

闯荡中东“靠眼吃饭”

邱绍志和他的石头生意



3月下旬，邱绍志将开始他的2016年中东之行。每年开春时节，邱绍志都要前往伊朗、土耳其等中东国家，考察大理石矿山，签订开采合同，看望常年驻守在戈壁矿山的公司员工……

这位来自福建的闽南汉子，开始是把福建的石头卖到宁波，现在又让中东的大理石漂洋过海，装扮着甬城一座又一座大家耳熟能详的建筑，像南苑环球、和丰创意广场、威斯汀大酒店、余姚太平洋酒店……

每块大理石的背后都有一段故事，比如说关于神秘的中东，关于白手起家的邱绍志，关于那些石头本身……

记者 程鑫
樊卓婧



邱绍志（右）考察中东大理石矿山。

可望不可及的石山

2004年，邱绍志来到宁波经营石材。经过3年的艰苦创业，他的华夏一鼎装饰工程公司开始走上正轨。2007年，邱绍志和4名经营石材的福建老乡，前往伊朗等国家考察大理石矿山。此前，他听说中东有很多质量更优的大理石。这也是他的首次中东之行。

邱绍志一行人的首站是伊朗，为了安全，他们在德黑兰落脚，每天驱车赶往矿山考察。

这是他第一次见到如此令人震撼的景观。戈壁深处，连绵不断的山头，没有树，也没有草，放眼望去，粉尘弥漫，到处白茫茫一片令人炫目。每一座山都是由一层层的大理石堆积而成，连绵数公里，开采起来就像切豆腐块。

顶着超过50℃的高温，老邱每天至少跑3座矿山，行程1200多公里。

梦想中的大理石就在眼前，邱绍志却无从下手。要知道，那可是靠眼睛吃饭的技术活。凭当时的经验，他还无法征服那些掩埋在火山石灰里的宝贝。

伊朗的探路之行让邱绍志对前景充满

期待，他开始专注收集大理石的所有资料，为来年的二进中东做准备。可接下来的一场雪灾，差点让他遭遇灭顶之灾。

2008年年初的那场冰冻雪灾，许多人至今还记忆犹新，邱绍志更是此生难忘。

准备第二天起早回福建老家过年的时候晚上，11点多，睡在钢棚里的邱绍志感觉感觉棚顶有异响，他下意识从床上一跃而起，拖着还在睡梦中的妻子就往外跑。“快，钢棚要塌了。”

妻子还不明白白发生了什么事，跟着丈夫刚冲出去，钢棚后半部分不堪积雪之压而轰然坍塌。

在寒风刺骨的冰天雪地里，只穿着件单衣的两个人懵了，眼睁睁看着三个钢棚在大风雪中先后倒塌。

妻子吓得一句话也说不出来，整个人像筛子一样在寒风中颤抖。三个钢棚，5000多平方米，里面还有邱绍志花了1000多万元买进的石材。

那年春节，为了不让父母担心，两人强装笑脸。这也促使邱绍志下了背水一战的决心，无论如何也要把中东的生意做起来。

沿街推销被当成骗子

出生福建石材之乡的邱绍志觉得自己似乎就是为石头而生。

小时候他就对石头情有独钟。上学路上，他总能在黄泥地里见到晶莹剔透的小石头，经溪水冲洗，酷似牙齿一样洁白，特别漂亮。

当地有个传说，说古时候有位仙女看上了苍山兰峰的一个年轻石匠，偷偷下凡与其相爱。仙女点石成玉，让百姓开采。后来，王母派天神来捉仙女，仙女含泪把彩带抛给石匠。彩带是用彩霞织成的，落地便与苍山融为一体，变成采不尽的彩花石。

邱绍志把好看的石头一颗颗捡回来，心里想着，什么时候能遇到仙女呢？

当时的福建早有石材经营的传统，但大多各自为政，单打独斗。2004年，32岁的邱绍志踏上宁波这片土地，这是继上海、广东、杭州等地之后，他考察的又一站。

此时的宁波，城市建设如火如荼，随处可见的工地，拔地而起的高楼大厦，都在昭示着这座城市的生机与活力。

带着15万元启动资金，邱绍志在江北孔浦建业街租了间店面，70平方米左右，开始了他的石材创业之路——把福建老家的石材拉到宁波来卖。

脚还没站稳，孔浦石材市场就面临拆迁，邱绍志找到了现在的庄桥石材城，资金不够，他邀请老家的表哥堂姐前来投资，可当时的石材城空荡荡的，只有几户人家，一天也没几个客户，表哥堂姐灰心了。

邱绍志好不容易筹到200万元资金，搭建钢棚，组织货源……10多年后的今天，他还清楚地记得当年的第一笔生意。

当时，他骑着一辆电瓶车，整日穿梭在市区的大街小巷，扫街推销。听说压赛堰有家公司要装修，他带着样品上门了。老板看他一身寒碜的样子，怀疑他是骗子，没说几句话就把他轰走了。

这也难怪，当时邱绍志天天在外奔波，寻找客户，风吹日晒的，人又黑又瘦。但邱绍志没放弃。两天后，他再次上门，老板依然没给好脸色，直接让他走人。

邱绍志仍不死心，当他第三次出现在老板面前时，老板总算相信他不是骗子了。哪有这样执着的骗子？看了他的样品，再一问价格，老板知道碰上了实在人，一笔200多万元的生意半个小时就谈妥了。

