

## 875万元彩票得主的山野突围

从一夜暴富到负债累累,再到成为“百香果大王”,许家山的人生轨迹,可谓跌宕起伏。这位来自南安诗山镇的汉子,手握875万元彩票大奖说起。这笔意外之财,像一道炫目的光,瞬间将他推上人生的巅峰,引得众人艳羡,然而,财富来得太过轻易,让他错以为赚钱如探囊取物,冲动地投身商海。怎料市场瞬息万变,经营不善加上决策失误,他不仅赔光了所有积蓄,还陷入负债累累的绝境。

本报记者 蔡静琦 文图

### 商海折戟 从暴富到归零,农场找到新方向

说起做农民的人生选择,许家山认为,追根溯源,得从那笔875万元彩票大奖说起。这笔意外之财,像一道炫目的光,瞬间将他推上人生的巅峰,引得众人艳羡,然而,财富来得太过轻易,让他错以为赚钱如探囊取物,冲动地投身商海。怎料市场瞬息万变,经营不善加上决策失误,他不仅赔光了所有积蓄,还陷入负债累累的绝境。

2010年的一天,许家山随意买了一注彩票,却未料到,命运的齿轮就此转动。开奖当晚,儿子攥着彩票的手微微发抖,突然跳起来大喊:“爸,你中了!”许家山皱着眉头,下意识地摇头:“别拿这种事开玩笑。”可当他接过彩票,逐位核对号码时,心跳开始不受控制地加速。确认中奖的瞬间,他只觉得一股热流直冲头顶,整个人僵在原地,嘴里反复念叨着,“怎么可能……”

那一夜,许家山躺在床上辗转反侧,直到天亮都没能合眼。作为一名工地小包工头,这样的失眠对他来说十分罕见。次日清晨,他便带着儿子驱车200多公里,匆匆赶往福州体育彩票总店。当完成兑奖手续,手中握着那张扣除税费后仍存有700万元的银行卡时,他感觉自己仿佛就在梦里。

随着激动的心情逐渐平复,他开始思考如何让这笔财富实现增值,开启“钱生钱”的新计划。他拿出部分资金,租下泉州市区两栋商业大厦。起初,项目转租进展顺利,账上流水不断,他沉浸在成功的喜悦中。然而,市场风云变幻,2017年,由于经营不善,他不仅赔光了多年积蓄与700万元启动资金,还欠下巨额债务。

最狼狈时,他不敢回家,躲在出租屋里啃馒头。他拿着手机,翻遍了通讯录的所有联系人,就在不知道打给谁时,他结识的一个漳州农场主打来了电话,邀他过去逛逛。

接到邀请后,他二话不说,立马就开着车过去了。走进农场,满园丰硕的芭乐,让他眼前一亮,拜师学艺的念头油然而生。临走时,农场主用一个白色泡沫箱装了半箱芭乐送给了他。返程路上,车厢里弥漫的全是芭乐的香气,闻着一路的果香,他仿佛找到了方向。

“那味道真的太冲人了,冲得我突然想明白了,高楼大厦会塌,土地却不会骗你。”许家山说,从漳州回来后,他就打算做个本本分分的农民。于是,便有了南安市许佳农业科技有限公司。

### 扎根土地 从农业『小白』到『百香果王』的蜕变

同年秋天,许家山在老家南安诗山镇海拔400米的山坳里找到一片30多亩的果林。

“村里人都说我疯了,大家都跑出去创业,我却回去当农民。”许家山掏出皱巴巴的合同,指腹划过封面上的几个转让的字样说:“30多亩山林,转让费10万元是跟亲戚磨了一晚上借来的。”

创业初期,许家山完全是个农业“小白”。头年栽下百香果苗,他守在地里学施肥,用锄头锄草时砸伤了脚踝,疼得躺在田埂上骂娘,可骂完还得爬起来。由于种植技术和管理经验不足,即便忙活了一整年,他也只是学了经验,账面上依然亏空。第二年,他调整种植技术,加强管理,扣除一切成本以后,账上竟然多了10万元净收入。

