

# 唐川惠:与石结缘 打造水头网红打卡点



■本报记者 蔡静琦 文/图

满园的花草、色彩斑斓的集装箱、各种造型奇异的园林石材……路过遍地石材市场的水头滨海工业区，一处名为“九龙玉”的地方甚是吸引眼球。

诧异的是，这个颇为文艺范的小院却是由一个 1992 年的女生一手打造的。主营园林景观石的唐川惠多才多艺，不仅习得一手好书法，还会古筝、吉他、绘画。因而，她身边也围绕着一群同样爱好艺术的年轻人。

无心插柳柳成荫，只想快乐过活的唐川惠，却把小院打造成了水头的网红打卡点。每当夜晚降临，小院便成了水头那些酷爱音乐的年轻人的天堂。与此同时，在她的打理下，山川园林景观也经营得风生水起，每月都能成交成百上千件。

## 高光时刻亦是落魄时刻

今年是唐川惠在社会上打拼的第 12 个年头。常年在全国各地矿山跑的她，皮肤泛着健康的古铜色。在与客户交谈过程中，她举止沉稳且落落大方，很难与她的实际年纪联想在一起。从小家境贫困的她，17 岁便辍学。“小时候，爸爸一直身体不好，一家四口都要靠妈妈打散工来养。”高中时，唐川惠每个月生活费 200 元，母亲总是东借西借，也凑不齐。每个月回家，她最害怕的是，母亲说拿不出 200 元。

为了减轻家庭负担，唐川惠在高二那年就出来打工。一直想要用知识改变命运的她，在端了 3 个月盘子后，拿着仅有的 2700 元工资和母亲到处借的 2300 元，报名了“北大青鸟”的计算机课程。她的人生就像被按了“加速键”一样，仅一年时间，就把别人两三年才能学完的课程，全部学完了。而在此期间的所有生活费，她则通过申请贫困补助和自己打零工实现自足。

课程上完后，在老师的帮助下，她来到了学姐的园林公司上班。迫切想要赚钱的她，不仅自己接业务，还自己做方案设计。不到一年时间，她把关于园林的方方面面都摸了个透，19 岁那年开始创业。

当时恰逢园林的发展大好时期，创业第一年，她就净赚三四十万元。不甘



就此止步的她，还开花店，鼎盛时在四川老家开了 6 家。然而也就是在她最辉煌的时候，一个朋友建议她一起投资石材。她以为，所有业务都是相通的，既然能做好园林和花店项目，也能做好石材工程。更何况介绍她一起做石材的这个朋友，对石材也颇为了解。然而，一切并没有想象的那么简单。

2015 年，初生牛犊不怕虎的她，与朋友一起承接了第一个石材工程。对石材并不熟悉的她，以为只要接下工程交由工厂生产，供货便能拿到回款。然而，现实告诉她，石材比她想象的难太多了。

“当时承接的项目是一座大厦的黄金麻干挂，首次供货时一切如常。”唐川惠说，到了第二次，黄金麻出现封矿，矿山没有 A 料，只剩 B、C 料。为了如期供货，她把 B 料替上，还没等施工完，墙体就出现了问题。甲方也因此拒绝付款，总是以“这步解决了，就给你”“货来了，就给你”的说辞，一拖再拖，最后还为了开具数百万元的发票，出现了税务问题。

这一年，是她出生 23 年来最高光的时刻，也是她最落魄的时刻。为了还清债务，她把手上的所有资产都盘了出去，可还是欠了 100 多万元的外债。

性格倔强的她，就像打不死的小强，决定从哪里跌倒，就从哪里爬起来。2016 年春节，身无分文的她没有回家过年，而是在闺蜜的家里躺了一星期。那一周时间里，她似乎一下子长大了。在闺蜜的帮助下，她再次振作起来，拿到闺蜜给的 1500 元，立马请朋友们吃了一顿饭。也就在这个饭局上，她

