到第一桶金

2008年，李沛桐辞去外企采购助理工作，拿着客户支付的定金，带着弟弟一头扎进了石材贸易。彼时她不懂矿山，不懂石材加工，只认准一件事：客户需要什么，她就去找什么。真正改变她命运的，是一块当时全行业都不看好的石材——嘉士白。

“纹理变化太大了，业内没人愿意主推。”谈起初次接触这块石材时，李沛桐语气里依然带着当年的笃定，“但我就是觉得它好看，有感觉。”

凭借这份直觉，她拿下亚特兰蒂斯酒店的项目，供货规模达七八万平方米。不到两年，她就赚到人生中的第一桶金。那是石材外贸的黄金时期，资金快速流转，却也持续投入周转。“做外贸，资金始终要垫在货源采购上。水头市场通行现款现货，鲜有欠账，资金不断在货品中滚动。”

2015年，李沛桐正式进入水头石材市场，在鹏翔石材城二期租下点位，从纯贸易转向实体化运营。两年后，她开办精加工工厂，尝试延伸产业链。但这段经历只维持了两年多便草草收场。“工厂团队和外贸团队管理逻辑截然不同，我发现依托水头成熟的外采供应链，比自营工厂便利多了。”李沛桐说。关厂的那一刻，她总结出石材行业的第一条铁律：

专业的事交给专业的人，不要拿自己的短板去和别人竞争。

数百万元学费买来教训

如果说嘉士白是李沛桐的高光时刻，“云中翡翠”则是她交过最昂贵的学费。当时她看好这个新品类，投入大量资金开拓市场，眼看要起势，矿主却被同行“三年一个亿”的空头承诺撬走了。“前期所有推广成本全部打水漂，数百万元货品库存积压，最后起诉只拿回了押金，损失一分没赔。”李沛桐说。

这件事像一盆冰水，浇醒了她对行业的美好想象。“也许你可以赌对材料，却没办法赌对人性。”这句话成为李沛桐反复提醒自己的座右铭。石材行业的矿源合作从来不是一锤子买卖，矿山资源掌握在人家手里，再完善的合同，也挡不住人心思变。自此，她在每一份合作协议里细化违约条款、退出机制，宁可前期谈判反复磋商，也不在事后流泪。

这份谨慎让她在2022—2023年提前布局了进口奢石赛道，在品类起势前完成资源卡位。2025年，她正式签约柬埔寨矿山，拿下两款粉色石材的独家代理权，当下热门的“樱花粉”正是其中之一。

“粉色石材是近两年新兴品类，不存在老矿、新矿之分，各家资源都是新开发，没有绝对的先发优势。”李沛桐很清楚，这一次她赌的不是矿主的承诺，而是自己对市场趋势的

预判，以及构建完善的法律风险防控体系。

40人团队的管理之道

如今，李沛桐将更多精力投入家庭。孩子年纪尚小，她选择退居幕后，但厦门联砾进出口40人的团队依然高效运转。核心员工工龄最长达16年，稳定到“无需高频干预”。

这份底气的背后，是她早年埋下的伏笔：厦门办公场地为自购5A级写字楼，装修标准1万元/平方米。“给员工提供舒适的办公环境、稳定的收入，核心人员自然就留得住。”在人员流动极大的石材行业，她的团队像磐石一般稳固。

渠道布局上，李沛桐采用内外贸双轨并行模式，业务员独立运营Instagram、小红书等海内外社交媒体账号，覆盖全域流量入口。她也尝试拍摄短视频，分享日常以及一些工作感悟，琢磨线上流量获取的方式。

眼下，最让她期待的是展厅升级计划。她计划打造粉色石材专馆，借鉴LV等奢侈的门店运营思路，单价高的产品必须匹配对应档次的展示空间。

“打造舒适的展示空间，能让客户拥有愉悦的选购体验。产品就是企业的门面，值得用好的场地去呈现，不能亏待自己的石材。”朴素的话语里藏着李沛桐的坚持。她不只售卖石材，更希望传递石材自带的美学体验。

黄明忠：把边角料做成新生意

和传统印象中的老板办公室不同，明旺石材总经理黄明忠的办公室就在车间旁。每天早上，他穿过堆满废料和半成品的厂区，不是去开会，而是前去查验石材封釉是否存在气泡。

作为最早一批进驻水头的惠安人，黄明忠在水头深耕近20年。他没做过什么惊天动地的大事，却把同行丢弃的边角料，做成了行业前列的封釉生意。在水头这座全球石材产业重镇，他的工厂规模不算突出，但他的创业故事，或许比不少产值上亿元的企业更耐品读。

本报记者 蔡静琦 文/图

合作者走了，技术留下了

封釉这门生意，起初是个意外。明旺石材原本主营高端异形石材构件，大理石、花岗岩经由数控设备和老师傅雕琢，变成石柱、栏杆、异形雕塑，销往全国各地的工程项目。切割产生的边角料堆放在车间角落，黄明忠看着心疼。