但老天爷很快就又给他来了个“下马威”:2020年、2021年持续高温,上万棵果苗大半不结果;2023年超强台风“杜苏芮”过境,挂果的枝条被拦腰折断,2.5万公斤的果子摔得满地都是。许家山蹲在泥里捡了3天,捡一个心疼一下。

面对天灾,许家山并没有退缩,而是不断改良品种,优化种植方式。往后哪怕40摄氏度高温,也不影响结果。他发现,百香果在昼夜温差大的环境下甜度更高,于是调整种植区域,选择西晒充足的地块,并收购超市的过期牛奶进行发酵,做成有机肥进行灌溉,大大提高了果实的口感。

经过6年的摸爬滚打,许家山的种植技术日益成熟。果园规模从30多亩扩大到150多亩,种植品类也拓展到中草药、脐橙等,但百香果始终是主打产品。果园的年产量从最初的2.5万公斤增长到4万-5万公斤,价格也水涨船高,精品果甚至按个卖,一个卖到6元依然供不应求。

“我的百香果种植技术源于台湾,但比台湾原产地的还要好吃。”许家山自信满满地说。



许佳农业科技总经理 许家山

### 市场突围 从山间果园到全国市场的跨越

作为曾在商场上摸爬滚打过的企业家,许家山不但懂得田间地头的那些事,更知道如何把一个好产品推向更大的市场。他积极利用朋友圈、社群营销积累忠实客户,鲜果复购率高达90%。他还把个头较小的果子开发成了百香果酥、饼干等深加工产品,延长销售周期。

为了让更多人知道自己的百香果,许家山积极参加各类展会。2023年,在第十六届海峡两岸(泉州)农产品采购订货会上,他的展位前熙熙攘攘。人们排队长龙,只为喝上一杯新鲜的百香果茶。展会上,他一天就卖出了1000多杯果茶;去年,许家山参加厦门农博会,现场调制果汁,不仅卖出1500多杯百香果茶,还添加了2000多个微信好友,结识了众多全国各地的水果经销商。

今年,许家山做出更加大胆的决定,赞助“世界时尚小姐中国巡回赛”,百香果包装盒上印着模特举着果实的照片,产品发往全国20多个省市。为了保证一年四季都有供应,他还将种植技术嫁接到海南、龙岩等地,与当地农场主合作。

如今,许家山又有了新规划:建设一个田园综合体,盘活南安凤山寺周边文旅资源。他还要把百香果深加工成蜜饯、果冻;带着草药种植项目前往北京参展,立志为家乡争光。

“土地不会辜负实心眼的人,就跟这果子似的,熬够了日夜,自然甜。”傍晚时分,许家山熟练地制作着百香果茶,向记者分享着自己的创业感悟,“别怕走弯路,真扎进地里了,连困难都是肥料。”

## 基建浪潮催生市场需求 南安石企掘金沙特

■本报记者 蔡静琦 文/图

6月的沙特阿拉伯,室外气温已逼近50摄氏度,但比天气更火热的是当地的基建热潮。中国石材城总运营陈少博拍摄的镜头里,沙特首都利雅得的天空被密密麻麻的塔吊切割成几何图形,数百台挖掘機在沙漠上划出新的城市轮廓。

今年,石材行业最热门的话题非“沙特行”莫属。一批批爱拼敢赢的南安石材人纷纷踏上沙特这片土地,他们在朋友圈分享的见闻,生动展现着沙特“基建狂魔”的震撼场景。

### 水头石企在沙特崭露头角

5月底,陈少博开启了为期7天的沙特之旅。在他每日更新的朋友圈中,一段段视频、一张张照片,无不彰显着沙特蓬勃的发展气息。视频里,直冲云霄的“魔鬼高楼”,还有密密麻麻的巨型塔吊,勾勒出一幅热火朝天的建设图景。

“沙特遍地都是工地,就像雄安新区,有造城的感觉。”陈少博形容道,在沙特,城市景观极具特色,不是繁华的CBD,就是精致的别墅,而每隔200米左右,便能见到一座清真寺。这些建筑的内外装基本采用石材,从清真寺