又接到了第二个石材订单。

## 落脚水头从事园林景观生意

有了第一次的教训，往后的接单，让唐川惠变得更加小心翼翼，从小单一步步开始汲取经验。为了更加了解石材市场，她积极主动地去与周边的石材人交流，并在去广东云浮采购的时候，从别人口中知道了水头。在听说了水头的各种神奇后，她迫不及待地买了一张机票，飞来了水头。水头的规模，水头的包容，把她深深地震撼住了。她也因此萌生了在水头落脚的想法。

2018 年 7 月，她在水头闽南建材第一市场租下了一间门店，成立了山川园林景观公司。在这个遍地花岗岩的市场里，她却打造出了满屋文化石、老石器的文化空间，更是一度被人称作建材市场的“后花园”。她告诉记者，或许是因为之前从事园林设计的缘故，不管到哪里，她都希望把自己所在的地方装扮得漂漂亮亮。

当时建材市场里，有不少商户经营山东花岗岩老石器，而经营四川老石器的只有她一家。很快地，她在水头扎稳了脚跟，并借助建材市场的庞大客流量，开始了自己的蓄客之路。

在闽南建材市场，她认为是特别安逸的一年，订单不太多，勉强过活。但这期间，她也结识了许多帮她打开眼界的人。同时，她也忙里偷闲，拜师学习了书法、古筝、拳击等。次年，她还把目光瞄准到了民宿，拿出 25 万元积蓄，并抵上店里的老石器，成了民宿老板。可



▲唐川惠  
▲“九龙玉”网红打卡点。

以说，她把女孩子们幻想而未能实现的美好都——去实现了。

近年来，滨海工业区被打造成水头镇未来发展的增长极。与此同时，商业敏锐的唐川惠也一直把目光盯在了这一片。今年 6 月，唐川惠看上了金明石材城与海联产业园交接处的一块空地。“环视了周边环境后，发现这里不但交通方便，旁边还种满了绿植，于是决定将本行落地于此。”

7 月份，唐川惠租下这块地，便开始折腾着场地的打造。她在大树底下用木栅栏围起了一个近百平方米的小院，搬来了铁皮小屋，还种起了各种花草。

“打造初期，每天一人忙前忙后，照顾着这些鲜活的小生命，看着他们茁壮成长。如今，院子里的植物，渐渐开始焕发生机。与此同时，园林景观生意也逐渐火热起来。”唐川惠说，现在每天基本都要接到上百个电话，还有很多客户路过看见，也会主动进来挑选，有零售，也有批发。

“很多时候，客户都是一整组地买。一单几千元到几十万元的都有。”唐川惠说，这些老石器都是她到全国各地搜罗，文化石则是去矿山点料后拉到水头加工。产品也由原来的代加工方式，改为自己生产供应。如此一来，工艺品质和交货周期也更有保证。

唐川惠坦言，水头很多石材经营者一直在打价格战，却忽略了给客户营造那种想买的氛围。而她更希望，客户是因为真的喜欢，而不是被价格诱惑。“要把产品融入空间里，让客户知道，这个产品在这样的空间里，可以有多美。”

# 南企创新标准 打通石材安装服务“最后一公里”

■本报记者 蔡静琦 文/图

“石材安装也是有标准的，包括基层平整度、现场切割刀片的厚度、工地的规划管理等，我们已形成了一系列的明文规定。”日前，南安市阿拉法建设工程有限公司总经理王海燕在一次石材行业交流中谈道，制约石材发展的，很大原因之一是没有把石材安装好，从而导致石材在后续使用中出现了各种病变。想要做大石材产业，就要遵从结果导向，把石材安装放在第一位，才能真正打通石材服务“最后一公里”。

## “安装不是简单的铺贴”

在阿拉法长达四五页的安装标准里，明确记录着：水泥浆比例、地面的平整度和垂直度、安装顺序等上百项规定。

纵观整个石材行业，难有石材企业会把安装标准罗列得这么细，也没有几家石材企业把安装作为公司的重要组成部分，甚至有不少企业认为，安装与石材企业无关，石材企业只需做好产品就行。