“做成小茶盘吧，能卖一点是一点。”他跟工人说。茶盘要做成工艺品，表面需要封釉处理。恰逢懂这门工艺的人主动找上门寻求合作，二人一拍即合。黄明忠把工厂二楼1000多平方米的闲置场地收拾出来，一个出场地，一个出技术。

彼时，石材封釉在水头尚未普及。大多数石材厂完成粗加工就直接交货，表面处理要么不做，要么简单喷漆了事。但黄明忠觉得，既然要做，就得做出个样子。合作初期，对方负责技术，他负责场地和订单，业务慢慢有了起色。经过封釉处理的茶盘质感温润细腻，回头客不断增多，订单从工艺品延伸到家具配件、装饰摆件。

合作了一年，对方选择自立门户，把摊子留给了黄明忠。

很多人劝他放弃，封釉又不是主业，犯不着为这个头疼，但黄明忠没这么想。多年做异形件磨出来的手感，让他对工艺细节有种近乎偏执的标准。他熟知每一块石头的纹理走向，知道什么样的温度会让胶水开裂，清楚打磨到多少目数才能出那种温润的光泽。他带着团队潜心钻研两个月，硬是把封釉技术啃了下来。

当同行还在用喷漆、烤漆的工艺时，黄明忠已经自主研发出一套特制

环氧树脂胶水配方——烤干、打磨，再贴上一层可更换的保护膜，“就像手机贴膜一样，老化后可以直接撕了重新贴。”这层膜不只是简单的装饰，而是他琢磨出来的实用设计。客户用久了用旧了，撕掉重贴就行，不用把整件东西送回厂里返工。

过硬的品质很快让工厂跻身行业前列。拥有一两万平方米展厅的大型家居品牌——杭州海百合，将切割、封釉、异形加工的全链路订单都交给了明旺石材。这意味着，从荒料进厂，到切割成型、异形雕琢、表面封釉、贴膜保护、包装出货，整个流程都能一站式完成。海百合旗下的餐桌、茶几、装饰摆件，很多都出自这间工厂。除此之外，周边石材厂的零散订单也源源不断地涌进那间1000多平方米的车间。原本要扔掉的边角料，就这样“长”出了一门正经生意，而且“长”得还挺结实。

坚持做最后的“质检员”

明旺石材生产团队规模不大，只有二三十个人，十七八个人负责手工加工，剩余人员操作数控设备。放在水头动辄上百人的大厂里，这个数字显得有点寒酸。但黄明忠在用人上有个讲究：惠安的师傅和曲阳的师傅搭着用。惠安工匠擅长人物花鸟的精细活儿，曲阳工匠做大型浮雕和建筑构件更拿手。

“惠安和曲阳，各有各的优势。”黄明忠说。但懂行的人都知道，能把两个石雕重地的工匠放在同一个屋檐下，还能让他们各展所长、互不打架，本身就是——门管理学问。

相较人员配置，质量管控更是黄明忠工作的重心。



“所有订单我全程跟进，每单出厂前逐一核验。”话语朴素，背后却是巨大投入。一块异形石雕，从荒料到成品，历经设计、切割、粗雕、细修、封釉、贴膜、包装等10多个环节，他全程跟进。二三十名工人产出的所有产品，最后一关均由他亲自验收。即便客户催单紧迫，他也不会因为赶工期而降低标准。

“以前我经常到处跑，现在天天待在厂里。”这句采访中的原话，被他当作了日常。过去跑客户、跑市场、跑关系，如今依靠长期积累的稳定口碑维系业务。像杭州海百合这样的大客户，建立充分信任后，不需要他天天去杭州刷脸。省下来的时间，他全部投入厂区管理，早上看前一天的成品，中午跟师傅讨论工艺难点，下午盯新订单的进度，傍晚再巡检一遍准备发货的货。

为什么非要这么干？他算过一笔账：异形件和封釉都是手工活儿，一个气泡、一道裂纹，一处打磨不到位，返工的成本远不止那点材料费。一旦大

客户对你失去信心，转身就能找到替代者。与其事后救火，不如事前盯死。这个“笨方法”，让明旺石材在返工率居高不下的行业里，硬是靠口碑留住了客户，也挡住了竞争对手。

眼下，黄明忠准备干一件更大的事——在工厂左侧新建一个300平方米的展厅，并同步搬迁办公室。

“展厅效果图已经出来了，不局限于单一风格，会加入新中式和欧式元素，展品覆盖国内外订单，包含超大异形石材成品，预计2026年年底完工。”黄明忠告诉记者，把展厅设在厂里，这样客户来了，看完样品直接进入车间，这种踏实感，是租来的展厅给不了的。

到时候，明旺石材将不再是躲在订单后面的代工厂。客户走进来，既能看到成品，还有背后的工艺、设备。黄明忠不善言辞，很少讲宏大规划。谈及未来发展，他介绍，工厂新近购买了一台价值四五十万元的大五轴设备，能雕浴缸、人像，设备已调试完成；外贸订单还要往上提一提。