庄严的穹顶、精美的壁龛,到CBD大楼气派的幕墙、别墅奢华的内外墙和优雅的庭院步道,石材无处不在,成为沙特建筑不可或缺的元素。

据介绍,沙特现有3000多万人,按照规划,到2028年将扩增至5000多万人。如此快速的人口增长,带来的是庞大的建设需求。住房、商业建筑、公共设施等项目纷纷“上马”,这使得石材的用量呈现出爆发式增长。

陈少博在走访利雅得建材市场时发现,这里聚集了近千家石材企业,然而,这些企业的经营者大多是叙利亚人、埃及人,他们凭借着多年的经营经验和成熟的供应链,在当地石材市场占据了一席之地。

不过,在这片竞争白热化的市场中,来自中国水头的企业正凭借独特优势崭露头角。其中,华辉石业和万宝龙石业作为当地仅有的2家由水头老板主导的工厂,以“前厅后厂”模式脱颖而出——这种集产品展示与加工生产于一体的模式,既方便客户实地考察,又能直观展现加工流程。

占地超万平方米的华辉石业沙特工厂尤为亮眼。其展厅与工厂相连的建筑群,规模宏大且设计奢华:米黄色石材外墙搭配金色钢化玻璃,在阳光下熠熠生辉。这座建筑不仅是石材工艺的具象呈现,也彰显了中国石材

企业在国际市场上的雄厚实力。

“我们抓住沙特大基建的机遇,承接了几个大工程,还在沙特设立办事处,目前的订单已经排到了今年10月底了,今年前4个月出口石材同比增长1.8倍。与此同时,公司也加大了全球优质石材的采购,前4个月进口量同比增长超三成!”福建华辉石业有限公司外贸部业务员杨旖琳介绍。

### 出海之路的探索与思考

无独有偶,5月,和润石业董事长黄庆达也踏上了中东之行。正处于大规模建设热潮的沙特,林立的高楼与密集的塔吊,让他仿佛置身2000年-2005年间飞速发展的北京。黄庆达感慨道,眼前所见还不过是沙特庞大建设计划的冰山一角,更多规划中的项目正蓄势待发。

在利雅得,中国企业的身影愈发活跃,开发商、设计公司等纷纷投身当地建设。这一现象促使黄庆达对石材行业的未来发展有了更深入思考。他认为,行业必须树立全球视野,未来,国外矿产资源开发将吸引更多企业布局,创意型、工艺型企业也将迎来发展机遇。

谈及企业出海战略,黄庆达强调这是一场持久战,需摒弃短视思维。他指出,唯有深耕单一市场10余年甚至更久,才能收获长期回报。在此过程中,尊重当地风俗,确保政策合规是基本前提。以印度、巴基斯坦企业为例,这些早于中国几十年扎根中东建材市场的竞争者,已构建起成熟产业链。对此,他建议中国企业另辟蹊径,通过挖掘差异化优势、寻求与本土企业的互补合作,以“伙伴姿态”融入当地建设,避免陷入恶性竞争。

不过,黄庆达也提醒,出海并非企业发展的必选项。国内14亿人口的庞大市场,加之众多城市改造住房需求,为坚持差异化路线、深耕工艺特色的企业提供了广阔空间。企业需精准定位,避免盲目跟风出海。

据中沙加达管理咨询有限公司福建办事处负责人曾美容的观察,印证了行业出海趋势的升温。她透露,近两年大量水头石材企业主前来咨询沙特设厂事宜,此次她返乡正是应企业邀请,将带队赴沙特实地考察。在曾美容看来,面对国内工程市场的阶段性低迷,出海探索已成为行业共识。即便暂不考虑海外建厂,出国考察市场也能为企业长远发展积累宝贵经验。



### 泉州海关“培优”增效 石材外贸强劲增长

本报讯(记者 蔡静琦)今年以来,泉州海关创新举措,通过“培优”行动为当地石材产业发展注入新活力,成效显著。1-5月,泉州市进出口石材56.7亿元人民币,同比增长20.6%,展现出强劲的发展势头。