“石材安装不是简单的铺贴，需要注意的专业事项很多，没有一次次推敲和经验总结，就算一个老师傅也难以做到完美。”在王海燕看来，石材行业发展的最大困境，就是把好产品丢到了不专业的安装团队手里，做砸了项目，丢掉了客户。

王海燕认为，石材表面刚硬，内里却是很脆弱的，如果没有呵护好，美感



南安市阿拉法建设工程有限公司总经理王海燕介绍产品。

很容易就会失去，出现发霉、返碱、脱落、起翘等问题。所以想要保持长久的美丽效果，就必须结合设计、现场尺寸及安装工艺量尺放样，从项目特点出发制定施工方案。

“有了详尽的施工方，还要有接受过专业培训的施工队伍来施工，才能保证项目的万无一失。”王海燕告诉记者，阿拉法成立不过 5 年，却用专业收获许多大型地产商的信赖。她清楚地记得，去年 11 月 10 日，长沙运达中央广场项目组一行对阿拉法负责的公寓样板房石材铺贴进行参观时，对阿拉法的蜜蜂铺贴工艺表示出了极大赞赏。

“甲方对我们的要求是铺贴拼接不能超过 1.5 毫米，而我们给自己的要求是 0.03 毫米，可以说跟头发丝一样细，很难看出缝隙来。”王海燕表示，之所以

能够实现这种效果，除了师傅们专业的安装工艺外，也少不了专用的辅材。

据介绍，为实现完美的铺贴工艺，阿拉法自主研发了专业的粘胶剂以及专用刀片，不但实现无缝铺贴，还能降尘，提高施工环境质量。

## “12 个骨干 12 个连”

“我们团队虽然只有 12 名骨干，但只要项目一下达，这些核心人员就会裂变成 12 个‘连’，在现场起管理作用。而只要接受过专业培训的师傅们，遵循着阿拉法的标准去施工，项目效果基本上都会超过甲方的预期。”王海燕说，他们也有一个不成文的规定，就是我的场地我做主。

“在施工时，除了工作人员以外，

任何单位都不能进入，我们要保证施工现场的话语权，包括施工场地的工具摆放、人员进出、区域划分等都是要有要求的。”王海燕表示，没有一个规整的环境，师傅们是很难把工作做好。当师傅们看到周遭的一切都是那么规整，自然而然地也想把手头的工作做好。

说起石材护理，阿拉法遵循的似乎是一套看起来与常规有些相悖的理念。他们认为，“卡拉拉白”这款石材十分昂贵，铺贴完后不能立即进行成品保护，因为石材也要呼吸，要等石材里的水分充分晾干，在此之前保护起来反而不透气了。

此外，石材铺贴两天后才允许人在上面走动，但期间仍不采取保护措施，而是由 3 名工人进行每天擦拭、清理，把石材表面和缝隙里的灰尘清理干净。

王海燕坦言，很多石材厂都忽视了安装这个环节，大部分都是把安装这个环节承包给项目当地的游击队，这些游击队绝大多数都是临时组成，没有经过系统性培训，甚至把安装瓷砖的那套标准直接套用在石材铺贴上。

“陶瓷和石材虽然都是建材，但两者属性完全不全。陶瓷是烧出来没有空洞，而天然石材有空洞，是需要呼吸的。如果在铺贴时，没有对水泥砂浆进行彻底隔绝，就会渗进孔洞，从而产生化学反应。项目还没完工，石材就出现各种病变。”王海燕认为，全行业都应该重视安装这一环节，只有石材保鲜期长了，千家万户才敢选用石材。



## 中宇英伦陶瓷项目成功点火

本报讯（通讯员 林楚 记者 苏清彬）南安企业中宇厨卫又有新动作。7 日，中宇工业园·三明英伦陶瓷项目点火仪式在三明大田县京口工业园区举行。随着隧道窑的启动，顿时点火现场一片喜庆，厂外礼炮喧天，企业也翻开了崭新的一页。