这是邱绍志到庄桥石材城后的第一单。时至今日，他依然感谢当年的那个老板给了自己一个机会，而老板则记住了这个实在的年轻人。

“实在”二字成就了邱绍志的口碑。从福建运过来的花岗石等石材，100元的进货价，邱绍志115元就卖掉了，就是为了攒人气。因为这个，他还遭到过同行的抵制，同时在圈子里的名气也越来越大，生意也越来越好。

站稳脚跟后，邱绍志知道，寻找儿时梦想的时候到了，于是有了2007年的首次中东之行。

中东采石记

2008年雪灾过后，邱绍志从老家回到了宁波，一清点，破损的石材只占总量的20%左右，这让他长长舒了口气。更幸运的是，当年3月份开始，邱绍志的石材生意一路飙升，产业也快速扩展。石材生意井喷，大理石需求越来越旺，国内以花岗石为主的石材远满足不了市场需求。

2009年，邱绍志二进中东，赶场子般参加中东各国的石材展销会，同当地的外贸公司签订合同。

面对一座望不到尽头的大理石矿山，邱绍志终于体会到什么是“靠眼睛吃饭”。在那里谈生意，没有相当的眼力可不敢下手。你一旦选定了矿山的哪一层，那一层绵延数公里的石头就都是你的了，一旦眼光不准，就会亏得倾家荡产。这样的事，在中东那片土地上，几乎每天都在发生。这足以让像邱绍志这样的“新人”背脊冒汗。

邱绍志深知自己那一指的分量，所以无论路有多远，山有多高，他都要亲自前往，刨开矿山外那层火山灰土，再用高压水枪冲刷，直到露出大理石的表面色彩，然后再根据感觉做出抉择。直到今天，邱绍志还保持着这个习惯。

零距离的长期接触，开采后及时总结经验，让邱绍志对中东大理石产地的了解越来越深，也有了很独特的见解，比如说，越丑的石头越是宝等。

如今，很多人羡慕邱绍志的眼力，但少有人知，他的这种眼力背后所付出的艰辛。

每次中东之行，他都要承受日均千里的颠簸之苦。一次考察途中，车辆出了故障，耽误了行程，晚上无法赶到原本订好的酒店，只能在小镇上过夜。5个同行的大男人只要了一间房，和衣而睡，床铺不够就打地铺，为的是一旦遇事有个照应。尽管已经累得腰酸腿疼，但整个晚上都不敢睡得太沉。

除了此类安全因素，还会碰到各种无法预料的意外事件。在土耳其，一个朋友在路边小店买了个很便宜的包，可登机时却连人带包被机场扣留，理由是通过不合法途径做生意。

幸亏随行的有个人深谙其中之道，上前交涉，花了7000美元才把人赎了出来。后来得知，在土耳其，类似这样的意外事件已经司空见惯，落入圈套的人不少。此人给出的经验是，到这些地方做生意，身上最好备一些现金，因为保不准什么时候就会碰上意外，而此时，只有用钱才能解决，否则人就被扣住了。

石头的领悟

除了操劳和艰辛，寻石之旅中的许多经历，也让邱绍志有了一些人生感悟。

在土耳其，前往矿山的路上，随处可见一群群衣不蔽体的难民，蓬头垢面。他们横七竖八地躺在路边，无力地仰起脑袋，目光呆滞地望着过往的行人和车辆，乞求着不抱希望的施舍。

在那里，邱绍志开车上路前，总会兑换好数百枚硬币，经过这些地方时，从窗户撒一些出去，但车子绝对不能停，一旦停下来被围住，就将无法脱身。

硬币撒过之处，各种肤色的难民蜂拥而上。通过反光镜，他能清楚地看到，抢到硬币的难民拱着双手，朝着汽车跪地而拜。

邱绍志顿时觉得，相比于中东国家那些衣不蔽体、食不果腹的贫民，他真的很知足。

带着这颗平常心，抱着对大理石梦想的追求，邱绍志把产自中东的优质大理石源源不断地运到宁波。如今，他在伊朗、沙特等中东国家，已有4名员工常年驻守。充足的优质货源保证了邱绍志的石材产业不断壮大，即便是在经济不甚景气的当下，他的业务量依然逆势而上。

在邱绍志眼里，大理石早已不仅仅是用在建筑上的石头，而是一门精美的艺术。这些艺术，在他们华夏一鼎所装修的包括南苑环球、威斯汀酒店等在内的大型酒店中，表现得淋漓尽致。

走进华夏一鼎的石材车间，来自中东和欧洲等地的天然大理石，俨然一块艺术长廊。那色彩，有似泼墨重彩，浑厚而艳丽；有似写意丹青，淡雅而不俗；有似青山绿水，灵秀而儒雅；有似金碧古画，凝重而典雅。那图案，似海神、仙翁，惟妙惟肖；有似苍鹰回首，佳人相思，神态各异；有似沧海横流，高山流水，令人遐想。

那些色彩，图案常常令邱绍志激动、兴奋。他深知，只有将这些看似冰冷的石头变成美与艺术的结合体，赋予她们灵魂和生命，蕴藏在大理石身上那些神秘的面纱才能逐渐被揭开。