政银协三方联动 破解南安石材产业融资难题

本报讯（记者 蔡静琦）日前，国家金融监督管理总局泉州监管分局赴南安市石材协会开展专项调研。南安农商银行、南安市石材协会相关负责人参加座谈，围绕石材产业融资痛点、银企协同服务等内容深入交流，搭建起监管、银行、行业三方常态化沟通桥梁。

南安作为全国核心石材产业集聚区，上千家石材企业常年面临存货占压资金、轻资产融资难、技改扩产资金缺口等现实难题，行业转型升级、绿色智造、外贸拓展均离不开金融活水支撑。座谈现场，协会结合本地石材企业经营现状，集中反馈信贷授信、特色产业贷、续贷纾困等多项融资诉求，精准反映行业普遍痛点。

针对协会提出的各类诉求，监管部门与南安农商银行现场逐一回应，围绕优化石材行业专属信贷产品、简化审批流程、拓宽抵押质押押范围、降低综合融资成本等方面交换落地思路，明确后续将加大产业调研频次，精准匹配石材产业链资金需求。

此次调研打通了金融政策直达产业的沟通渠道。下一步，南安市石材协会将持续发挥行业纽带作用，常态化收集会员企业融资难题，及时向监管机构、合作银行反馈行业心声。各方将建立长效对接机制，推动金融机构研发适配石材行业的特色金融服务，精准对接企业生产、技改、外贸全周期资金需求。

最高10万元补助 人工智能专项资金申报启动

本报讯（记者 蔡静琦）近日，2026年泉州市人工智能发展专项资金申报启动，五大扶持方向助力企业智能化升级，申报截止时间为8月14日。

本次扶持分为五类：市级优秀AI应用场景、自研AI工业产品各奖励10万元；AI消费终端产品奖励5万元；采购市级AI工业产品按5%补贴，上限10万元；AI云服务按年服务费30%补助，单企业最高10万元。

申报主体须为经营正常的独立法人，无失信、涉黑涉恶记录；研发类产品须具备自主知识产权，落地3家以上客户。申报需线上在泉州惠企平台填报，线下提交2份纸质材料及电子版至工信局。

文件明确，优秀应用场景与工业AI产品相关项目不可同时申报；若补助总额超出预算，资金将按比例核减。石材、制造类智能改造企业可对照条件抓紧申报。

国内首部石材专项强制安全国标 将于8月1日正式实施

本报讯（记者 蔡静琦）近日，全国石材标准化技术委员会发布通知，GB 46028—2025《建筑装饰石材安全技术要求》强制性国家标准将于8月1日正式实施，这是国内首部石材专项强制安全国标，全方位规范天然、合成石材全链条安全管控。

标准立足行业石材脱落、辅材污染等突出隐患制定，覆盖建筑、市政工程所用装饰石材制品，重点针对干挂石材厚度不足、强度不达标、放射性超标、胶黏剂与防护剂有害物质超标四大痛点设立硬性指标。

在石材本体管控上，花岗石放射性按建筑类型分级，住宅、学校等Ⅰ类民用建筑仅允许A类石材；干挂石材统一划定最小厚度，强制核验弯曲强度、抗冻系数两项核心性能，区分树脂型、无机型合成石材差异化指标，杜绝幕墙脱落风险。

配套辅材同步收紧红线：石材胶黏剂分级规定多场景粘结强度，VOC限值执行更严苛标准；防护剂严控甲醛、苯系物等有害物质，从源头保护施工人员健康与室内环境。标准统一配套完整检测方法，全部指标对标现行成熟国标执行检测判定。

新规范落地后，厚度、放射性、黏结性能不合格的产品严禁生产、流通与施工，违规产品将触碰强制标准法律红线。南安市石材协会提醒辖区石材企业、加工厂、工程施工单位尽快研读标准细则，提前完成产品自检与工艺整改，合规迎接新规范落地，以高标准筑牢建筑装饰安全屏障，助力石材产业高质量绿色发展。

2026年石材护理技能大赛初赛收官

本报讯（记者 蔡静琦）日前，“石得士杯”2026年石材护理技能大赛广州初赛圆满收官。本次大赛由中国石材协会主办，中国石材协会石材应用护理专委会、广州正一品生物环境科技有限公司承办，汇聚华南地区众多石材护理行业从业者同台竞技。

赛事设置理论笔试与现场实操双重考核，实操环节围绕石材修复、材料调配、缝隙修补、晶面养护、机械打磨等核心工艺比拼专业功底。赛事题库由行业专家组联合编制，同时组建权威裁判团队并设立监督仲裁委员会，配套标准化量化打分细则，保障评审公平公正。

实操结束后，裁判长针对选手实操短板进行复盘点评，分享标准化施工方案。现场为各名次、优秀奖选手颁发荣誉证书。