在优化服务方面,泉州海关提供“一站式”业务办理咨询服务,帮助企业及时掌握政策动态,解决实际难题。目前已成功培育福建省石材行业首家AEO企业——环球石材(福建)有限公司(以下简称“环球石材”)。AEO认证作为全球贸易领域的“金字招牌”,获认证企业可享受优先办理、减少监管频次等五大类28项便利措施。这不仅提升了企业在国际市场的竞争力,也为泉州石材行业树立了标杆。

环球石材行政部经理凌辉表示,AEO认证是对环球石材长期以来追求高品质、守法经营、信用经营、规范管理的充分肯定。接下来,环球石材将继续提升经营管理水平,强化企业自身建设,为客户提供更优质、安全、便捷高效的服务。

同时,泉州海关积极开展联合培训,内容涵盖海关政策解读、贸易合规等多个领域,有效提升了企业从业人员的专业素养。培训中,针对石材归类、涉危辅料出口等多个常见问题进行深入剖析与解答,帮助企业规避风险,保障贸易顺畅。

随着这些举措的落地实施,泉州石材产业在国际市场上的优势愈发明显。未来,泉州海关将继续深化服务,助力石材产业拓展国际市场,推动泉州市外贸经济高质量发展。

### 南安华大石材产业技术研究院 入选省工程硕博联合培养首批试点

本报讯(记者 蔡静琦)近日,福建省委人才工作领导小组办公室联合多部门公布了福建省工程硕博联合培养首批试点名单。经过严格的申报评审流程,南安华大石材产业技术研究院成功入选,这标志着研究院正式获得研究生联合培养资格,在专业学位研究生培养领域实现重大突破。

此次试点遴选是福建省深入贯彻落实人才强省战略、加快高水平工程师队伍建设的关键举措,旨在推动教育链、人才链与产业链、创新链深度融合。南安华大石材产业技术研究院由南安市政府与华侨大学共同打造,自成立以来,在科研创新方面成绩斐然,累计申请专利超百项,已成为产教融合人才联合培养示范中心、石材高端装备创新研发中心和科技成果产业化基地。

南安华大石材产业技术研究院院长谭援强表示,此次入选是荣誉更是责任。未来,研究院将以此次入选为全新起点,深度融入福建省“六四五”产业新体系建设,发挥“破题者”与“领跑者”的作用,积极探索产教融合新路径;同时,主动对接南安重点产业链,为区域经济社会高质量发展输送更多高素质专业人才,为产业升级转型提供强有力的人才支撑与智力保障。

### 石材台面板新国标11月1日起实施

本报讯(记者 蔡静琦)近日,国家标准化管理委员会发布了新版《石材台面板》(GB/T 23454—2025)国家标准,该标准将于2025年11月1日正式实施,届时将取代2009版标准,推动石材台面板行业迈向新的发展阶段。

此次标准更新亮点颇多,在适用范围上进一步拓展。标准新增合成石材类别,并对树脂型与无机型进行明确分类,材料覆盖范畴更为广泛;产品分类中新增按用途划分,包括洗漱台、厨房、窗台用台面板,更贴合多元化的市场需求。

标准在关键技术指标上也全面升级。加工精度方面,新国标接轨欧盟标准。外观质量上,去除色线和色斑规定,更强调批次的色调协调性与花纹均匀度。同时,新增包含耐污染性、耐落球冲击等在内的6项应用性能测试,构建起更完善的性能体系。

对比国际标准,新版国标优势显著。与美国ASTM标准相比,花岗岩吸水率(≤0.40%)、弯曲强度(≥8.3MPa)实现完全等效;针对大理石,维持0.5%吸水率,结合灌胶防护工艺确保产品正常使用。相较于欧盟EN标准,长度大于1m的板材长宽尺寸偏差控制更精准,且在性能要求上,弥补了欧盟标准在耐污染性、耐久性关键应用性能方面的缺失。

此次新版《石材台面板》国家标准发布,标志着我国石材台面板标准从基础走向多元、从单一性能考量迈向应用场景适配的重要变革,其科学性与国际兼容性将为行业高质量发展注入强劲动力。



华辉沙特办事处