据了解，英伦陶瓷项目占地 237.03 亩，总投资 15.97 亿元，其中一期年产值近 1.4 亿元。“英伦陶瓷项目是实现中宇厨卫未来战略的重要组成部分，也是企业发展历程中的又一项里程碑。”中宇厨卫董事长黄炳龙表示，公司首条梭式窑能够在短短几个月内投入运行，离不开大家的支持，离不开公司管理和技术骨干的科学调度和亲力亲为。梭式窑的建成投产意味着公司迈出了铿锵的一步，也为明年 2 月 2 号、3 号隧道窑点火打下坚实基础，公司将不忘初心、牢记使命，继续发扬团结、和谐、积极、进取的精神，为广大经销商和消费者提供优质厨卫潮品，切实带动产业发展。

## 服务石材产业经济升级 泉州职业技术大学到水头考察

本报讯（记者 蔡静琦）日前，泉州职业技术大学一行人赴水头调研石材行业市场，先后走访了宗艺集团、东星集团、英良集团等多家石材企业，就石材行业技术型复合人才需求缺口大，如何增强职业教育适应于石材产业升级等问题进行深入讨论。

溪石集团总经理王晓明阐述了未来互联网石材发展趋势，分析了行业痛点。他表示，具备网络营销、虚拟加工制作等新兴技术人才，在石材产业仍十分紧缺。就石材企业担心的委培学员不适配问题，泉州职业技术大学人居环境学院外聘导师张翔鹏介绍了教学大纲内容和配套教学软件研究进展，能够让学生在在校就能掌握从 CAD 到草图大师的全方面知识，通过草图建模来提升学员空间思维，所有案例课程都是 CAD 结合草图讲解，并且通过了软件一键渲染形成虚拟场景，能够实现毕业即上岗的人才培养成果。

据了解，目前泉州职业技术大学与安踏、华为等知名企业达成校企合作，除了这些成功的校企案例，学校还开创了现代“双师制”“学徒制”等互利共赢合作模式。此次调研，旨在建设产业伙伴型大学，更好地服务于地方产业经济升级，密切对接泉州区域内千亿级石材产业集群。

## 南安市北部众创空间 被认定为泉州众创空间

本报讯（记者 苏清彬）日前，泉州市科学技术局公布 2021 年度泉州市科技企业孵化器、众创空间名单，经申报、受理、现场评审、部门研究、公示等环节，4 家单位被认定为泉州市科技企业孵化器，源和 1916 创客空间等 24 家单位为泉州市众创空间，南安市北部众创空间名列其中。

据了解，南安市北部众创空间运营单位为福建南安北部电商创业园有限责任公司。作为一家集创业孵化、创业服务、互联网培训、网络搭建、商务代理、仓储物流服务于一体的新型创业园区，南安北部电商创业园基于电商优势，这两年率先试水直播基地建设。直播基地总投资 80 多万元，占地约 1200 平方米，于 2020 年 4 月 23 日正式启用，设有摄影场景和直播场景，可以满足不同客户的需求。自直播项目启动以来，服务范围涉及直播权限代开、主播培养孵化、企业代播、供应链整合、企业培训等。

“目前园区拥有数十名主播，并培养出多名专业主播。”电商园负责人李金良告诉记者，主播服务范围涉及母婴、童鞋、农产品、家装卫浴、服饰、农副产品等多个品类，覆盖淘宝、拼多多、腾讯看点直播等多个国内主流电商直播平台。与此同时，园区还通过线下一对一帮扶形式，孵化多家实体店老板，工厂员工开展商家直播，免费培训扶持，带动更多人加入创新创业热潮。

泉州市科学技术局表示，经认定的科技企业孵化器、众创空间要及时总结经验，不断创新服务模式，提升服务能力，发挥引领示范作用，为打造良好的创新创业生态环境做出贡献。